

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ  
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ТА МИТНОЇ СПРАВИ

СПІЛКА ПІДПРИЄМЦІВ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ І ПРИВАТИЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ЕСТОНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНИХ НАУК  
АКАДЕМІЯ POMORSKIEJ W SŁUPSKU (POLSKA)  
Кафедра економіки, підприємництва та економічної безпеки  
Кафедра кримінальних розслідувань  
Кафедра міжнародних економічних відносин  
Кафедра митної справи та товарознавства

# ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ: ЗАГРОЗИ, ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ

*Збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції  
«ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА»*

**the 5th International Conference the Economic Perspectives  
of Entrepreneurship (ICERE`22)**



18-19 лютого 2022 рік

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ  
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ТА МИТНОЇ СПРАВИ**

**СПІЛКА ПІДПРИЄМЦІВ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ І ПРИВАТИЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ЕСТОНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНИХ НАУК  
АКАДЕМІЯ POMORSKIEJ W SŁUPSKU (POLSKA)  
Кафедра економіки, підприємництва та економічної безпеки  
Кафедра кримінальних розслідувань  
Кафедра міжнародних економічних відносин  
Кафедра митної справи та товарознавства**

## **ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ: ЗАГРОЗИ, ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ**

*Збірник матеріалів V Міжнародної  
науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва»*

**18–19 лютого 2022 року**

**Ірпінь  
2022**

УДК 334.7(06)  
ББК 65.9(2/8)290я431  
П 32

*Рекомендовано до друку Вченою радою Державного податкового університету  
(протокол № 5 від 23 лютого 2022 року)*

*Збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва», 18–19 лютого 2022 року*

**Рецензенти:**

**Джеджула В.В.** д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького технічного університету МОН України.

**Пилипенко Г.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Національного ТУ «Дніпровська політехніка».

**Організаційний комітет:**

**Голова комітету – Унінець-Ходаківська В. П.**, к.е.н., доцент, в. о. ректора ДПУ;

**Заступники голови:**

**Пижова М. О.** д.ю.н., в. о. проректора з наукової роботи та рекрутації ДПУ;

**Біла В. Р.** д.ю.н., доцент, в. о. директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ;

**Чмелюк В. В.** к.ю.н., доцент, помічник ректора ДПУ;

**Члени комітету:**

**Гурочкіна В. В.** – д.е.н., доцент, в. о. заступника директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ;

**Биковець В. М.** – генеральний директор Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України;  
**Спіфанова І. Ю.** – д.е.н., професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету;

**Жмайлов В. М.** – к.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету;

**Гирич С. В.** – к.т.н., доцент, декан факультету торгівлі, маркетингу та сфери обслуговування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету;

**Павлище Даріуш** – PhD, д.е.н., вїйт громади Громадка (Польща);

**Матуська Ева** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри організації та управління Поморської академії у Слупську (Польща);

**Прокопенко Ольга** – д.е.н., професор, Естонський університет прикладних наук (Естонія);

**Петруцці Раффаель** – PhD, директор Центру трансфертних цін Віденського університету економіки та бізнесу (Австрія);

**Мартиненко В.В.** – д.е.н., доцент, в. о. заступника директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ;

**Лазебник Л. Л.** – д.е.н, професор, в. о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ;

**Бодров В. Г.** – д.е.н, професор, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ;

**Калганова О. А.** – к.ю.н, доцент, в. о. завідувача кафедри кримінальних розслідувань ДПУ;

**Стежко Н. В.** – д.е.н, професор, в. о. завідувача кафедри кафедри міжнародних економічних відносин ДПУ;

**Піжук О. І.** – д.е.н., доцент, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ;

**Слюсарева Л. В.** – д.е.н., доцент, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ;

**Сушкова О. Є.** – к.е.н., доцент кафедри митної справи та товарознавства ДПУ.

**П 32** Підприємництво в умовах сучасних викликів : загрози, обмеження та можливості: збірник матеріалів V міжнародної науково-практичної конференції «Економічні перспективи підприємництва», (18–19 лютого 2022 р., м. Ірпінь) : Ірпінь : Державний податковий університет, 2022. – 206 с.

**ISBN 978-966-337-667-7**

У збірнику опубліковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, присвячені питанням осмислення економічних проблем та перспектив розвитку підприємництва. Основними напрямками досліджень є: підприємництво у постковідний період, обмеження та можливості, що далі?; моделі та ініціативи фіскальної політики розвитку підприємництва; торговельна діяльність в Україні та світі: проблеми та перспективи розвитку; рейдерство як ключова загроза бізнесу в Україні; глобальне підприємництво: цифрова трансформація; управління міжнародними товарними потоками: сучасні виклики та перспективи розвитку; передові фінансові технології забезпечення розвитку та стійкості бізнесу; сталий розвиток підприємництва через призму інновацій; економіка спільного користування та просторовий розвиток підприємництва; Україна – територія можливостей для розвитку бізнесу: погляд молоді. Видання призначене для науковців, молодих вчених, аспірантів, студентів.

**УДК 334.7(06)**

**ББК 65.9(2/8)290я431**

**Матеріали розміщено у авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.**

© Науковий гурток «Економіст&Підприємець», 2022

© Державний податковий університет, 2022

**ISBN 978-966-337-667-7**

**MINISTRY OF FINANCE OF UKRAINE  
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
STATE TAX UNIVERSITY  
EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC INSTITUTE OF ECONOMIC SECURITY AND  
CUSTOMS SERVICE  
UNION OF ENTREPRENEURS OF SMALL, MEDIUM AND PRIVATIZED  
ENTERPRISES OF UKRAINE  
SUMY NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY  
VINNITSA NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY  
VINNITSA TRADE AND ECONOMIC INSTITUTE OF KYIV NATIONAL TRADE  
AND ECONOMIC UNIVERSITY  
ESTONIAN UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES  
POMERANIAN ACADEMY in SLUPSK (POLAND)**

# **ENTREPRENEURSHIP IN TODAY`S CHALLENGES: THREATS, LIMITATIONS AND OPPORTUNITIES**

**the 5th International Conference the Economic Perspectives  
of Entrepreneurship (ICEPE`22)**

**Irpin  
February 18–19, 2022**

**UDC 334.7(06)**  
**BBK 65.9(2/8)290y431**  
**P 32**

*It was recommended for publication by the Academic Council of State Tax University  
(protocol № 5, February 23, 2022)  
Collection of materials of the fourth International Scientific and Practical Conference  
“The economic perspectives of entrepreneurship”, February 18-19th 2022*

**Reviewers:**

**Dzhedzhula V. V.**, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University;

**Pelypenko G.M.**, Doctor of Economics, professor, professor of the Department of Enterprise Economics in National TU Dnipro Polytechnic.

**Organization Comitee:**

**Chairman** – Valentyna Unynets-Khodakivska, Ph.D., Associate Professor, Acting Rector of the STU;

**Deputy Chairman:** Pyzhova M.O. – Doctor of Law, acting vice-rector of scientific work and recruiting of the STU;

Chmeliuk V.V. – Ph.D., Professor, Assistant rector of the STU;

Bila V.R. – Doctor of Law, Associate Professor, Acting Dean of the Educational and Scientific Institute of Economic security and Custom Service of the STU;

**Comitee:** Hurochkina V.V. – Doctor of Economics, Associate Professor, Deputy Dean of Educational and Scientific Institute of Economic security and Custom Service of the STU;

Bikovets V. M. – The general director of the Union of Entrepreneurs of Small, Medium and Privatized Enterprises of Ukraine;

Epifanova I. Yu. - Doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University;

Zhmaylov V. M. – Ph.D., Professor of the Department of Marketing and Logistics of Sumy National Agrarian University;

Hrych S.V. - Ph.D., Associate Professor, Dean of the Faculty of Trade, Marketing and Service Sector of the Vinnytsia Institute of Trade and Economics, Kyiv National University of Trade and Economics;

Prokopenko Olga - Doctor of Economics, Professor, Estonian University of Applied Sciences (Estonia);

Martynenko V.V. - Ph.D., Associate Professor, Deputy Dean of Educational and Scientific Institute of Economic security and Custom Service of the STU;

Raffaele Petruzzi – Ph.D., Director of the Transfer Pricing Center of the Vienna University of Economics and Business (Austria);

Dariusz Pawliszczy – Ph.D., Doctor of Economics, Mayor of Hromadka (Poland)

Ewa Matuska – Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Organization and Management in Chair of Management, Pomeranian Academy in Slupsk (Poland)

Bodrov V.G. – Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security of the STU;

Shlihareva L.V. – Doctor of Economics, Associate Professor of the Department Customs service and Commodity science.

Lazebnyk L.L. - Doctor of Economics, Professor, Acting head of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security;

Kalhanova O.A. – Ph.D., Associate Professor, Acting Head of the Department of Financial Investigation of the STU;

Pizhuk O.I. - Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security;

Stezhko N.V. - Doctor of Economics, Professor, Acting Head of the Department of International Economic Relations

Sushkova O. E. - Ph.D., Associate Professor of the Department of Custom Service and Commodity science.

**P 32** Entrepreneurship in today`s challenges: threats, limitations and opportunities : Collection of materials of the 5th International Conference the Economic Perspectives of Entrepreneurship (ICEPE`22), (february 18–19 2022, Irpin) : State Tax University, 2022. – 206 p.

**ISBN 978-966-337-667-7**

Materials of the fourth International Scientific and Practical Conference, dedicated to comprehension of economic problems and perspectives of business development, are in the collection. Main directions of research are the Entrepreneurship in the post-Covid period, limitations and opportunities, what's next?; models and initiatives of fiscal policy of business development; trade activity in Ukraine and in world: problems and prospects of development; raiding as a key threat to business in Ukraine; global Entrepreneurship: digital transformation; management of international trade flows: current challenges and prospects; advanced financial technologies to ensure business development and sustainability; sustainable development of entrepreneurship through the prism of innovation; shared use economy and development of entrepreneurship; Ukraine – an area of business development opportunities: the view youth. Edition is designed for scientific society, young scientists, postgraduates and students.

**UDC 334.7(06)**

**BBK 65.9(2/8)290y431**

**Materials are published accordingly to author's editing. Conformity and contents of materials, their compliance to the current spelling requirements and facts and statistics reliability are held by authors.**

© Scientific club «Economist & Entrepreneur», 2022

**ISBN 978-966-337-667-7**

© State Tax University, 2022



## ЗМІСТ

### **СЕКЦІЯ 1. ПІДПРИЄМНИЦТВО У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД, ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ, ЩО ДАЛІ?**

1. **Лазебник Лариса Леонідівна**, д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки Державного податкового університету **15**  
ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ БЕЗПЕКИ
2. **Бодров Володимир Григорович**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **17**  
ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ
3. **Піжук Ольга Іванівна**, д.е.н., професор Державного податкового університету **19**  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ COVID-19
4. **Бережницька Уляна Богданівна**, к.е.н., доцент, завідувач кафедри прикладної економіки Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, координатор Центру розвитку підприємництва «Бізнес-Інкубатор», **22**  
**Гембач Наталія Василівна**, студент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
5. **Ткаченко Володимир Валентинович**, к.е.н., доцент, доцент Державного податкового університету **25**  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19
6. **Минчинська Ірина Василівна**, к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки **27**  
ПОСТКОВІДНІ РЕАЛІЇ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ
7. **Муравйов Василь Євгенійович**, аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **30**  
ЦИФРОВІ МОЖЛИВОСТІ БІЗНЕСУ В ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД
8. **Плахотнюк Володимир Віталійович**, аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **32**  
РИЗИКИ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ПЕРІОД КОРОНАКРИЗИ



## СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛІ ТА ІНІЦІАТИВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

9. **Мартиненко Валентина Віталіївна**, д. е. н., доцент, в.о. заступника директора Навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ, **Денисовець Іван Олександрович**, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ДПУ **36**  
ПРИНЦИПИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ
10. **Мельничук Ганна Сергіївна**, к.е.н., доцент, заступник декана факультету фінансів та цифрових технологій ДПУ **38**  
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІКРО- ТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПРОТИЕПІДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ
11. **Смачило Валентина Володимирівна**, д.е.н., доцент Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, **Дріль Наталія Валеріївна**, старший викладач Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова **42**  
МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ
12. **Браунагель Андрій Валерійович**, здобувач PhD ДПУ **44**  
Науковий керівник: **Гурочкіна Вікторія Вікторівна**, д.е.н., доцент, в.о. заступника директора ННІ економічної безпеки та митної справи ДПУ  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ
13. **Мельник Лілія Олександрівна**, здобувачка PhD Державного податкового університету. Науковий керівник: **Сушкова Олена Євгеніївна**, к.е.н., доцент кафедри митної справи та товарознавства Державного податкового університету **48**  
ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ КУЛЬТУРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ
14. **Сокур Марина Борисівна**, здобувачка PhD Державного податкового університету, Науковий керівник: **Гурочкіна Вікторія Вікторівна**, д.е.н., доцент, в.о. заступника директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ **51**  
ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ
15. **Савченко Сергій Олександрович**, здобувач PhD Державного податкового університету **54**  
ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
16. **Теслицький Артем Анатолійович**, здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня Державного податкового університету, **57**  
Науковий керівник: **Антонюк Анастасія Борисівна**, к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінальної юстиції ДПУ  
ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПІДСЛІДНОСТІ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ



### **СЕКЦІЯ 3. ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

17. **Василинчук Юліана Олексіївна**, магістрантка спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Державного податкового університету, **Коляда Олена Володимирівна**, к.е.н, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДПУ  
ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯПОНІЇ ТА УКРАЇНИ 60
18. **Пузько Сергій Геннадійович**, здобувач PhD кафедра бізнес-економіки та підприємництва КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Науковий керівник: д.е.н, доцент **Петренко Людмила Анатоліївна**  
ЛІДЕРИ ДУМОК ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ «ТЕХНОЛОГІЧНИХ РАМОК» НОВИХ ПРОДУКТІВ 63
19. **Яківченко Андрій Миколайович**, здобувач PhD кафедра маркетингу Національного авіаційного університету, Науковий керівник: д.е.н, доцент **Шевченко Анна Валеріївна**  
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ: ОСНОВНІ ТРЕНДИ ТА РИЗИК-ФАКТОРИ 65

### **СЕКЦІЯ 4. РЕЙДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВА ЗАГРОЗА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

20. **Калганова Олена Анатоліївна**, к.ю.н., доцент, в.о. завідувача кафедри кримінальних розслідувань Державного податкового університету  
РЕГЛАМЕНТАЦІЯ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ РЕЙДЕРСЬКИМИ ЗАХОПЛЕННЯМИ В ЗАКОНОДАВСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН 69
21. **Яцик Тетяна Петрівна**, к.ю.н., доцент, професор кафедри кримінальних розслідувань Державного податкового університету, **Мельник Сергій Степанович**, к.е.н., доцент кафедри кримінальних розслідувань Державного податкового університету  
РЕЙДЕРСТВО – ОДНА З ОСНОВНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 72
22. **Чигрина Галина Леонідівна**, к.ю.н., професор кафедри кримінальних розслідувань Державного податкового університету  
МЕТОДОЛОГІЯ РОЗСЛІДУВАННЯ ФАКТІВ ПРОТИПРАВНОГО ЗАВОЛОДІННЯ МАЙНОМ (РЕЙДЕРСТВО) : МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД 75
23. **Калач Ганна Миколаївна**, к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки Державного податкового університету, **Заворотня Анастасія**, здобувачка вищої освіти Державного податкового університету  
ЗАХИСНІ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 78





24. **Гриценко Віталій Володимирович**, к.ю.н., доцент, професор кафедри кримінальних розслідувань ДПУ 80  
ДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ НЕДЕРЖАВНИХ СЛУЖБ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА З ПРАЦІВНИКАМИ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ
25. **Ружинська Наталія Олексіївна**, к.е.н., доцент, доцент ДПУ 83  
РЕЙДЕРСЬКІ ЗАХОПЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: УНИКНЕННЯ ТА ПРОТИСТОЯННЯ
26. **Іванов Валентин Вячеславович**, аспірант ДПУ, 87  
Науковий керівник: **Лазебник Лариса Леонідівна**, д.е.н., професор ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНСТИТУТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ
27. **Борса Вадим Вікторович**, старший викладач кафедри митної справи та товарознавства ДПУ, 90  
**Василинчук Юліана Олексіївна**, студентка 5 курсу спеціальності «Менеджмент митної справи» ДПУ,  
ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ ЯК ВИД МИТНОГО ШАХРАЙСТВА

## СЕКЦІЯ 5. ГЛОБАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ

28. **Белінська Яніна Василівна**, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин ДПУ 94  
ЩОДО МЕТОДІВ МІЖНАРОДНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ
29. **Швед Вадим Валерійович**, к.е.н., професор, професор Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна», 96  
**Повар Владислав Вікторович** здобувач вищої освіти Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна»  
ПРО ДЕЯКІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
30. **Бодрова Дарія Володимирівна**, к.е.н., заступник начальника відділу із зовнішньоекономічної діяльності ФК «Октава Фінанс» 99  
ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕГУЛЮВАННІ ЕМЕРДЖЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
31. **Голобородько Альона Юріївна**, к.е.н., доцент, Державний університет телекомунікацій 101  
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ
32. **Лісова Руслана Мирославівна**, аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ, 103  
Науковий керівник: **Бодров Володимир Григорович**, д.е.н., професор  
ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ: ШЛЯХИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ОНОВЛЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ



## СЕКЦІЯ 6. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ТОВАРНМИ ПОТОКАМИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

33. **Хачатрян Валентина Валентинівна** доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ 107  
**Осіпова Лариса Василівна** кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ  
АНАЛІЗ РОЗШИРЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС
34. **Авраменко Наталія Леонідівна**, к.т.н., доцент, професор кафедри митної справи та товарознавства ДПУ, **Дем'янчук Галина Володимирівна**, к.е.н., директор ТОВ «ГРАНД ВІКТОРІ ТРЕЙД» 109  
ТРАНСПОРТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ТОВАРНМИ ПОТОКАМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА
35. **Сушкова Олена Євгеніївна**, к. е. н., доцент, доцент кафедри митної справи та товарознавства ДПУ 112  
ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ МІЖНАРОДНИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ
36. **Чорна Тетяна Миколаївна**, к.т.н., доцент, доцент кафедри митної справи та товарознавства ДПУ, **Сагайдак Ірина Степанівна**, к.т.н., доцент, доцент кафедри митної справи та товарознавства ДПУ 115  
НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ ДО ЄС
37. **Юр'єва Поліна Борисівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДПУ 117  
ЕВОЛЮЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНТРАКТНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОЮ
38. **Шевченко Андрій Олександрович**, студент ДПУ, **Чорна Тетяна Миколаївна**, к.т.н., доцент рситету ДПУ 120  
КОНТРАБАНДА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ТА АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ

## СЕКЦІЯ 7. СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІННОВАЦІЙ

39. **Джеджула В'ячеслав Васильович**, д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, заступник декана факультету Будівництва, теплоенергетики та газопостачання з наукової роботи та міжнародного співробітництва Вінницького національного технічного університету, **Єніфанова Ірина Юріївна**, д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, заступник декана, професор кафедри фінансів 124



та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ  
ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

40. **Мацелюх Наталія Петрівна**, д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри економічної політики **126**  
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ  
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ
41. **Дяченко Світлана Анатоліївна**, доктор наук з державного управління, Доцент кафедри регіональної політики ННІ ПУДС Київський національний університет імені Тараса Шевченка **129**  
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ  
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ В УКРАЇНІ
42. **Слюсарєва Людмила Валеріївна**, д.е.н., професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **132**  
ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ  
В УКРАЇНІ
43. **Калита Тетяна Анатоліївна**, к.е.н., доцент кафедри фіскального адміністрування ДПУ **134**  
ФІСКАЛЬНІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ МІСЦЕВОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД
44. **Жмайлов Валерій Миколайович**, к.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та логістики, Сумський національний аграрний університет **137**  
РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ АГРАРНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ
45. **Жмайлова Ольга Григорівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету **139**  
РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР  
ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
46. **Максименко Іван Андрійович**, к.філос.н., доцент, професор кафедри економічної політики ДПУ, **142**  
**Скорик Марина Олегівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної політики ДПУ  
ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК  
ФУНКЦІЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ
47. **Марченко Ольга Іванівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **145**  
РОЗВИТОК СТАРТАПІВ ЯК КАТАЛІЗАТОРА ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ
48. **Ляшенко Ганна Павлівна**, к.е.н., доцент, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ **147**  
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ – УМОВА  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА



49. **Гриценко Віталій Володимирович**, к.ю.н., доцент, професор кафедри кримінальних розслідувань ДПУ, **Бучинський Олег Йосипович** к.ю.н., адвокат, партнер Адвокатського об'єднання «ЯР. ВАЛ»  
СУЧАСНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 149
50. **Борса Вадим Вікторович**, старший викладач кафедри митної справи та товарознавства ДПУ  
ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ 151
51. **Рябініна Наталія Олексіївна**, аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ  
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОНАННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 154

## СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ТА ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

52. **Биковець Вячеслав Михайлович**, перший віцепрезидент, генеральний директор Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України  
БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДТРИМКИ І РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 158
53. **Олійник Даниїла Іллівна**, д.е.н, професор, НІСД головний науковий співробітник, **Ніжний Даниїл Артемович**, студент Національного технічного університету «Київський технічний інститут ім. І. Сікорського»  
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЕКОСИСТЕМИ 160
54. **Соколова Ольга Миколаївна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки Державного податкового університету  
ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 162
55. **Андрухович Дана Романівна**, аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки Державного податкового університету  
ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 165
56. **Глушко Віктор Сергійович**, аспірант, 1-го року, заочної форми навчання Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки  
УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ 167



## СЕКЦІЯ 9. УКРАЇНА – ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ: ПОГЛЯД МОЛОДІ

57. **Криворучко Владислав Олександрович**, здобувач PhD ДПУ 171  
Науковий керівник: **Лазебник Лариса Леонідівна**, д.е.н., професор  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНСТИТУТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ
58. **Резнік Сергій Вікторович**, здобувач PhD ДПУ, 174  
Науковий керівник: **Гурочкіна Вікторія Вікторівна**, д.е.н., доцент, в. о.  
заступника директора навчально-наукового інституту економічної  
безпеки та митної справи ДПУ  
СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ДЕРЖАВНОГО  
ПІДПРИЄМСТВА ANTONOV
59. **Слюсарчук Владислав Олександрович**, здобувач вищої освіти ДПУ 177  
Науковий керівник: **Мартиненко Валентина Віталіївна**, д.е.н., доцент  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА  
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ
60. **Марченко Марія Олександрівна**, здобувачка другого магістерського 180  
рівня ДПУ, **Греян Ані Артемівна**, здобувачка другого магістерського  
рівня ДПУ,  
Науковий керівник: **Ляшенко Ганна Павлівна**, к.е.н., доцент, професор  
кафедри економіки підприємства ДПУ  
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В  
УМОВАХ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ
61. **Климчук Аліна Анатоліївна**, здобувачка вищої освіти ДПУ 183  
Науковий керівник: **Мартиненко Валентина Віталіївна**, д.е.н., доцент  
РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В ПОСТКОВІДНИХ УМОВАХ
62. **Данугян Крістіна Арутрівна**, здобувачка (другого) магістерського 184  
рівня вищої освіти ДПУ  
Науковий керівник: **Мельничук Ганна Сергіївна**, к.е.н., доцент,  
заступник декана факультету фінансів та цифрових технологій ДПУ  
ОКРЕМІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В  
СУЧАСНИХ УМОВАХ
63. **Пустіва Вікторія Олегівна**, здобувачка (другого) магістерського 187  
рівня вищої освіти ДПУ  
Науковий керівник: **Марченко Ольга Іванівна**, к.е.н., доцент, доцент  
кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ  
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ
64. **Туманевич Катерина Вікторівна**, здобувачка другого (магістерського) 190  
рівня вищої освіти ДПУ,  
Науковий керівник: **Калач Ганна Миколаївна**, к.е.н., доцент кафедри  
економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ  
РЕЙДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВА ЗАГРОЗА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ




65. **Романенко Карина**, здобувачка вищої освіти ДПУ **192**  
*Науковий керівник: Калач Ганна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ*  
РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ
66. **Бондаренко Сергій Леонідович**, студент Сумського національного аграрного університету, **Жмайлова Ольга Григорівна**, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та логістики, Сумський національний аграрний університет **195**  
РОЛЬ КОМУНІКАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ МЕДИЧНИМ ЗАКЛАДОМ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
67. **Вошула Ксенія Олександрівна**, здобувачка (другого) магістерського рівня вищої освіти ДПУ **197**  
ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
68. **Гурочкін Артур Володимирович**, здобувач вищої освіти ДПУ, **Гурочкіна Вікторія Вікторівна**, д.е.н., доцент, в.о. заступника директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ **200**  
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ
69. **Дубей Юлія Володимирівна**, к. е. н, доцент, доцент кафедри менеджменту, **Пилипенко Юрій Іванович**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин, **Пилипенко Ганна Миколаївна**, д.е.н., професор, професор кафедри туризму та економіки підприємства, НТУ «Дніпровська політехніка» **203**  
ІННОВАЦІЙНІСТЬ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ



## **СЕКЦІЯ 1.**

### **ПІДПРИЄМНИЦТВО У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД, ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ, ЩО ДАЛІ?**





**Лазебник Лариса Леонідівна,**  
д.е.н., професор, в.о. завідувача  
кафедри економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ БЕЗПЕКИ**

Безпека має важливе значення для успіху будь-якого бізнесу, тому багато компаній приділяють їй захисту все більше уваги і виділяють для цього все більше ресурсів. Економічну безпеку підприємництва розглядають як стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, які дають змогу відвернути внутрішні та зовнішні загрози і забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку щодо обраної місії. Для фірми, незалежно від її розміру та сфери діяльності, існують загрози розвитку, які виникають всередині або надходять ззовні. Система економічної безпеки покликана захистити фірму від внутрішніх і зовнішніх загроз, зберегти та ефективно використати її матеріальний і фінансовий потенціал [1, с.53].

Об'єктами підприємницької безпеки є: бізнес-процеси; персонал; активи; фінансові ресурси; матеріальні цінності; технології; інформаційні ресурси; репутація бізнесу. Метою побудови системи безпеки є своєчасне виявлення та запобігання загрозам, забезпечення захищеності діяльності компанії та досягнення нею цілей бізнесу. При цьому загрозами фахівці вважають тенденції світового, національного ринку, внутрішні тенденції економічних процесів на обраному підприємстві, події природних та антропогенних факторів. Загрози є потенційною передумовою реальної небезпеки та зумовлюють необхідність формування системи економічної безпеки компанії [2, с.62].

Відповідно до теорії безпеки виділяють п'ять груп базових загроз: загрози, пов'язані з конкурентною боротьбою; загрози, пов'язані із людським фактором; загрози, пов'язані з діяльністю держави (застосування адміністративного ресурсу, корупція, недосконалість законодавства та судової системи); загрози, пов'язані зі злочинністю; загрози, пов'язані з техногенними та природними факторами [3-6].

Загрози можна класифікувати і за іншими критеріями і виміряти в кількісних параметрах. Наприклад, до загроз безпеки особистості відносяться вбивство чи насильство; психологічний терор, погрози, залякування, шантаж, здирство; напад з метою заволодіння грошима, цінностями чи документами.

До загроз щодо приміщень відносяться вибухи; обстріли з вогнепальної зброї; підпали; напад, захоплення, блокування; пошкодження входних дверей, ґрат, огорож, вітрин, а також транспортних засобів; технологічні аварії, пожежі. Найчастіше використовувані наступні системи безпеки комерційних будівель: контроль доступу (визначає, хто може отримати доступ до офісних будинків та комерційних приміщень, зазвичай з авторизованими обліковими даними, які можуть відкрити двері); камери відеоспостереження (допомагають службам





безпеки бачити, що відбувається в ключових зонах, і стежити за безпекою офісу за допомогою відеозапису); системи сигналізації (можуть бути безпосередньо підключені до замкових механізмів та системи безпеки офісних дверей або спрацьовувати за певних подій на об'єкті); датчики (датчики контакту з дверима встановлюються для повідомлення підприємств про відкриття дверей або про те, що вони залишаються відкритими. Для приміщень з високим рівнем безпеки деякі підприємства можуть використовувати інфрачервоні, лазерні або мікрохвильові датчики для більш надійної безпеки комерційних будівель); системи аварійної та протипожежної безпеки.

До загроз фінансовим ресурсам відносяться: загроза неповернення кредитів; шахрайство з рахунками та вкладками клієнтів, а також із фінансовою або бухгалтерською звітністю; підrobка платіжних документів.

До загроз інформаційним ресурсам належать: розголошення та витік конфіденційної інформації через технічні засоби; несанкціонований доступ до відомостей з боку конкурентів і злочинних угруповань; знищення інформації; блокування або руйнування технічних засобів приймання, передачі, обробки та зберігання інформації. Багато компаній вважають за краще додавати заходи безпеки до своїх мереж, призначених для захисту конфіденційної інформації та особистих даних. Комерційні системи кібербезпеки включають антивірусне програмне забезпечення, шифрування даних, моніторинг трафіку та захист брандмауера.

Бізнес не завжди може протистояти таким загрозам через відсутність ресурсів або часу, неякісний менеджмент, відсутність безпекозабезпечувальної діяльності [7, с.167].

Суб'єктами забезпечення безпеки підприємницької діяльності може бути керівництво компанії; служба безпеки або окремих співробітників; зовнішня організація (аутсорсинг безпеки, який у свою чергу, може бути повним чи частковим).

Рекомендується покласти на внутрішню службу безпеки бізнесу організацію робіт зі створення корпоративної безпеки та культури безпеки; створення нормативно-правової бази компанії, що регламентує безпеку та здійснення контролю за її виконанням; координацію дій співробітників та підрозділів компанії з питань забезпечення безпеки; взаємодію з державними та правоохоронними органами з питань, що стосуються безпеки компанії; взаємодію з аутсорсинговими організаціями, що надають послуги з підприємницької безпеки; організацію захисту конфіденційної інформації.

На аутсорсинг рекомендується віддати: створення систем інженерно-технічної та ІТ безпеки; проведення незалежного аудиту безпеки бізнесу; проведення охоронних заходів; здійснення детективної діяльності, контрольно-пропускного режиму; правовий захист бізнесу (залучення адвокатів та юридичних організацій); захист від промислового шпигунства, проведення спецперевірок та спецдосліджень приміщень та технічних засобів обробки інформації; стягнення боргів (колекторські послуги).

Перевагами аутсорсингу з безпеки є професійність; полегшення роботи компанії; відсутність залежності від думки керівництва компанії. А недоліками – вартість; уповільнене занурення у тематику та реагування на зміну ситуації;



допуск «чужих» людей; конкуренція за кваліфікований персонал усередині аутсорсингової компанії, оскільки найбільш професійні співробітники обслуговують ключових клієнтів.

Дотримання вищезазначених принципів побудови системи корпоративної безпеки дозволить зберегти стійкість бізнесу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Безпека підприємництва : моногр. у складі міжнар. автор. кол. / [Рибальченко Л. В., Рижков Е. В., Тютченко С. М. та ін.]. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020. – 180 с.
2. Данілова, Е. І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства: монографія. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2020. 342 с.
3. Shyra, T., Salyga, K., Derii, V., Prykhodko, I., & Shymkiv, S. (2021). The development of corporate security in the context of countering threats to doing business. *Business: Theory and Practice*, 22(1), 211-221. <https://doi.org/10.3846/btp.2021.13396>
4. Briggs, R., & Edwards, C. (2006). The business of resilience: corporate security for the 21st century. *Demos*.
5. Chapple, L. (2014). Corporate governance and securities class actions. *Australian Journal of Management*, 39(4), 525–547. <https://doi.org/10.1177/0312896213512320>
6. Nalla, M., & Morash, M. (2002). Assessing the scope of corporate security: common practices and relationships with other business functions. *Security Journal*, 12(1), 7–19. <https://doi.org/10.1057/palgrave.sj.8340119>
7. Козаченко, Г. В., Погорелов Ю.С. Загроза діяльності підприємства як імперативне поняття економічної безпекології мікрорівня. *Вчені записки Університету «КРОК»*, вип. 1 (53), Квітень 2019, с. 161-70, doi:10.31732/2663-2209-2019-53-161-170.

**Бодров Володимир Григорович**,  
д.е.н., професор, професор кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Сучасна постковідна трансформація та модернізація економічних систем характеризується посиленням неоіндустріальної динаміки розвитку. Усвідомлення цього тренду у якості ключового аспекту економічного зростання зумовило виникнення нових підходів до промислової політики, що проявилось у створенні різноманітних національних та регіональних програм стимулювання розвитку промислового сектору, його кластеризації у пріоритетних галузях. Також інтенсифікація індустріального розвитку у передових державах пов'язана з явищем рещорингу, тобто повернення на національну територію виробництва, раніше перенесених до країн з більш низькими витратами виробництва, що зумовлено потребою у посиленні



конкурентних позицій на світовому ринку. Дана обставина свідчить про визнання високотехнологічної промислової бази у якості основи для сучасного економічного зростання.

Характерні риси вітчизняного промислового капіталу свідчать про його низьку спроможність відповідати вимогам гармонійного стійкого розвитку. Це пов'язано, насамперед, сировинною структурою та багатоукладністю національної економіки. Більш того, відтворення промислового капіталу в даних умовах викликає технологічну залежність країни та соціальну напругу.

Однією із причин такої ситуації стала відсутність стратегічного бачення щодо розвитку промислового сектору в контексті світових тенденцій переходу до постіндустріального суспільства, небажання приймати непопулярні політичні рішення, які ініціювали би процес структурного оновлення національної економіки. Низька конкурентоспроможність українського виробництва, яка була спричинена використанням енерговитратної, низькотехнологічної та сировинної моделі експортного зростання, актуалізує необхідність стимулювання структурних зрушень і формування нової моделі економічного розвитку.

Серед значного переліку варіантів стратегій і концепцій, що характеризують розвиток сучасної економіки, найбільш актуальною, на нашу думку, є неоіндустріальна стратегія. Вона передбачає повну автоматизацію виробництва і випуск інноваційної та високотехнологічної продукції з високим вмістом доданої вартості. Парадигмою неоіндустріальної стратегії є масштабне оновлення промисловості на засадах запровадження сучасних технологій, які покращать показники ресурсоефективності національного виробництва.

Неоіндустріалізація національної промисловості є тривалим процесом, який потребує значних матеріальних і фінансових ресурсів. Тому участь держави у цьому процесі є вкрай необхідною. Одним із найбільш ефективних механізмів державного стимулювання неоіндустріальних перетворень є розробка середньострокової стратегії структурної перебудови національної економіки, яка дасть основні орієнтири усім економічним суб'єктам щодо цілей та пріоритетів державної промислової політики.

Для України пріоритетними галузями розвитку промисловості, виходячи з об'єктивної необхідності подолання небезпечної тенденції до деіндустріалізації національної економіки, мають бути чітко визначені на рівні державної стратегії машинобудування, металургійне виробництво, хімічна промисловість та виробництво харчових продуктів. Для досягнення зазначених пріоритетів в контексті світового досвіду існує широкий спектр інструментів та можливих сценаріїв здійснення промислової політики в Україні в умовах євроінтеграційних і глобалізаційних процесів, що жорстко лімітуються особливостями та наслідками ковідного і постковідного періодів.

Серед науковців використовуються різні поняття та класифікаційні критерії для характеристики інструментарію промислової політики в країні. Так, за суб'єктами підтримка реалізації промислової політики поділяється на



державну, державно-приватне партнерство та власне підприємницьку діяльність. За видом інструментарію підтримки промислової політики можна виділити бюджетну, податкову, грошово-кредитну, інституціонально-організаційну, зовнішньоекономічну, та інноваційно-інвестиційну. Зрозуміло, що з урахуванням вимог Світової організації торгівлі та Європейського Союзу є певні обмеження щодо різних форм та інструментів підтримки промислової політики в країні. В Україні здійснювати загальну державну підтримку, державно-приватне партнерство та підприємницьку діяльність можна лише за допомогою інструментарію, що не передбачає безпосередню підтримку окремих галузей і суб'єктів господарювання.

За таких обставин на перший план виступає інституціонально-організаційна форма підтримки реалізації промислової політики і, насамперед, застосування кластерного підходу з розробленням критеріїв та інструментарію ідентифікації провідних кластерів пріоритетних галузей промисловості, формування технологічних платформ в країні, розбудова дорожніх карт з реалізації стратегічних програм технологічних платформ. З досвіду промислової політики країн-членів ЄС та інших індустріально розвинених держав випливає, що у сучасних умовах розвитку світового господарства з переходом її до нової технологічної парадигми під посиленням впливом наслідків постковідного періоду визначальною інституціонально-організаційною формою консолідації господарських суб'єктів стають саме кластерні структури.

З огляду на зазначене, найбільш прийнятним для України є термінове розроблення та реалізація покрокового сценарію здійснення промислової політики на найближче десятиріччя, який би передбачав вихід наприкінці цього періоду на модель неоіндустріальної випереджаючої динаміки, що ґрунтується на суттєво зміцненій високотехнологічній базі з експортно-внутрішнім спрямуванням, високою наукоємністю, середнім рівнем корпоративної та високим рівнем кластерної концентрації виробництва.

**Піжук Ольга Іванівна,**

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Пандемія COVID-19 і пов'язані з нею карантинні обмеження сформували безпрецедентну кризу для бізнесу, змусивши суб'єктів господарювання переглядати свої стратегії та бізнес-моделі через надмірну їх вразливість. Порівняно з іншими економічними рецесіями, коронакриза значно швидше змінила економічний ландшафт, прискоривши процеси цифровізації та розвиток віртуальних бізнесових організацій.



Незважаючи на деяке відновлення світової економіки, завдяки потужній підтримці урядів більшості розвинених країнах, пандемія показала, що подібні виклики можуть бути руйнівними, особливо для малого бізнесу. Підтвердженням цієї тези є практичний досвід України та зарубіжних країн, який в цілому засвідчив стійкість великого бізнесу до викликів криз, у той час як мале підприємництво не завжди адекватно реагує на них і є найуразливішою сферою, оскільки суб'єкти малого підприємництва переважно не мають фінансового резерву, який би дозволив утриматися і не збанкрутувати у кризовий період.

Глобальні емпіричні опитування McKinsey, проведені у 2020 році показали, що від 25% до 36% малих підприємств, можливо, назавжди закрилися через порушення карантину в перші чотири місяці пандемії [1]. Інше опитування, проведене міжнародною організацією OCED, свідчить, що майже 62% малих і середніх підприємств повідомили про значно нижчі обсяги продажів за останні місяці 2020 року, порівняно з відповідним періодом 2019 року. Близько 47% малого та середнього бізнесу, що надають послуги в сфері гостинності, і 54% туристичних агентств припинили свою діяльність через пандемію COVID-19 [2]. Багато досліджень, особливо оцінка Seven Revolutions Initiative, яка постійно оновлюється з 30-річним часовим горизонтом, показують, що вплив пандемії COVID-19 у довгостроковій перспективі є непередбачуваним і, швидше за все, значно відрізнятиметься від її короткострокового ефекту [3].

Перед обличчям теперішніх і майбутніх криз у сучасному неспокійному світі проактивне мислення щодо формування стратегічної стійкості бізнесу здається єдиним варіантом виживання. У будь-якій успішній бізнесовій організації, особливо невеликого розміру, головним завданням центру антикризового управління має бути розробка стійких стратегій, які мінімізують економічні втрати, а також формують стійкість до виживати та здатність до розвитку. Незважаючи на те, що малі підприємства, зазвичай, є більш вразливими під час криз через їх обмежені фінансові ресурси та слабкі ринкові позиції, вони можуть скористатися перевагами свого невеликого розміру, щоб бути більш гнучкими, адаптованими, інноваційними та стійкими у період кризи.

Концепція стійкості бізнесової організації має бути орієнтована на співробітників та побудована на основі кількох взаємодоповнюючих фундаментальних елементів. Серед ключових індивідуальних факторів важливими є ефективність, надія та оптимізм, які пов'язані з продуктивністю та стійкістю особистості чи організації [4]. Стійка організаційна культура є ще одним основним аспектом стійкості, який дозволяє співробітникам і керівникам належним чином протистояти викликам та загрозам. Розвиток стійкої культури тягне за собою створення корпоративної культури, яка заохочує довіру та відповідальність. Стійка культура сприяє усвідомленню ризику та добробуту (фізичному і емоційному), навчанню протягом усього життя, командній роботі, адаптивності та гнучкості [5].

Забезпечення стратегічної стійкості малого бізнесу має ґрунтуватись на основі стратегічних ігор, які передбачають підвищення ймовірності успіху в безпрецедентних обставинах. В основі такого процесу формування стратегії лежить сценарне планування з урахуванням ймовірності настання майбутніх



подій. Використання стратегічних інструментів для постійного виявлення взаємозв'язків між майбутніми ризиками з шкідливими наслідками дозволяє малому бізнесу уникнути ризиків, що з великою вірогідністю можуть перерости у кризу.

Останнім, не менш важливим елементом стійкості є організаційна структура, яка також має бути гнучкою та адаптивною. Оскільки під час криз, таких як пандемія COVID-19, організаційні бізнес-моделі та операції можуть змінитися, підприємствам потрібна відповідна організаційна структура для безперервної реалізації стійких стратегій. Малому бізнесу, який є більш вразливим до невизначеності, необхідно розробити нову організаційну структуру, яка добре адаптується до мінливих потреб, які виникатимуть в процесі вирішення складних непередбачуваних обставин.

Разом з тим, варто відмітити, що запропонована концепція стійкості носить виключно теоретичний характер, а тому, для перевірки ефективності потребує емпіричних досліджень, які враховували б реакцію малого та середнього бізнесу на потрясіння пов'язані з COVID-19.

#### Список використаних джерел:

1. Dua, A.; Ellingrud, K.; Mahajan, D.; Silberg, J. Which Small Businesses Are Most Vulnerable to COVID-19 and When|McKinsey. 2020. Available online: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/americas/which-small-businesses-are-most-vulnerable-to-co vid -19-and-when> (accessed on 18 November 2020).
2. Amadi-Echendu, J.; Thopil, G.A. Resilience Is Paramount for Managing Socio-Technological Systems During and Post-Covid-19. *IEEE Eng. Manag. Rev.* 2020, 48, 118–128.
3. Bryce, C.; Ring, P.; Ashby, S.; Wardman, J.K. Resilience in the face of uncertainty: Early lessons from the COVID-19 pandemic. *J. Risk Res.* 2020, 23, 880–887.
4. Luthans, F.; Avolio, B.J.; Avey, J.B.; Norman, S.M. Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Pers. Psychol.* 2007, 60, 541–572.
5. Hollnagel, E.; Woods, D.D.; Leveson, N. *Resilience Engineering: Concepts and Precepts*; Ashgate Publishing: Farnham, UK, 2013.



**Бережницька Уляна Богданівна,**  
к.е.н., доцент, завідувач кафедри  
прикладної економіки ІФНТУНГ;  
**Гембач Наталія Василівна,**  
студентка ІФНТУНГ

## ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Визначення категорії розкриває її суть. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Відповідно до законодавства України до суб'єктів *малого підприємництва* відносяться фізичні особи – підприємці (ФОП) та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; до суб'єктів *середнього підприємництва* – усіх, хто не віднесений до категорії малого та великого підприємництва (а це суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України) [1].

За узагальненнями досліджень [2, с. 141–142], особливими характерними рисами *малого і середнього підприємництва (МСП)* є інноваційність і потенціал до розвитку, мобільність і гнучкість, швидкість прийняття рішень, створення доходу, зайнятість, ризикованість, фінансова незалежність, інноваційність, посилення конкуренції в економіці, ключова роль у формуванні середнього класу суспільства, фокусування на якості та персоналізація, соціальна відповідальність та формування громадянського суспільства, локальна спрямованість і поширеність. Погодимось з думкою авторів [3, с. 35], що до основних переваг *малого бізнесу* можна віднести: 1) близькість до клієнта; 2) здатність постійно змінюватися й адаптуватися; 3) низькі накладні витрати; 4) використання «малих ніш»; 5) інноваційний потенціал; 6) мобільність і можливість об'єднувати зусилля. Розглядаючи переваги, не менш важливим, а може й першочерговим, є проаналізувати *перешкоди*, які можуть виникати при заснуванні та веденні МСП.

У розвитку МСП, а безпосередньо – *малого підприємництва*, є різні проблеми, перепони, насамперед це: обмежений доступ до фінансових та кредитних ресурсів; додатні економічні фактори (інфляція, зміна ринку); нестача висококваліфікованих фахівців; малий досвід підприємця-початківця; ризик банкрутства [4, с. 83]. Також до переліку основних проблем МСП в



Україні можемо віднести і виокремлені перешкоди на рівні окремої області [5, с. 62], зокрема йдеться про такі: недосконалість нормативно-правового регулювання; територіальна нерівномірність розвитку підприємництва; високі відсоткові ставки на банківські кредити та недосконалість системи стимулювання щодо впровадження інноваційних технологій; слабкість матеріальної, технічної, фінансової, кадрової складових; обтяжлива система здійснення державного нагляду; нерозвинута інфраструктура підтримки підприємництва тощо.

Поділимося власними міркуваннями щодо актуальності деяких бар'єрів із, на жаль, доволі широкого спектру проблематики у розвитку МСП в Україні.

Яким би це банальним не видавалось, проте однією із ключових перешкод на шляху належного становлення МСП в країні є *нерозуміння змістовного наповнення підприємництва* в цілому. На жаль, як зі сторони самих підприємців, так і з боку державних органів регулювання. Досить часто потенційні бізнесмени з різних причин завищують власні очікування та сподівання від майбутньої підприємницької діяльності. Так само і державні структури «грішать» геть не партнерським ставленням до бізнесу, керуючись виключно фіскальними інтересами та сприймаючи підприємців як потенційне джерело надходжень до бюджетів. Тут слід пам'ятати, що окрім економічного ефекту, МСП вирішує ще й ряд соціальних проблем місцевого рівня і є інститутом розвитку економіки.

Ще однією важливою перешкодою для розвитку МСП є *функціонування тіншового сектору економіки*. Зважаючи на галузеві особливості, а також беручи до уваги різну методологію визначення рівня тінізації економіки, важко достовірно оцінити масштаби проблематики. Проте можемо припустити, що фактичний відсоток тіншової економіки є значно вищим за його офіційні дані (за даними Мінекономіки у 2020 році рівень тіншової економіки становив 30% обсягу офіційного ВВП країни, у січні-вересні 2021 – 31% [6]). Водночас, посилення регулюючого тиску на МСП з боку держави, зокрема введенням у 2022 році РРО для ФОП, лише актуалізує і розширить згадану вище проблему.

Ну і звичайно ж питання впливу карантинних обмежень внаслідок пандемії COVID-19 на розвиток МСП. Найболючішою проблемою для МСП став брак фінансових ресурсів задля подальшого функціонування. Проте тут варто відмітити, що наявність спеціалізованих послуг підтримки і допомоги від держави могли б значно покращити стан підприємців. Тобто відсутність належної політики підтримки МСП в країні і, відповідно, працюючої інфраструктури сприяння розвитку бізнесу негативно позначилось і так на невтішній ситуації у секторі МСП. Проте, зважаючи на згадані раніше переваги та особливості МСП, навіть за умов чергових кризових явищ, даний сектор економіки має відповідний потенціал та можливості до якісних змін у розвитку.

З метою зміцнення МСП в Україні рекомендується: налагодити діалог між владою та бізнесом на засадах партнерства та взаємовигідності, відновлення довіри; забезпечити інституційну сталість розвитку МСП через формування належного інституціонального середовища, пріоритетність і детермінованість політики підтримки та розвитку МСП, розбудову відповідної інфраструктури; підвищити «імідж», конкурентоспроможність вітчизняного виробництва,





зокрема посилити місцевого виробника продукту (робіт, послуг) в особі МСП шляхом впровадження цільових програм стимулювання експорту та використання конкурентних переваг окремих територій; активна інвестиційно-інноваційна економічна політика в державі та соціалізація ринкового механізму.

**Список використаних джерел:**

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22. ст. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Berezhnytska U. Innovative Model of SME Development. *Proceedings of the 2019 7th Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)* : Series: Advances in Economics, Business and Management Research, Ivano-Frankivsk, October 24-25, 2019. p. 139–143. DOI: [10.2991/mdsmes-19.2019.27](https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.27).
3. Черняєва О.В. Гриненко А.Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3 (08). С. 33–38. URL: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8\\_2017/8\\_2017.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/8_2017.pdf).
4. Чабан І.Ю., Остафійчук Г.П. Суть малого та середнього підприємництва. *Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва* [Електронний ресурс] : зб. матеріалів міждисц. наук.-практ. конференції, м. Київ, м. Івано-Франківськ, 30 листопада 2017 р. Київ : Юдіна Л.І. 2017. С. 83–85. URL: <http://futurolog.com.ua/publish/7/Zbirnyk.pdf>.
5. Кунденко А.В., Пономаренко О.В. Політика і стратегічні напрями підтримки малого та середнього підприємництва в Чернігівській області в умовах трансформації суспільно-економічних відносин. *Науковий вісник ЧДІЕУ : Регіональна економіка*. 2014. №4 (24). С. 60–65.
6. Тенденції тіньової економіки. *Міністерство економіки України* : веб-сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki> (дата звернення: 10.02.2022).



**Ткаченко Володимир  
Валентинович,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Новим неочікуваним викликом для суб'єктів господарювання як в Україні, так і в інших державах світу, стала пандемія COVID-19. Карантинні заходи, що були введені урядами багатьох країн світу задля запобігання подальшому поширенню вірусу, та полягали у тимчасовому закритті державних кордонів, зупинці транспортного сполучення, обмеженні пересування населення в межах країни, запровадженні обмежень для діяльності підприємств багатьох галузей, призвели до значних економічних втрат й суттєвих проблем для розвитку бізнесу. Перед підприємствами гостро постали проблеми збереження ділової активності, робочих місць та конкурентних переваг, забезпечення рентабельності діяльності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Саме тому в сучасних реаліях кризових явищ в економіці, наявних обмежень споживчої та економічної активності, а також невизначеності щодо подальшого розвитку подій, важливим і актуальним питанням є пошук резервів, нових можливостей для формування конкурентних переваг, підвищення ефективності бізнес-процесів й конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на функціонування економіки кожної держави в глобалізованому економічному просторі, й України не стала винятком. Однак теперішні негативні тренди розвитку національної економіки, як зазначають вітчизняні дослідники, не можна пов'язувати виключно із введенням карантинних обмежень, спричинених пандемією, оскільки останні лише поглибили структурні проблеми, наявні в економіці впродовж тривалого періоду часу [1, с. 52]. Це, зокрема такі як, обмежений внутрішній ринок для вітчизняних виробників, низька частка доданої вартості в готовій продукції, високий рівень імпортозалежності, особливо по сировинній продукції тощо [2, с. 13].

Наслідком розгортання пандемії COVID-19 в Україні стало зменшення обсягів виробництва продукції у січні-травні 2020 р., порівняно із аналогічним періодом 2019 р., зокрема на 8,7 % в промисловості та на 2 % у сільському господарстві. На 27 % скоротились обсяги виробництва інвестиційних товарів, на 32% – споживчої товарної продукції тривалого використання. Позитивна динаміка була характерною лише для виробництва фармацевтичної продукції – зростання становило 6,7% та хімічної продукції – 9,3% [1, с. 53].

Варто відзначити асиметричність прояву запроваджених карантинних обмежень відносно різних галузей національної економіки. Найбільше постраждали суб'єкти господарювання сфери туризму та галузей, пов'язаних з



цією сферою, зокрема сфера авіаперевезень, а також заклади громадського харчування, торгово-розважальні центри, кінотеатри, івент-індустрія тощо [3]. Негативні тенденції спостерігались і в таких експортно-орієнтованих галузях як металургія та машинобудування [2, с. 94]. Значний вплив особливо відчули підприємства, діяльність яких тісно пов'язана, або певною мірою є залежною від іноземних поставок та іноземних інвестицій [4].

Зважаючи на негативні зовнішні фактори, більшість вітчизняних підприємств отримали значні фінансові втрати. Для частини з них, що до цього працювали за низького рівня рентабельності та не мали й мінімального запасу фінансової міцності, втрати були найбільш відчутними.

Пандемія COVID-19 та запроваджені карантинні обмеження призвели до негативних наслідків в діяльності вітчизняних підприємств, насамперед до значних фінансових втрат, особливо для певних сфер економіки. На перший план вийшла потреба у швидкій адаптації та перебудові діяльності підприємств відповідно до умов нової реальності. Водночас пандемія COVID-19 стала поштовхом до прискорення процесів цифровізації економіки, що відкриває перед підприємствами нові можливості для покращення бізнес-процесів, зміни бізнес-моделі та зростання їх конкурентоспроможності на ринку. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах нової реальності потребує трансформації підходів до системи управління та організації їх діяльності, а також застосування критичного мислення, інноваційних підходів, адаптивності та гнучкості з боку власне самих управлінців. Особливу увагу слід приділити зміні підходів до організації маркетингової діяльності, зокрема врахуванню нових пріоритетів і запитів споживачів, більш активному застосуванню інструментів електронної комерції. Лише своєчасне реагування на зміну факторів зовнішнього середовища та системна робота по управлінню діяльністю підприємства з урахуванням усіх загроз і ризиків може слугувати гарантією фінансової стабільності, сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства в постпандемічних реаліях.

### Список використаних джерел

1. Гордей О.Д., Безноско К.О., Мерва А.О. Вплив пандемії COVID-19 на економічне зростання в Україні. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2020. Випуск 1-2. С. 49-63. URL: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs2/article/view/411/577>
2. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибоких інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній. Київ–Харків: Видавець О. А. Мірошніченко, 2020. 188 с.
3. Тер-Карапетянц Ю. М. Вплив кризи на маркетингову діяльність підприємств. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2020. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7976>
4. Литвиненко С. Л., Цвик Ю. А., Грицик Т. О., Гущик О. Л. Виклики та можливості для українського бізнесу в умовах продовження карантинних заходів. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2020. № 5. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2020/91.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/91.pdf)



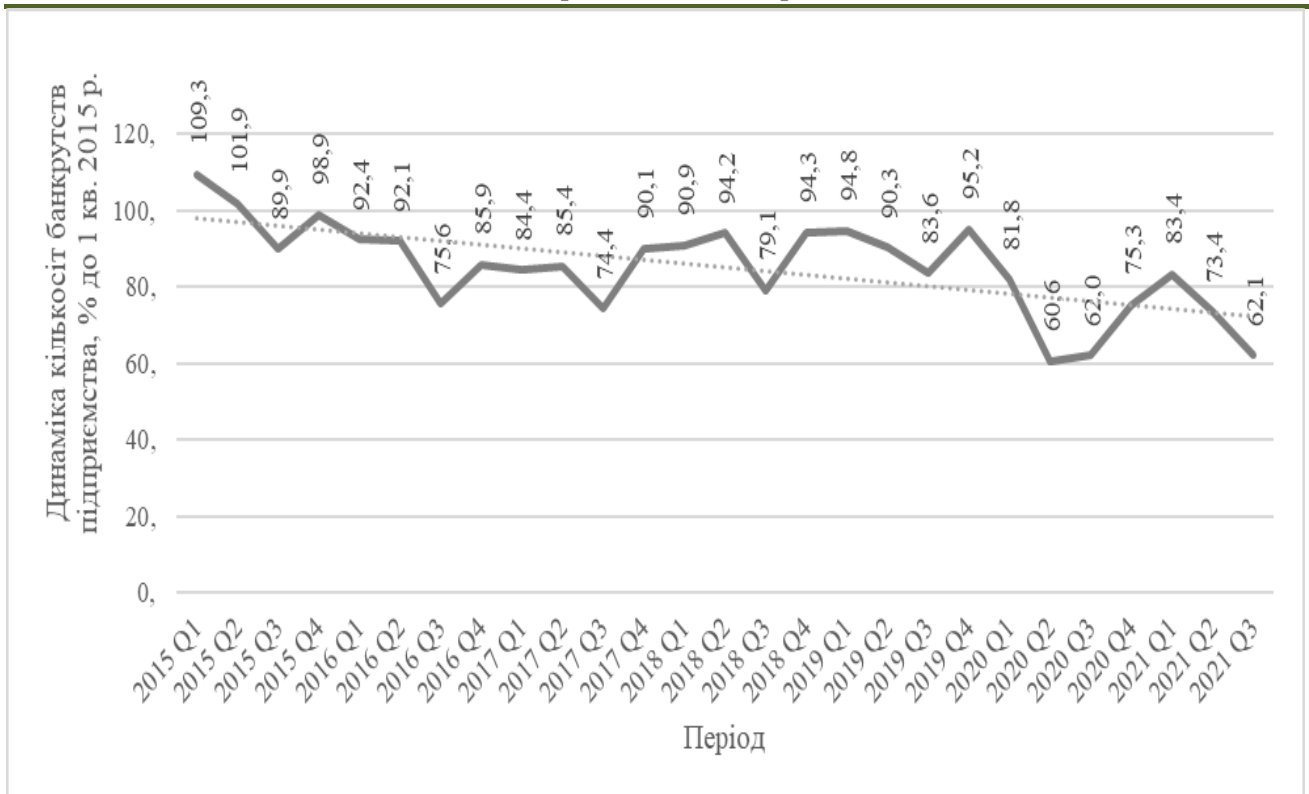
**Минчинська Ірина Василівна**, к.е.н.,  
доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

## **ПОСТКОВІДНІ РЕАЛІЇ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

З початком розгортання пандемії COVID-19 та запровадженням обмежувальних карантинних заходів вважалося, що світ буде очікувати більш глибока економічна криза ніж фінансова криза 2008-2009 рр., оскільки пандемія торкнулася майже всіх країн світу і спричинила значний економічний спад [1]. Відповідно до результатів проведеного Р. Грінвудом [R. Greenwood], Б. Іверсоном [B. Iverson] та Д. Тесмаром [D. Thesmar] в листопаді 2020 р. дослідження було встановлено, що вплив COVID-19 на доходи компаній в США співставний з найгіршим кварталом фінансової кризи 2008-2009 рр., що за прогнозними розрахунками призведе до зростання кількості банкрутств в 2020 р. на 140 % порівняно з 2019 р. [2].

Економічні кризи зазвичай викликають зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств. Очевидним є той факт, що пандемія коронавірусної інфекції в усьому світі більш гостро поставила питання банкрутства підприємств, які, через дію обмежувальних заходів, зміни в моделі споживання покупців та здійсненні бізнесових операцій стикнулися з проблемою неплатоспроможності та можливого банкрутства. Проте, вплив пандемії COVID-19 виявився не таким як його прогнозували. В більшості країн з розвинутою ринковою економікою – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – кількість банкрутств підприємств в 2020 р. в середньому скоротилася на 17,2% порівняно з попереднім періодом, зокрема, в США та Японії зменшення кількості таких підприємств було на рівні 16% та 7%, в Великобританії – майже на 30%, Канаді – 25% [3]. Найбільших значень зменшення показника кількості зареєстрованих банкрутств досягло у Франції (більше 40%), Австралії (37%) та Південній Кореї (36%) [3].

Аналогічні показники спостерігаються і серед країн членів ЄС (рис. 1). Причинами такого зниження кількості підприємств визнаних банкрутами є безпрецедентні заходи, які були вжиті урядами багатьох країн, як в фінансовій сфері - фінансування підтримки малого бізнесу, державної програми виплат для безробітних для підвищення їх платоспроможного попиту, так і в юридичній – запровадження мораторію на відкриття проваджень у справах про банкрутство боржників – юридичних осіб за вимогами, які виникли після запровадження карантинних обмежень.



**Рис.1. Динаміка показника кількості зареєстрованих банкрутств підприємств серед країн членів ЄС**

*Джерело: складено автором за даними [4]*

В Україні з 2006 р. спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості визнаних банкрутами підприємств, проте необхідно зазначити що під час пандемії COVID-19 в 2020-2021 рр. мала місце тенденція збільшення кількості позовних заяв у справах про банкрутство (табл. 1), що вказує на низьку ефективність заходів державного антикризового регулювання.

Таблиця 1

**Динаміка показників розгляду справ про банкрутство в Україні протягом 2015-2021 рр.**

Показник	Період						
	015	016	017	018	019	020	021
Всього надійшло позовних заяв у справах про банкрутство, од.	8674	2903	0353	7141	6015	7817	0417
Кількість справ, з яких винесено постанови про визнання банкрутом, од.	799	385	242	95	49	30	

*Джерело: складено автором за даними [5, 6, 7]*

Проте, фінансова підтримка, яку надавали підприємствам уряди багатьох розвинених країн протягом дії карантинних обмежень, не може тривати нескінченно, крім того, закінчення карантинних обмежень визначає завершення дії мораторію на порушення справ про банкрутство підприємств, а також іншої форми підтримки в судових процедурах пов'язаних з банкрутством, що в умовах накопичення заборгованості підприємствами протягом цього періоду



може призвести до збільшення кількості збанкрутілих підприємств. Щодо вітчизняних підприємств, то враховуючи обмежений перелік заходів спрямованих на їх підтримку з боку держави, прокредиторську модель державного регулювання банкрутства підприємств, а також низку інших негативних факторів зовнішнього середовища, зокрема зростання цін на енергоносії та інші, в Україні буде спостерігатися значне зростання як кількості поданих заяв щодо визнання підприємств банкрутами та порушених справ про банкрутство, так і кількості визнаних банкрутами підприємств.

### Список використаних джерел:

1. Коронавірус і світова економіка: наскільки страшною буде криза внаслідок пандемії. *Економіка*. DW Українською. URL: <https://www.dw.com/uk/> (дата звернення 05.02.2022).
2. Greenwood R., Iverson B. and Thesmar D. Sizing up corporate restructuring in the covid crisis/ NBER Working paper series. Working Paper 28104, 2020. URL: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w28104/w28104.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28104/w28104.pdf). (Accessed on February 1, 2022).
3. Djankov S., Zhang E. Bankruptcies are down in richer countries – but that won't last. Start preparing now. VoxEU.org, 27th November, 2020. URL: <https://blogs.lse.ac.uk/covid19/2020/11/27/bankruptcies-are-down-in-richer-countries-but-that-wont-last-start-preparing-now/> (Accessed on February 5, 2022).
4. Business registration and bankruptcy index by NACE Rev.2 activity - quarterly data [Digital resource] : [Eurostat – Data Explorer (STS\_RB\_Q)]. – Digital Data. – Luxembourg : Eurostat, 2022. – [Online]. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/STS\\_RB\\_Q\\_custom\\_2085548/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/STS_RB_Q_custom_2085548/default/table?lang=en) (Accessed on February 5, 2022).
5. Звіт судів першої інстанції про розгляд господарських справ за 2015-2017 рік : ФОРМА №1-МС. Періодичність (піврічна, річна). URL: [https://court.gov.ua/inshe/sudova\\_statystyka/](https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/) (дата звернення 22.01.2022).
6. Звіт судів першої інстанції про розгляд справ у порядку господарського судочинства за 2018-2021 рр.: Форма № 1-г (річна). URL: [https://court.gov.ua/inshe/sudova\\_statystyka/](https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/) (дата звернення 22.01.2022).
7. Звіт місцевих господарських судів про розгляд судових справ за 2021 р.: Форма № 1 мґс. URL: [https://court.gov.ua/inshe/sudova\\_statystyka/IV\\_kvartal\\_21](https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/IV_kvartal_21) (дата звернення 22.01.2022).



**Муравйов Василь Євгенійович,**  
аспірант кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

## **ЦИФРОВІ МОЖЛИВОСТІ БІЗНЕСУ В ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД**

COVID-19 порушив роботу більшості підприємств, ускладнивши роботу в звичайному режимі. Більшість малих підприємств зазнали падіння доходів, оскільки клієнти скоротили витрати до самих основних потреб. Насамперед постраждали проекти, що передбачають живе спілкування між людьми чи подорожі, – туризм, ресторанний бізнес, організація заходів, продаж квитків на концерти та спектаклі тощо [1].

Однак криза також створила низку можливостей, зокрема для підприємців-новаторів. Частина компаній, навпаки, прискорили свій розвиток внаслідок усвідомлення того, наскільки неефективною була їх діяльність, що стало драйвером подальших позитивних змін. Зважаючи на зазначене, вважаємо за необхідне зупинитись на деяких можливостях та перевагах, які з'явилися протягом цього бурхливого періоду.

Під час пандемії сектор електронної комерції зазнав значного зростання внаслідок того, що більшість громадян уникає подорожей і громадських місць. Зменшення руху збільшило використання цифрових каналів здійснення покупок, оскільки клієнти віддають перевагу їм, а не звичайним магазинам. Для існуючих компаній поштовх до присутності в Інтернеті був тим, який не можна ігнорувати, і їм довелося скористатися цією можливістю, щоб зберегти або збільшити свої продажі.

Існує високий попит на послуги доставки їжі та інших товарів, які недоступні в основних каналах електронної комерції. Малі фірми можуть скористатися цією можливістю, щоб запропонувати послуги доставки в таких сферах, як готові продукти та продукти. Існуючі компанії (особливо в індустрії гостинності) мають можливість додати це як частину своїх власних послуг, а не використовувати сторонніх постачальників.

Криза, пов'язана з COVID-19, посилила використання цифрових методів оплати через скорочення руху та необхідність зменшення контактів під час взаємодії. Клієнти також прислухаються до порад громадського здоров'я щодо здійснення безконтактних платежів, щоб зменшити ризик зараження. Фірми реагують на виклик, розробляючи інклюзивні рішення цифрових платежів для своїх клієнтів. Це можливість для малого бізнесу створити інтуїтивно зрозумілі цифрові платіжні платформи, якими клієнти, які не володіють технологіями, можуть легко користуватися.

Обмеження на пересування змусили багатьох роботодавців знайти цифрові технології, які допоможуть у спілкуванні та взаємодії з їхніми співробітниками. Роботодавці все більше покладаються на засоби телеконференцій, такі як Zoom, Microsoft Teams тощо [2]. Перехід на віддалену роботу ще більше збільшив



попит на цифрові офісні інструменти. Малі підприємства можуть використовувати такі можливості для бізнесу, розробляючи (або співпрацюючи з існуючими) додатками, які дозволяють організаціям-клієнтам налагоджувати дистанційне спілкування зі своїм персоналом у реальному часі. Підприємці також можуть допомогти маркетинговим агентствам взаємодіяти з клієнтами за допомогою цифрових технологій. Можливості включають організацію віртуальних виставок, торгових виставок та демонстрацій продукції.

Більшість навчальних закладів реагують на пандемію, впроваджуючи цифрові засоби навчання. Студенти також відвідують онлайн-заняття, щоб компенсувати втрачену можливість навчатися у фізичному середовищі. Зміна моделей навчання створила попит на цифрові навчальні програми. Інноваційні фірми можуть співпрацювати з навчальними закладами, щоб надати програмне забезпечення для управління навчанням та інструменти навчання на основі штучного інтелекту.

Фітнес-індустрія сильно постраждала від пандемії, але інструктори, які відчувають труднощі, можуть зменшити вплив, впроваджуючи цифрові технології. Інструктори можуть використовувати цифрові моделі інструкцій для розробки навчальних програм, які подобаються їхнім клієнтам. Тим часом постачальники обладнання можуть інтегрувати живі (або записані) заняття та інші форми контенту зі своїм продуктом, щоб клієнти могли навчатися самостійно. Ключем до визначення ринку є розуміння клієнта та проведення ретельного аналізу ринку.

Нині є розуміння того, що карантин і криза завершаться, однак світ більше не буде таким, як був раніше. І одне можна сказати напевно: він обов'язково буде цифровим. Звичайно, після кризи ситуація буде важкою з великою кількістю втрат, проте з іншого боку, з'являться нові можливості. Перехід на цифрові технології призведуть до поліпшення робочих процесів і підвищення продуктивності [3]. Окрім того, слід пам'ятати, що за нормальних умов цифрова трансформація країни потребує 4–5 років, а карантин дещо прискорив цей процес. І це позитивний бік кризи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мельник А. Постковідний світ та технології: як пандемія вплинула на стартап-екосистему. Основні тренди технологічного світу, які злетіли завдяки пандемії і продовжать розвиватися далі. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/01/19/670136/>
2. Small business opportunities in a post COVID world, available at: <https://www.nationwidesuper.com.au/small-business-opportunities-in-a-post-covid-world/> (application date 08.02.2022)
3. Нова нормальність // KPMG Review Magazine № 8. Режим доступу: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/10/KPMG-Review-Magazine-8-ukr.pdf> (дата звернення 08.02.2022)





**Плахотнюк Володимир Віталійович**  
аспірант кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

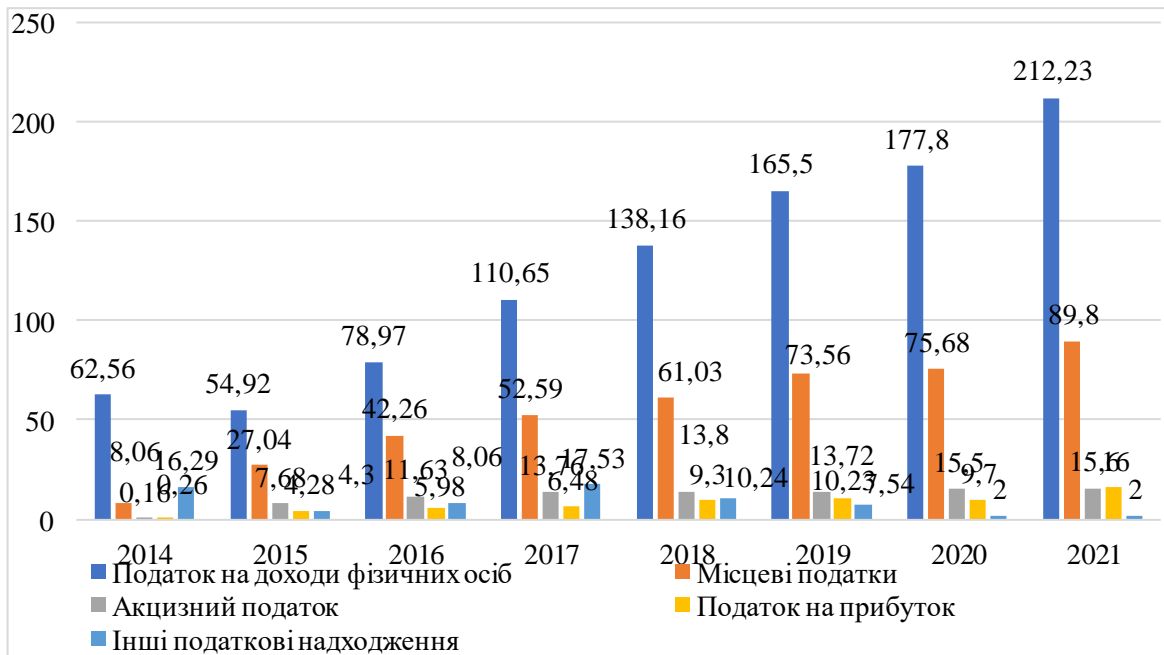
## **РИЗИКИ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ПЕРІОД КОРОНАКРИЗИ**

Весною 2020 року уряди держав та громадяни зустрілися з новим кризовим явищем, який відразу ускладнився такими факторами як: раптовість, масштабність, невизначеність, системний вплив. Важливо розуміти, що вирішення будь якої проблеми не можливе без задіяння фінансових ресурсів. Відповідно, в Україні в цей період було збільшено навантаження на видаткову частину місцевих бюджетів.

Важливою складовою діяльності органів місцевого самоврядування є їхня бюджетна самостійність. Її рівень залежить як від обсягу бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування, так і від повноти їхнього забезпечення бюджетними ресурсами, відповідно до законодавчих змін, в результаті проведення реформи бюджетної децентралізації, основним джерелом формування дохідної частини місцевих бюджетів є податкові надходження, зазначимо, що основними бюджетоутворюючими податками є ППП, ПДФО та єдиний податок, що підтверджується динамікою показників податкових надходжень до місцевих бюджетів на рис. 1. Відповідно, можемо визначити, що фінансовий стан регіонів напряму залежить від рівня розвитку підприємництва у регіоні.

Настання пандемії мало основний негативний фактор – раптовість. Якщо бізнес ринок координує себе самостійно по принципу конкуренції та виживання «потужних» компаній, то державний сектор характеризується низьким рівнем еластичності, зокрема забезпечити швидку та ефективну зміну векторів бюджетної політики на державному та регіональному рівні у першому кварталі бюджетного року доволі складно у країнах, які розвиваються.

Починаючи з 2014 року у країні реалізується реформа бюджетної децентралізації, яка в основі спрямована на зміцнення фінансового стану місцевих бюджетів. Видатки з місцевих та державного бюджетів на протидію пандемії стали важким тягарем для фінансової самостійності регіонів. Зокрема втрати всіх місцевих бюджетів, за даними порталу "Відкритий бюджет", становили близько 2% податкових надходжень загальних фондів місцевих бюджетів у 2020 році. Але варто зазначити, що аналіз бюджетів вибіркового області показав, що місцеві бюджети понесли втрати від 1,3% до 13%, що спричинено тим фактором, що підприємства були на карантинні та отримали податкові пільги в період карантинних обмежень.



**Рис. 1 Структура податкових надходжень місцевих бюджетів**

Джерело: складно автором на основі [1,2]

Оціночні втрати власних доходів загального фонду місцевих бюджетів у 2020 році внаслідок пандемії склали 28,3 млрд грн, в тому числі: по бюджетах ОТГ – 5,4 млрд грн; по обласних бюджетах – 3,8 млрд грн, по бюджетах міст обласного значення – 9,8 млрд грн, по бюджетах районів – 4,1 млрд грн. Окремо зазначимо, що по окремих регіонах були наступні результати [3]:

- Дніпропетровська область. Партнерські 14 громад в області втратили до 34,6 млн грн за два місяці.
  - Тернопільська область. 18 громад за два місяці втратили 17,8 млн грн або 2,1% доходів бюджету-2019 без урахування трансфертів.
  - Івано-Франківська область. 10 громад області за два місяці втратили 2,8 млн грн.
  - Херсонська область. Проаналізовані 10 громад Херсонської області за два місяці втратили 8,1 млн грн.
  - Миколаївська область. 11 громад області втратили 17,7 млн грн.
  - Харківська область. Проаналізовані чотири громади області втратили за два місяці карантину 7,3 млн грн.
  - Кіровоградська область. Вісім громад області втратили 13,5 млн грн.
- Рекордсменом за втратами стане Дмитрівська ОТГ — майже 6% доходів без трансфертів.

Попри всі наявні виклики, пов'язані зі зменшенням джерел надходжень місцевих бюджетів, початково затверджені плани доходів місцевих бюджетів були виконані на 105,3%, власні доходи загального фонду – на 99,0%. Цей факт суттєво відрізняється від світової практики виконання місцевих доходів у 2020 році, зокрема, в країнах, основними надходженнями місцевих бюджетів яких є податки на доходи (а не на власність), де, відповідно, спостерігалось зниження доходів. Причину того, що, незважаючи на значне зниження надходжень від ПДФО, податку на землю та єдиного податку протягом року, початково затверджені плани доходів були виконані, є системне припинення карантинних



обмежень і повернення до режиму повного локдауну лише у критичних ситуаціях з кількістю хворих. Таким чином дозволяючи підприємствам працювати у період коронакризи, держава забезпечила державний та місцевих бюджет податковими надходженнями. Відповідно, якби Україна використала практику Європейських країн і бізнес не працював повноцінно більше 6 місяців, як у деяких країнах ЄС, виконання місцевих бюджетів у більшості регіонах було б неможливе.

Зазначимо, що у порівнянні з 2019 роком надходження до загального фонду місцевих бюджетів зросли на 5,4%, у тому числі надходження ПДФО – на 7,4%. Зростання надходжень зумовлено наступними чинниками: середньорічна мінімальна заробітна плата в 2020 році збільшилася на 642,3 грн, або на 15,4% (з 4 173 грн у 2019 р. до 4 815,3 грн у 2020 р.); зростання середньомісячної заробітної плати з 10 497 грн у 2019 р. до 11 591 грн у 2020 р. (+10,4%), що дещо компенсувало втрати від зниження кількості зайнятого населення на 663 тис. осіб (16 578,3 тис. осіб у 2019 р. до 15 915,3 тис. осіб у 2020 р.). Загалом, рівень зростання надходжень за 2020 рік (5,4%) майже дорівнював рівню інфляції (5,0%) [4].

Отже, діяльність та прибутковість підприємств має стратегічне значення для виконання дохідної частини місцевих бюджетів регіонів України. Реформа децентралізації мала посприяти зміцненню фінансової самостійності місцевих бюджетів, шляхом закріплення за бюджетами території ряду податків, але виклики «коронакризи», та усунення її наслідків змусили ОМС суттєво скоротити витрати, що в умовах зменшення бюджетних надходжень, через те, що підприємства не працювали певний період, створило важку фінансову проблему. Можемо визначити, що в умовах локдауну який триватиме більше ніж пів року, більшість місцевих бюджетів будуть не виконанні за доходами і відповідно за видатками.

### Список використаних джерел:

1. Сокирко О., Плахотнюк В. Аналіз стану доходів місцевих бюджетів при реалізації реформи бюджетної децентралізації. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 304-311.
2. Як виконувалися місцеві бюджети у 2021 році - експертний аналіз. *Децентралізація*. 2022. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13249>.
3. Венцель В. Вплив пандемії covid-19 на місцеві фінанси. В. Венцель, В. Пилипів, Р. Слободян. *U-LEAD з Європою*. 2021. URL: [https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/716/ULEAD\\_COVID19\\_Report\\_29.04.2021\\_.pdf](https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/716/ULEAD_COVID19_Report_29.04.2021_.pdf).
4. Бочі А. Чи виживуть бюджети ОТГ у боротьбі з коронавірусом *Економічна правда*. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/04/16/659472/>.



**СЕКЦІЯ 2.**  
**МОДЕЛІ ТА ІНІЦІАТИВИ ФІСКАЛЬНОЇ**  
**ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ**  
**ПІДПРИЄМНИЦТВА**



**Мартиненко Валентина Віталіївна,**  
д. е. н., доцент, в.о. заступника  
директора Навчально-наукового  
інституту економічної  
безпеки та митної справи ДПУ  
**Денисовець Іван Олександрович,**  
здобувач першого (бакалаврського)  
рівня вищої освіти ДПУ

## **ПРИНЦИПИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

Розглядаючи вплив фіскальної політики на національну економіку, слід розуміти, що всі фіскальні заходи спрямовані на управління державним та місцевими бюджетами. Тобто, всі зміни у фіскальній політиці обов'язково мають своє відображення у бюджеті. Так, уряд маніпулює обсягами податкових надходжень до бюджету, змінюючи рівні податкових ставок, і маніпулює видатками бюджету, змінюючи обсяги державних закупівель.

Основна мета фіскальної політики полягає у досягненні економічного зростання через нарощування обсягів виробництва, скорочення рівня безробіття та зниження темпів інфляції. Отже, фіскальна політика, виконуючи стабілізаційну функцію, одночасно виконує і бюджетну функцію. Зважаючи на викладене, та з урахуванням пропозицій, наведених у працях [1]; [2], пропонуємо такі основні принципи модернізації фіскальної політики держави:

1) ефективності – наявність у фіскальному механізмі модерних бізнес-інструментів для стимулювання економічного зростання, підвищення рентабельності господарської діяльності підприємств тощо;

2) системності – у процесі модернізації фіскальної політики слід враховувати, що вона має всі необхідні ознаки, атрибути і властивості загальнонаціональних фінансово-економічних систем;

3) цілісності – взаємозв'язок і узгодженість модернізації ключових податкових показників і критеріїв при зміні основних параметрів ВВП і його структури, в умовах об'єднаного фінансового простору країни;

4) спрощеності – доцільність об'єднання усіх податкових платежів із одного платника податків в єдиний податок за умови виконання ним зумовлених законодавчо вимог із метою сприяння його розвитку;

5) достатності – результатом модернізації має стати рівень фінансування запланованих видатків, достатній обсяг надходжень до бюджету;

6) податкоспроможності – наявність ресурсів, необхідних для сплати податку (з позиції платника податку); здатність акумулювати податкові надходження до державного бюджету адміністративно-територіальною одиницею (з позиції громади);



7) справедливості – податкові зобов'язання накладаються на всіх платників податків у відповідності з їх можливостями і результатами діяльності за єдиними або диференційованими податковими ставками;

8) стабільності – податково-бюджетна система повинна залишатися сталою упродовж достатньо тривалого періоду, що забезпечить дотримання інтересів усіх суб'єктів фіскальних відносин, відповідно, будь-які реформи повинні здійснюватися еволюційно;

9) оптимальності – визначає сукупність диференційованих податків і бази оподаткування, та реалізацію ефекту взаємодоповнюваності всієї сукупності податків у ході модернізації фіскальної політики;

10) гнучкості – означає, що фіскальна політика може швидко реагувати відповідно до об'єктивних потреб, ринкової кон'юнктури і можливостей держави у ході модернізації;

11) відповідальності – у разі порушення чинного фіскального законодавства порушник неминуче несе відповідальність згідно закону;

12) нейтральності – встановлення податків і зборів таким чином, щоб це суттєво не впливало на конкурентоспроможність платників податків.

Аналізуючи запропоновані принципи модернізації фіскальної політики, зазначимо, що заходи з модернізації стимулюючої фіскальної політики за умови, що економіка знаходиться у фазі рецесії, доцільно реалізовувати з дотриманням принципів ефективності, системності, цілісності, спрощеності, достатності, податкоспроможності, справедливості, стабільності. Процес модернізації стримуючої фіскальної політики доцільний за умови, якщо економіка знаходиться у фазі росту, пропонуємо реалізовувати з дотриманням принципів оптимальності, гнучкості, відповідальності, нейтральності [3].

Отже, обґрунтовано необхідність розмежовувати принципи стимулюючої фіскальної політики (ефективність, системність, цілісність, спрощеність, достатність, податкоспроможність, справедливість, стабільність) та стримуючої фіскальної політики (оптимальність, гнучкість, відповідальність, нейтральність), для формування теоретичного підґрунтя напрямів модернізації фіскальної політики залежно від фаз економічного циклу.

Список використаних джерел:

1. Огірко О., Курилін І. Фіскальна політика держави на різних фазах економічного циклу: сутність, види та принципи формування. *Path of Science*. 2018. Вип. 4. № 7. С. 1007–1012.
2. Ракул О. В. Фіскальна політика: дефініція та її основні інструменти. *Митна справа*. 2015. № 4(2). С. 192–196.
3. Мартиненко В. В. Модернізація фіскальної політики України в умовах фінансової децентралізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : 08.00.08 / Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь, 2020. 37 с.



**Мельничук Ганна Сергіївна**, к.е.н.,  
доцент, заступник декана факультету  
фінансів та цифрових технологій  
Державного податкового університету

## **ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІКРО- ТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПРОТИЕПІДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ**

Періоди «тотального» та «гнучких» карантинних обмежень, що запроваджувались в Україні в цілях протидії поширенню серед населення вірусу COVID-19, призвели до погіршення поточного стану та умов розвитку підприємницького сектору в цілому та мікро- й малого підприємництва зокрема. Виняткова роль мікро- та малого підприємництва, насамперед як «соціального стабілізатора» під час економічної кризи, а також як інструмента підтримки конкурентного середовища та активізації економічного зростання, обумовлює необхідність створення сприятливих умов для діяльності суб'єктів цих секторів економіки. В свою чергу, це потребує схвалення та реалізації відповідної державної політики, яка враховуватиме специфічні особливості, закономірності та сучасні тенденції розвитку мікро- та малого підприємництва.

Нинішні проблеми розвитку мікро- та малого підприємництва в Україні значною мірою пов'язані із посиленням таких ризиків:

- більш інтенсивний вплив карантинних обмежень на мікропідприємців – ФОП, які є значно вразливішими до економічних шоків;
- поглиблення розриву між мікро- та малим підприємництвом й великим бізнесом, одержання останнім додаткових переваг у зв'язку з нерівномірним впливом на поточну діяльність суб'єктів введених карантинних обмежень;
- ріст підстав для тінізації діяльності через більш жорсткі регуляторні обмеження в умовах карантину;
- ускладнення доступу до кредитних ресурсів по причині підвищення вимог до платоспроможності позичальників;
- низький рівень цифрових компетенцій суб'єктів мікро- та малого підприємництва [1, с. 23-24];
- розгортання глобальної економічної рецесії тощо.

Створення належних умов для відновлення ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності та реалізації їх потенціалу потребує виваженої економічної політики держави в сфері підприємництва, в тому числі й бюджетно-податкової. Відмітимо, що наразі засади державної політики



розвитку малого та середнього підприємництва в Україні визначаються декількома ключовими нормативно-правовими актами, перш за все схваленою у 2017 р. Стратегією розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Особливості реалізації останньої були деталізовані у багатьох інших законодавчих актах. Вітчизняні науковці, провівши аналіз низки відповідних документів, зазначають про те, що частина з них не містили конкретики, розмежованих заходів для таких складових як мікро- та мале підприємництво та не мали реального впливу як на зовнішнє середовище функціонування суб'єктів цих секторів економіки, так і на ухвалювані урядом і парламентом рішення. Досить часто такі рішення не мали стратегічного характеру [2, с. 8].

Ряд заходів підтримки суб'єктів підприємництва в умовах пандемії COVID-19 були запроваджені урядом України у 2020 р. Серед них варто відзначити такі заходи бюджетно-податкової підтримки як: введення мораторію на здійснення державного нагляду та контролю за діяльністю бізнесу; звільнення ФОП, що належать до мікропідприємництва, від сплати ЄСВ на 2 місяці; надання прямої фінансової допомоги ФОПам за Урядовою програмою «Допомога ФОПам – 8000 грн.»; надання допомоги роботодавцям за програмою «Допомога роботодавцям – 8000 грн.», надання доступу до кредитних ресурсів на пільгових умовах відповідно до Урядової програми пільгового кредитування «5-7-9». Здебільшого заходи Уряду України впроваджувались з метою часткової компенсації втрат середнього, малого та мікропідприємництва в період вимушеного простою [2, с. 15]. Окрім того, додаткові пакети заходів фінансової підтримки мікро- та малого підприємництва в окремих регіонах були введені місцевою владою. Зокрема, Львівською, Запорізькою, Житомирською, Дніпровською, Коломийською, Черкаською та іншими міськими радами [3, с. 28-34].

Варто відзначити, що більшість із запроваджених в Україні заходів були аналогічними тим, що вводились в багатьох розвинених країнах світу також насамперед з метою відтермінування, скорочення чи часткового покриття витрат суб'єктів підприємництва. Проведені дослідження практики різних країн щодо підтримки малого та середнього бізнесу показали, що найчастіше застосовувались наступні 7 форм такої підтримки:

1. Надання прямої допомоги суб'єктам малого підприємництва – як роботодавцям, так і само зайнятим особам;

2. Відтермінування сплати, зменшення розміру окремих видів податків або зборів, орендної плати та/або комунальних платежів для визначеного неширокого кола представників малого та середнього бізнесу;





3. Запровадження мораторію на погашення кредитів (відсотків та/або тіла) на декілька місяців (здебільшого 3-6);

4. Створення нових або посилення діючих систем надання позик і гарантій за кредитами в цілях підтримки оборотного капіталу.

5. Надання грантів і субсидій обмеженому колу мікропідприємців, зокрема за критерієм ступеня їх ураження наслідками коронакризи.

6. Надання органами державної влади бізнес-консультацій, інформаційної підтримки, допомоги в набутті необхідних знань та нових навичок для адаптації бізнесу до нових умов зовнішнього середовища.

7. Інші заходи (тимчасове зупинення санкцій за несвоєчасне виконання державних контрактів, полегшення митних і валютних процедур тощо) [4].

Значна частина пакетів наданої допомоги як в Україні, так і в зарубіжних країнах, була розрахована на усі підприємства, а не лише на суб'єктів мікро- та малого підприємництва. Відсутність даних про обсяги розподілу коштів за суб'єктами та напрямками значно ускладнює проведення ґрунтовної оцінки ефективності заходів державної політики.

На переконання дослідників, зараз назріла доцільність відмови від широкої всеохоплюючої політики щодо малого та середнього підприємництва й переходу до формування цілеспрямованих векторних державних політик, окремих щодо деяких секторів середнього бізнесу, стосовно малого та мікробізнесу, які б враховували якісні принципові відмінності між цими секторами підприємництва. Й для кожної такої політики слід розробити власний специфічний набір цілей, методів, інструментів й показників оцінки результативності на різних рівнях її реалізації [2, с. 21].

Формуючи такі окремі політики, що в сукупності повинні сприяти вирішенню системних завдань економічного відновлення та розвитку національної економіки в умовах глобальної посткризової депресії, насамперед вкрай важливо подолати наявний тренд сприйняття підприємництва здебільшого як соціального явища, засобу індивідуального заробітку та альтернативного варіанта зайнятості, що призводить до здрібніння бізнесу. Першочергово потрібно сприяти розбудові цілісної системи розвитку та акселерації мікро- та малого підприємництва, формуванню набору компетенцій, особливо цифрових, які допоможуть підприємцям розвивати власний бізнес з використанням інновацій та цифрових технологій, конкурувати на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Державна політика розвитку мікро та малого підприємництва повинна забезпечувати вирішення таких стратегічних завдань як: забезпечення гнучкості та швидкої адаптації діяльності суб'єктів мікро- та малого підприємництва до сучасних постпандемічних викликів і загроз; прискорення цифровізації



підприємницької діяльності; подальша дерегуляція, налагодження партнерських відносин між державою і суб'єктами підприємництва; сприяння росту частки малого підприємництва в секторі промисловості та формуванню «мікрорультонаціональних» компаній, спроможних інтегруватися до глобальних виробничих ланцюгів; розвиток підприємництва у сільськогосподарській сфері; інтеграція малого підприємництва до реалізації важливих завдань відновлення національної економіки, зокрема таких як розширення зайнятості, імпортозаміщення, раціонального використання ресурсів, розвитку депресивних територій тощо [1, с. 30].

Лише за умови реалізації на системних засадах комплексу заходів державного стимулювання розвитку мікро- та малого підприємництва в Україні з урахуванням процесів реорганізації звичних умов економічної діяльності внаслідок пандемії COVID-19, зміни поведінки споживачів, невизначеності ситуації на ринках, фінансової нестабільності та шляхом налагодження плідної взаємодії держави та бізнесу, можна досягти ефективного розвитку підприємництва в країні, забезпечити протиепідемічну стійкість та відновити зростання національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Україна після коронакризи – шлях одужання: тези наукової доповіді/ автор. колектив під керівництвом Я.А. Жаліла. К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2020. 35 с. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/tezi\\_virus.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/tezi_virus.pdf) (дата звернення 07.02.2022)
2. Ляпіна К., Ляпін Д. Оцінка державної політики щодо малого бізнесу 2021: аналітичне дослідження. К., 2021. 40 с.
3. Бураковський І., Юхименко С., Коссе І, Кравчук В. Державна підтримка активності в період КОВІД-19: регіональний вимір: аналітична доповідь. К: ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій», 2021. 74 с.
4. Даниленко А. Як у світі рятують малий бізнес від коронакризи. 31.07.2020. URL: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0166.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0166.html) (дата звернення 07.02.2022)



**Смачило Валентина Володимирівна**

д.е.н., доц. професор кафедри  
підприємництва та бізнес-  
адміністрування ХНУМГ

ім. О.М. Бекетова

**Дріль Наталія Валеріївна**

ст. викладач кафедри підприємництва  
та бізнес-адміністрування ХНУМГ

ім. О.М. Бекетова

## МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Через активне впровадження інновацій вирішується питання соціально-економічного розвитку країни в цілому, а також окремих її регіонів. Процес поширення інновацій нерозривно пов'язаний з розвитком екосистеми та моделями фінансування стартапів. Саме тому вивчення інструментів та механізмів підтримки стартапів як основи розвитку інноваційного підприємництва є важливим завданням для забезпечення соціально-економічного розвитку територій та бізнесу.

Зокрема, на початкових етапах запуску використовуються такі моделі фінансування, як власні заощадження стартапів, модель 3 F, бізнес-партнерство, грантове фінансування, краудфандинг, венчурне фінансування, бізнес-ангели, бізнес-інкубатор, бізнес-акселератор. Найпривабливішим для стартапу на ранніх стадіях розвитку є грантове фінансування, яке не передбачає повернення коштів та плати за їх використання. В Україні найбільшим донором, який надає гранти на ранніх етапах, є Український стартап-фонд [1]. Досить часто отримання гранту супроводжується іншими видами підтримки – у бізнес-інкубаторі чи бізнес-акселераторі. Різниця між цими структурами полягає в інтенсивності розвитку, яка вища в акселераторі.

Джерела фінансування фонду спрямовані на підтримку стартапів як на ранній стадії розвитку, так і на стадії зростання. Статутний капітал українського стартап фонду у 2019 році становив 390 млн грн, а в 2020 році додано ще 40 млн грн, загальний бюджет фонду – 440 млн грн, або майже 14 млн євро. Протягом 2020-2021 років Фонд провів 24 Pitch Days, було презентовано 251 стартап, 110 з них вже отримали гранти на загальну суму 4 мільйони доларів [1], а 65 команд було відібрано для першої програми прискорення грантів. На отримані гроші стартапи змогли протестувати цільову аудиторію стартапу, впровадити MVP, розробити додатки (наприклад, стартап BioBin, під час тестування знайшов нову цільову аудиторію в сегменті B2B та змінив назву на GreenAge; стартап Field BI - платформа управління сільськогосподарськими землями, вже мала MVP, а за отримані 50 000 доларів профінансували подальший розвиток).



Попередня програма Horizon 2020 надала хороші можливості для стартапів: у рамках першого етапу підтримки малих і середніх підприємств було виділено 50 000 євро на розробку концепції та планування, тестування (Raccoon, Ecological Utilization of Waste, xBeam 3D Metal Printing, Teasibility Study для PassivDom та ін.). У рамках Horizon 2020 SME Instrument Phase 2 поточний стартап SolarGaps отримав грант у розмірі 1 мільйона євро; стартап Pipes.one отримав 1,8 млн євро в рамках програми Horizon 2020 EIC Accelerator: з них 1,3 млн євро компанія отримала як грант, а 500 000 євро Єврокомісія запропонувала стартапу у вигляді венчурного капіталу. Зараз основними напрямками підтримки Horizon Europe є: адаптація до зміни клімату, включаючи соціальну трансформацію, боротьба з раком, кліматично нейтральні та розумні міста, здорові океани, моря, прибережні та внутрішні води, а також здоров'я.

Також активним учасником екосистеми є UNIT.City – простір, побудований за міжнародними стандартами Smart-city, де таланти, винахідники, підприємці, інвестори можуть зустрітися та отримати консультації, наставництво, експертну підтримку, навчання, фінансові консультації та підготовку до залучення інвестиційних раундів стартапів.

Нещодавно Українська асоціація венчурного та приватного капіталу (UVCA) за підтримки USAID через програму «Конкурентоспроможна економіка України» та Міністерство цифрової трансформації України створили каталог для інвесторів та стартапів «Книга інвестора 2021» [2], який аналізує понад 150 учасників IT-екосистеми України та надає дані про 85 із 14 країн походження інвесторів.

Другим за привабливістю джерелом є краудфандингова модель фінансування стартапів, яка передбачає збір коштів на ідею та стартап-проект серед великої кількості зацікавлених сторін. Українські стартапи використовують як національні краудфандингові платформи (BigIdea, RazomGo, GoFundEd, StartEra) та всесвітньо відомі (Kickstarter, IndieGoGo). Успішним прикладом краудфандингової підтримки українських стартапів через Kickstarter є PetCube, який зібрав \$100 тис. лише за два дні у 2014 році. Можна сказати, що моделі фінансування на ранніх етапах є диверсифікованими та залежать від рівня розвитку екосистеми в країні та навіть в області.

Нова модель фінансування стартапів на ранніх стадіях включає ICO (Initial Coin Offering), яка базується на використанні криптовалют (найбільшими проектами ICO були EOS, Telegram, BITFINEX, Petro, TaTaTu, Dragon, Hdas, Filecoin, Tezos, HetaChain [3]). За його допомогою стартапи залучають фінансування, продаючи токени інвесторам. Використання STO (Security Token Offering) є продовженням використання криптовалют для залучення фінансування. Він заснований на попередньому інструменті - ICO, але має безпеку. STO або токени цінних паперів — це фінансові векселі, забезпечені активами, які вважаються юридично обов'язковими інвестиційними контрактами на основі блокчейну та забезпечені різними фінансовими правами інвесторів (дивіденди, акції тощо) [4]. Важливим сигналом успішного розвитку стартапу є його вихід на фондовий ринок, а саме – процедура IPO (Initial Public Offering) – можливість залучення грошей від державних інвесторів на фондових біржах. Будь-хто може стати інвестором після IPO компанії. Успішним



прикладом українського стартапу, який здійснив IPO, став GitLab, акції якого почали торгуватися на NASDAQ Global Select Market під тикером «GTLB». Це дозволило збільшити капіталізацію компанії до 14,9 млрд доларів.

У результаті дослідження виявлено зміни в моделях та джерелах фінансування стартапів на сучасному етапі. Дослідження теоретичних аспектів можливих джерел і моделей фінансування стартапів дозволяє зробити наступні висновки: доступність і доцільність моделі фінансування стартапу залежать від стадії стартапу, а також від рівня розвитку екосистеми; поряд із вже традиційними моделями фінансування стартапів та інновацій з'являються нові механізми на основі криптовалют та блокчейн-технологій. Сучасні моделі фінансування стартапів сприяють прозорості бізнесу, що є новітньою парадигмою ділових відносин загалом.

### Список використаних джерел:

1. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>
2. Investors Book 2021. URL: <https://investorsbook.uvca.eu/>
3. Методичний посібник і практичні рекомендації / Deloitte, 2017. URL: [https://nangs.org/docs/download/269\\_59cb8c3924bc73dd820dc143c966b48a](https://nangs.org/docs/download/269_59cb8c3924bc73dd820dc143c966b48a)
4. Кожанова А.В. ICO и STO как современные инструменты краудфинансирования стартапов // Вестник университета № 2, 2020, с. 41-48. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ico-i-sto-kak-sovremennye-instrumenty-kraudfinansirovaniya-startapov/viewer>

**Браунагель Андрій Валерійович,**  
здобувач PhD Державного  
податкового університету.

Науковий керівник:

**Гурочкіна Вікторія Вікторівна,**

д.е.н., доцент, в.о. заступника  
директора ННІ економічної безпеки та  
митної справи Державного  
податкового університету

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Сучасна практика інвестування, як і всі явища соціально-економічного життя суспільства, що розвивається під впливом мережі Інтернет. В останні роки в світі широкого поширення набув такий інструмент фінансування як краудфандинг. Динамічний розвиток краудфандингу зумовлений тим, що краудфандинг надає підприємцю одночасний доступ до широкого кола потенційних інвесторів і характеризується відносною, в порівнянні з іншими інвестиційними інструментами, дешевизною залучення капіталу.



Розвиток краудфандингу в Україні знаходиться на початковій стадії. Тому значний інтерес викликає вивчення краудфандингу з погляду можливостей його застосування підприємствами України як інструменту фінансування інвестиційної діяльності [1].

Краудфандинг – це інструмент, який формується як альтернатива традиційним формам фінансування, допомагаючи підприємцям зібрати кошти реалізації своїх ідей. Краудфандинг (англ. crowdfunding, від crowd – «натовп» і funding – «фінансування») є способом залучення капіталу невеликими розмірами від значного кола осіб з метою фінансування нового проекту, використовуючи спеціальні краудфандингові платформи, що сполучають потенційних інвесторів та підприємців. Нетрадиційними характеристиками краудфандингу, в порівнянні з існуючими інструментами фінансування, є першорядна роль інтернет-ресурсу та кількість учасників реалізації проекту [2].

Від початку виникнення у 2008 р. ринок світового краудфандингу інтенсивно зростає. У 2013 р. було зібрано \$ 5,1 млрд, що в 2 рази перевищило показники 2012 року. 2014 рік приніс індустрії 10 млрд дол., у 2015 р. ринок краудфандингу зріс до 34 млрд дол. [3].

За обсягами фінансування малого і середнього бізнесу краудфандинг «потіснив» традиційні джерела – венчурні фонди та бізнес-янголів. Якщо у 2009 р., у період становлення краудфандингу, венчурні фонди та бізнес-янгולי були основними джерелами фінансування інноваційних проектів, забезпечивши відповідно 20 млрд дол. і 18 млрд дол. інвестицій, то у 2015 р. венчурне інвестування зросло у 3 рази і сягнуло майже 60 млрд дол., інвестиції бізнес-янголів зросли лише на 38%, (до 25 млрд дол.), тоді як краудфандинг приніс 34 млрд дол інвестицій і вийшов на друге місце [4]. За оцінками Світового банку до 2025 р. акумульований обсяг краудфандингового фінансування може сягнути 95 млрд дол., що виведе його на перше місце серед цих джерел [5]. Разом з тим, аналітики фінансового ринку менш оптимістичні у своїх прогнозах. У звіті про розвиток глобального ринку краудфандингу протягом 2017–2021 рр. прогнозується зменшення показника загального річного росту краудфандингових інвестицій (Compound Annual Growth Rate) за цей період на 16,96% [5].

Українці все частіше подають найрізноманітніші креативні ідеї та проекти як на вітчизняні, так і на зарубіжні краудфандингові платформи, про що свідчать зібрані кошти на їх підтримку. Зокрема:

➤ Вічний блокнот. Проект Nuka робить «вічну канцелярію»: створили блокнот, який не рветься і не намокає від води. У такому блокноті записи стираються спеціальними серветками чи спреєм.



➤ Дерев'яні пазли-3D-карти. Український бренд EnjoyTheWood у світі завдяки дерев'яним 3D-картам. Подружжя Фостенко у 2018 р. зібрало необхідні кошти для підтримки стартапу на міжнародній платформі Kickstarter.

➤ Металевий конструктор. У 2019 р. успіх отримав український проєкт Time 4 Machine, що виробляє металеві пазли. Для втілення ідеї на платформі Kickstarter підприємець планував зібрати \$15 тис, натомість йому вдалося зібрати вражаючу суму – \$430 тис.

➤ Лампові наручні годинники. Стартап NIXOID Lab ламає усі стереотипи. У вересні 2018 р. фірма збрала \$46 тис на платформі Kickstarter для запуску у виробництво лампових наручних годинників. Так, у квітні 2019 р. українці збрали понад \$48 тис доларів на сервісі краудфандінга CampFire. Сума в десять разів перевищила заявлену спочатку.

➤ Jollylook – аналоговий фотоапарат, який відразу ж проявляє фотографії. Команда із Запоріжжя зробила його повністю екологічним: серед деталей Jollylook лише переробляються картон, лінзи і картридж. Необхідна сума задекларована \$15 тис, а зібрана – \$377 тис.

➤ «Розумні» жалюзі SolarGaps, які генерують енергію, будучи закріпленими на вікнах. Вони автоматично підлаштовуються під кут сонячних променів, завдяки чому можна заощадити до 70% під час оплати за електроенергію [6].

Так, більшість успішних проєктів українців представлено на зарубіжних платформах.

Основні проблеми розвитку краудфандінгу в Україні доцільно розкрити за їх рівнем (масштабністю), зокрема:

– на рівні держави. Відсутність законодавчої бази, яка регулює трьохсторонню взаємодію «краудфандінгова платформа – автор проєкту – вкладник». Законодавство України повинно забезпечувати сприятливі умови для розвитку підприємництва;

– на рівні краудфандінгової платформи. Відсутність якісних процедур перевірки бізнеспроєктів із боку краудфандінгової платформи, що супроводжується ризиком збору коштів на підтримку фейкових проєктів;

– на рівні автора проєкту. Відсутність будь-яких гарантій для автора проєкту, існує ризик, що ідея може бути вкрадена та реалізована; – на рівні вкладника (інвестора проєкту). Існує ризик неповернення коштів, якщо повної суми на підтримку проєкту не було зібрано.

Незважаючи на перераховані проблеми, краудфандінг має значний потенціал розвитку в Україні, враховуючи усі переваги, які отримує ініціатор реалізації проєкту при краудфандінгу, а саме:



1. Використовуючи краудфандингову платформу, ініціатор проекту отримує доступ до вільних коштів тисячі потенційних фінансових донорів та інвесторів [7];
2. Представлення ідеї проекту широким масам дає можливість перевірити його на наявність недоліків та при необхідності покращити.
3. Допомога у просуванні проекту за допомогою засобів масової інформації (ЗМІ);
4. Здатність централізувати та оптимізувати зусилля щодо акумуляції необхідних коштів;
5. Зростання довіри з боку потенційних інвесторів, лояльність споживачів, створення позитивного іміджу підприємства.

### Список використаних джерел:

1. Апальков С.С. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/1644319357485751.pdf> (дата звернення 16.02.2022 р.)
2. Ситник А.І. Краудфандинг: нові можливості та тренди. URL: <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/398/394> (дата звернення 16.02.2022 р.)
3. Что такое краудфандинг. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
4. Crowdfunder Blog. Trends Show Crowdfunding To Surpass VC In 2016. URL: <https://blog.crowdfunder.com/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016>
5. Global Crowdfunding Market 2017-2021/Press Release PR Newswire, Aug. 17, 2017. URL: <http://markets.businessinsider.com/news/stocks/global-crowdfunding-market-2017-2021-1002264765>.
6. Гвондзь М.Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проектів: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/43\\_2020\\_ukr/26.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/43_2020_ukr/26.pdf)
7. Отливанская Г. А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины. URL: [https://www.problecon.com/export\\_pdf/problems-of-economy-2017-2\\_0-pages-](https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-2_0-pages-)





**Мельник Лілія Олександрівна**,  
здобувачка PhD Державного  
податкового університету.  
Науковий керівник: **Сушкова Олена  
Євгеніївна**, к.е.н., доцент кафедри  
митної справи та товарознавства  
Державного податкового університету

## **ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ КУЛЬТУРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ**

Процеси тіньової економіки в нашій країні створюють суттєвий бар'єр до інтеграції нашої держави у євроспільноту та підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Тіньова економіка країни руйнує соціальні стандарти життя населення, перешкоджаючи підвищенню якості життя. Питання своєчасного виявлення тіньових економічних процесів та протидія ним є в сучасних умовах економічної кризи вкрай актуальними.

Важливо відзначити, що українська версія «тіньової економіки» є своєрідною, з чіткими культурними та історичними витоками. Оскільки бар'єри для входу в офіційний сектор є доволі низькими, то відкрити фізичну-особу підприємця (ФОП) дуже просто. При цьому використовуючи спрощену систему оподаткування, яка вимагає лише ведення обліку продаж, то значна частина тіньової економіки є саме офіційною, тобто діяльність юридично зареєстрованих суб'єктів.

Найбільш відомими вченими, які займалися вивченням наслідків тіньової економіки можна віднести Р. Гутманна, Е. Фейга, Б. Румера, Л. Ронсека, Д. Блейдса, Б. Даллаго. Серед українських вчених слід виділити О. Барановського, О. Турчинова, А. Базилюка, Я. Жаліла, В. Мандибуру.

Існує багато підходів до визначення тіньової економіки. Найпоширенішим серед них є її трактування як економічної діяльності, яка відбувається поза державним обліком і не підлягає державному контролю [6]. Тіньова економіка є системою економічних взаємовідносин, яка функціонує всупереч правовим нормам та формальним правилам громадського життя. Виходячи із вищезазначеного, можна дійти висновку, що тіньова економіка є сукупністю взаємних відносин, пов'язаних із організацією процесу виробництва, розподілу продукції, надання послуг, які можуть на всіх або на кількох етапах створення продукту порушувати чинне законодавство.

В працях О. Барановського, О. Турчинова, А. Базилюка та інших вище названих науковців було виявлено дві ознаки, притаманні тіньовій економіці: 1) протиправна діяльність у виключно власних інтересах з метою отримання доходу; 2) отримання доходу, який повністю або частково виведений з-під фіскального контролю для отримання знову ж таки економічної вигоди [5].

Під впливом тіньової економіки платники податків можуть вибрати різні стратегії своєї поведінки, зокрема це законослухняна або протиправна.



Якщо розглядати податкову поведінку фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб у відриві одна від одної, то доречною є класифікація, запропонована А.О. Гребенчуком [1, с. 53-55]. Податкова поведінка організації, на думку автора, може набувати агресивної, помірної або обережної форм.

Агресивна податкова поведінка економічних агентів передбачає використання, переважно, незаконних способів оптимізації (мінімізації) оподаткування, максимальне використання прогалин і неточностей у податковому законодавстві на свою користь. За агресивної податкової політики, як правило, широко використовуються «чорні» та «сірі» схеми. Сам поділ залежить від рівня законності схем: «чорна» схема – повністю незаконна схема; «сіра» схема – схема, що має зовнішні ознаки законної, але при поглибленому аналізі (при перевірці податковими органами платника податків) має ознаки на межі законності або включає окремі елементи незаконних схем. Існують і «білі», цілком законні схеми. Зазначені схеми застосовуються єдиною метою – знизити податкові зобов'язання [3].

Нейтральна податкова поведінка передбачає використання переважно законних – «білих» схем оптимізації (мінімізації) оподаткування. Платник податків використовує різні способи мінімізації податкових зобов'язань, засновані на використанні норм податкового законодавства. Наприклад, нейтральна податкова поведінка проявляється в законному використанні податкових пільг, отриманні податкових кредитів, створенні різних резервів відповідно до податкового законодавства, що зменшують податкову базу з податку на прибуток підприємств і т.д [3].

За обережної податкової поведінки (податкового конформізму) неясності в законодавстві трактуються платником податків таким чином, щоб максимально уникнути потенційних претензій з боку податкових органів. Платник податків часто перестраховується і переплачує податки, для того, щоб у разі виявлення випадкових помилок, пов'язаних із неправильним розрахунком суми податку або незнанням податкового законодавства, можна було зарахувати надлишки раніше сплачених коштів для погашення виниклого грошового зобов'язання або податкового боргу [3].

Низка науковців вважають, що саме зменшення ставок податків, а також впровадження податкових пільг посприяє зниженню кількості податкових порушень. Оскільки, детінізація виступає довготривалим процесом з складним впровадженням, то вважаємо за необхідним діяти комплексно, та паралельно із реформами у законодавстві потрібно соціальну складову населення, а саме сприяти підвищенню рівня податкової культури серед населення. Корисним було б також створення єдиної державної бази порушників податкового законодавства, що б у майбутньому дозволяло регулюючим органам використовувати дану інформацію для попередження утворення нових «чорних» підприємств та ведення нової тіньової господарської діяльності [2].

Процес детінізації впливає на бізнес-середовище країни та перспективи залучення іноземних інвестицій (інвестиції або розташування іноземного бізнесу). Вибір моделі податкової політики країни та склад елементів податкової системи є ключовими факторами, що впливають на цей процес, та,



як наслідок, на економічний потенціал підприємств в цілому. Ця взаємодія трансформується податковим менталітетом та податковим тягарем, що створить належний рівень податкової культури населення, а отже, і корпоративної соціальної відповідальності [5].

Отже, підсумовуючи, можна зазначити, що державі необхідно боротися із недоопрацюваннями у сфері оподаткування, оскільки для будьякої економіки незаконна мінімізація податкових платежів є надзвичайно негативним явищем. Для того, аби зменшити прояви незаконної мінімізації оподаткування, необхідно зацікавити платників податків. Найефективнішим способом зменшення податкових порушень було і буде зниження податкових ставок та застосування відповідних податкових пільг. Також, необхідним вважаємо сприяти поширенню роз'яснювальних робіт із платниками податків для підвищення соціальної податкової культури, а також впровадження та розробки національних планів розвитку незалежної податкової культури на державному рівні.

### Список використаних джерел

1. Гребенчук А. О. Налогообложение как социальный процесс и его влияние на формирование налогового поведения населения в России: дис. ... канд. социол. наук: 22.00.03. Москва, 2009. 207 с.
2. Кміть В.М. Суть та основні методи боротьби з незаконною мінімізацією оподаткування в Україні. URL: [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2013/Economics/3\\_151033.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/3_151033.doc.htm);
3. Мельник Л.О. Податкова поведінка та фактори, що її обумовлюють. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. № 6 (33). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-33-2021>
4. Обсяг тіньової економіки України становить 350 мільярдів [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 19.08.2012. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>
5. Ревенко О. В. Вплив податкових факторів на результати діяльності підприємства / О. В. Ревенко // Ефективна економіка [Електронне видання]. – 2021. – № 8.
6. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / З. С. Варналій та ін. Київ : НІСД, 2006. 576 с



**Сокур Марина Борисівна,**  
здобувачка PhD Державного  
податкового університету,  
Науковий керівник: **Гурочкіна**  
**Вікторія Вікторівна,** д.е.н., доцент,  
в. о. заступника директора навчально-  
наукового інституту економічної  
безпеки та митної справи ДПУ

## **ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКО- ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Ефективний перехід до соціально- та екологічноорієнтованої економіки лежить за численними факторами. У багатьох країнах здійснюється фінансова корекція, основним механізмом якої є перетворення економіки у новий формат. Фінансове посередництво, засноване на принципах соціального та екологічного фінансування може мати значний вплив на прогрес в цілому. У сучасному суспільстві дискусійним є питання ролі соціальної відповідальності різних учасників економічних відносин. Проблема полягає в тому, що раніше комерційні організації, отримуючи економічні вигоди від взаємодії з навколишнім середовищем, не розглядали свою діяльність з позиції можливості здійснити реальний внесок у покращення навколишнього середовища. Проте така ситуація не створювала умов для людського розвитку на довготривалий термін. Окрім максимізації прибутку, яка раніше була основною ціллю будь-якого підприємства, у наш час компанії все частіше вважають за обов'язок здійснювати свій вклад у підвищення рівня суспільних благ, у тому числі і в покращення стану навколишнього середовища. Ініціативи щодо корпоративної соціальної відповідальності можна зустріти також серед суб'єктів банківського сектору. Банки більше не сприймаються як організації, які надають лише посередницькі послуги. Вони тепер є повноцінними дійовими особами в економічних та соціальних процесах. Банки у всьому світі тепер повинні щорічно звітувати про КСВ, особливо актуальним це є для державних банків, які є представниками соціально-економічної політики країни.

Питаннями важливості впровадження компаніями корпоративної соціальної відповідальності не тільки для підвищення іміджу установи, але і для загального розвитку займалось досить багато дослідників [1]. Вивчення екологізації банків через зв'язок між екологічною відповідальністю та фінансовими показниками здійснили у своїх працях польські науковці Забава Дж. та Козира С. [2]. Дослідження поняття «зеленого банкінгу» та його впливу на економіку займалась Велич О. [3]. Ефективність активного впровадження в економіку облігацій соціального впливу дослідили Мендес-Суарез М., Монфорт А. та Галлардо Ф. [4]; а важливість «зелених» облігацій у світовій економіці обґрунтували Кондюкова Е., Шершнева Е. та Савченко Н. [5].



Наразі існує великий спектр варіантів здійснення компаніями КСВ серед яких потрібно виділити основні з них, це «зелені облигації»; облигації соціального впливу (далі – ОСВ) та «зелений банкінг». Один з каналів фінансування охорони навколишнього середовища це випуск екологічних цінних паперів. Основна особливість «зелених» облигацій полягає в тому, що кошти від їх продажу спрямовуються виключно на фінансування або рефінансування «зелених» проектів. Це можуть бути проекти у сфері альтернативної енергетики, енергозбереження, утилізації та переробки відходів, впровадження екологічно чистого транспорту, ефективного використання земельних ресурсів, збереження флори і фауни, водних ресурсів, адаптації до змін клімату, а також інші проекти, спрямовані на захист навколишнього середовища, впровадження екологічних стандартів, скорочення викидів у навколишнє середовище [1]. Найбільшими емітентами на ринку «зелених» облигацій є: США, Німеччина, Франція, Нідерланди та Китай серед 29 країн світу [6]. За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), потенціал українського ринку енергоефективності та «чистої» енергетики до 2030 року – 73 млрд. дол. США. Половину з них – 36 млрд. дол. США. – можна залучити саме завдяки випуску «зелених» облигацій. Не менш ефективним, але набагато більш поширеним серед країн, що розвиваються є «зелений банкінг». «Зелений» банкінг – це сучасна концепція еко-орієнтованої банківської діяльності, спрямованої на досягнення потрібного ефекту: підвищення економічної ефективності, зменшення шкідливого впливу на екосистему та покращення соціального іміджу банку [3]. Ініціатива «зеленого банкінгу» поступово поширюється і в Україні. Так, концепцію «зеленого банкінгу» через впровадження «зелених» офісів, підтримали «Приватбанк» та «УкрСиббанк». Наразі в державі є лише один банк який обрав за стратегію надання банківських послуг клієнтам, які втілюють у життя проекти, пов'язані з ефективним використанням ресурсів та зменшенням шкідливого впливу на довкілля – «УКРГАЗБАНК» [7], який реалізує свою стратегію разом із Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), що має глибокі знання та практичний досвід у сфері енергоефективності та «зеленої» електроенергетики.



Рис. 1. Тенденції розвитку ринку зелених облигацій в світі  
(в розрізі емітентів)

В Україні розробка та впровадження «зелених» проектів відбувається досить повільно. Для порівняння, використання альтернативних джерел енергії



(без урахування гідроенергетики) у загальному об'ємі виробництва електроенергії в Україні складає 1,5 %, цей же показник у Німеччині перевищує 33 %. Така ж ситуація і з іншими «зеленими» проектами. Основною перепорою для ефективного розвитку цієї галузі в Україні є висока вартість проектів та їх низька інвестиційна привабливість з огляду на ряд негативних чинників: низький суверенний рейтинг, недосконале законодавче урегулювання галузі, недостатня кількість фінансових інструментів інвестування.



Рис.2. Тенденції розвитку ринку зелених облігацій в світі  
(в розрізі секторів)

Таблиця 1.

Основні моделі функціонування та розвитку еко-інноваційних проектів на основі зелених облігацій

Країна	Модель 1 Більшість ринків	Модель 2 Державне регулювання	Стимули для розвитку ринку зелених облігацій
США	Зелені облігації не розрізняються від звичайних в регуляторних режимах. Однакові вимоги щодо реєстрації та розкриття інформації застосовуються до обох типів цінних паперів (відрізняється лише порядок розкриття інформації щодо використання надходжень). Формуються добровільні рекомендації до випуску зелених облігацій.		Звільнення від податку муніципалітетів-емітентів. Надання прямих грошових субсидій муніципалітетам від уряду з метою зниження процентної ставки по зеленим облігаціям. Надання податкових кредитів.
ЄС			
Нова Зеландія			
Китай		1. Зелені облігації відокремлені від звичайних в регуляторних режимах. 2. Формуються керівні принципи та рекомендації щодо випуску зелених облігацій. 3. Не вимагається сертифікація облігацій як зелених незалежною стороною.	Центральним банком при розрахунку ліквідності банків не враховуються банківські кредити на придбання зелених облігацій, пропонується пільгове ставлення до таких кредитів при розрахунках достатності капіталу банків. Єврокомісія також неодноразово наголошувала про наміри знизити вимоги до капіталу для екологічно спрямованих банківських інвестицій. Розвиток власної "зеленої" біржі. Оцінка "еко-чистоти" проекту не за певною нормою, а в порівнянні з іншими проектами на певній території
Індія		Діють державні програми підтримки проектів на забруднених земельних ділянках – brownfields (пільги надаються організаціям та муніципалітетам у разі проходження державної реєстрації проекту).	
Франція		Випуск суверенних зелених облігацій під державні цільові	



**Збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва»**

		проекти	
<b>Польща</b>		Випуск суверенних зелених облігацій для видачі кредитів через банківську систему	
<b>Великобританія</b>			Спеціально утворений державний інвестиційний банк (GIB) стимулює ринок зелених облігацій
<b>Німеччина</b>			Банк-емітент з державним капіталом надає зелені кредити під низький відсоток
<b>Індія</b>			Надання зелених кредитів компаніям, що звітують за використанням залучених коштів щоквартально
<b>Австралія</b>			Випуск зелених облігацій у національній валюті
<b>Фіджи</b>			
<b>Нігерія</b>			

Отже, основними варіантами формування державної політики запровадження ринку зелених облігацій для нашої країни стали: статус «кво» – залишення існуючої ситуації без змін, формування та розвиток політики ситуативним способом; внесення змін в існуючу нормативно-правову базу, розробка окремих нормативно-правових актів компетентними державними органами; схвалення Концепції запровадження ринку зелених облігацій в Україні та затвердження плану заходів щодо її реалізації відповідним розпорядженням КМУ.

**Список використаних джерел:**

1. Ришавська Б., Забава Ю. Екологічна відповідальність найбільших банків світу. *Економіка та бізнес*. 2018. No 32 (4). С. 1–14.
2. Zabawa J., Kozyra C. Eco-Banking in Relation to Financial Performance of the Sector-The Evidence from Poland – Sustainable Banking: Issues and Challenges, 2020 p. No 12(6). С. 29-35.
3. Веклич О. «Зелений» банкінг: сутність, механізм та інструментиреалізації. URL: [http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019\\_ZELEN\\_INVEST.pdf](http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf).
4. Méndez-Suárez M., Monfort A., Gallardo F. Sustainable Banking: New Forms of Investing under the Umbrella of the 2030 Agenda. *Sustainability*, 2020p. No 12(5). С. 47-54.
5. Kondyukova E. S., Shershneva E. G., Savchenko N. L. Green Banking as a Progressive Model of Socially Responsible Business. *Управленец*, 2018 p. No 9 (6) С. 30-39
6. Офіційний сайт організації "Кліматичні облігації". URL: <https://www.climatebonds.net>.
7. Офіційний сайт АБ «Укргазбанк». URL: <https://www.ukrgasbank.com>.

**Савченко Сергій Олександрович**

аспірант кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ,  
Науковий керівник:

**Швабій Костянтин Іванович**

д.е.н., професор ДПУ

**ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Забезпечення національних інтересів України в економічній сфері в сучасних складних геополітичних умовах, під впливом загрози зовнішньої агресії та пандемії має особливе значення. Важлива роль у цьому питанні відводиться державі, а та, у свою чергу, для реалізації своїх функцій потребує наповнення бюджету податковими доходами.

Необхідність розв’язання теоретичних та методичних питань забезпечення економічних інтересів України інструментами податкового регулювання у



стратегічному ключі пов'язана і з недостатньою розробленістю механізмів податкового адміністрування в частині стратегічного вектору безпечного розвитку податкових відносин.

Ключові напрями розвитку економічної безпеки, її типологізації, засоби та методи забезпечення отримали теоретичний розвиток в положеннях національної економічної безпекології та відображені у роботах З. Варналія [1], О. Власюка [2], Я. Жаліла [3], В. Мунтіяна [4], А. Ходжаян [5] С. Шкарлета [6] та ін. Серед закордонних дослідників у цій сфері слід відзначити праці таких науковців, як В. Vuzan, О. Waever, J. Wilde [7], Р. D. Williams, М. McDonald [8].

Зміст та обумовленість податкової політики, податкових відносин та інтересів держави можна зустріти ще в класичних роботах Д. Рікардо, Дж. Мілля, Дж. Кейнса та інших. Українські вчені В. Захожай [9], Ю. Іванов, А. Крисоватий [10], Д. Серебрянський [11], К. Швабій [12] та багато інших розглядали у своїх роботах проблеми формування та реалізації податкової політики, податкового адміністрування, методів податкового регулювання різних економічних систем та сфер економічних відносин.

Виходячи з стратегії економічної безпеки, економічна політика та її складова – податкова політика – створюють умови для безпечного розвитку суб'єктів податкових відносин на всіх рівнях. Сфера податкового регулювання залежить від завдань реалізації стратегічних напрямів економічної безпеки країни, оскільки виділення бюджетних коштів на реалізацію нових проектів та стратегічних програм забезпечення економічної безпеки потребує виваженої податкової політики, розвитку основних та пошуку додаткових джерел фінансування доходів бюджету (рис.1). У представленій на рисунку 1 схемі взаємозв'язку національної економічної безпеки та податкової сфери виділено три самостійні системи: економічна система, податкова система та об'єднуюча – система забезпечення економічної безпеки.



Рис. 1. Схема взаємозв'язку національної економічної безпеки та податкової сфери





Проте податкова система є не лише фінансовим ресурсом для системи забезпечення національної економічної безпеки. Вона впливає на рівень економічної безпеки за трьома напрямками:

- як зазначене вище фінансове забезпечення витрат держави, формування безпекоорієнтованої бюджетної політики та вирішення проблеми незбалансованості бюджету;
- як інструмент регулювання економічних та соціальних процесів в країні;
- як фактор залежності держави від платників податків.

Таким чином, слід сказати, що податкова система є одночасно ресурсом та інструментом забезпечення економічної безпеки та фактором виникнення загроз, а податкова політика може виступати як засобом забезпечення економічної безпеки, так і стати джерелом посилення загроз та ризиків. Наразі говорити про забезпечення податкової безпеки в Україні не представляється можливим, зважаючи на міцне вкорінення таких понять, як «зарплата в конверті», «подвійна бухгалтерія», «тіньова економіка». Відтак недосконалість податкової системи перешкоджає створенню сприятливого підприємницького клімату в Україні та досягнення пріоритетних цілей держави, орієнтованих на підвищення її економічної безпеки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
3. Жаліло Я.А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я.А. Жаліло. – К. : Вид-во «Сатсанга», 2001. – 224 с.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : [монографія] / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
5. Ходжаян А.О. Стійкість економіки України у вимірі зовнішньоекономічної безпеки / А.О. Ходжаян // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2018. – Вип. № 12 (211). – С. 6-12.
6. Шкарлет С. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7-12.
7. Buzan B.; Waever O., Wilde J. (1998). Security: a New Framework for Analysis. – London: Lynne Rienner Publishers: Boulder.
8. Paul D. Williams, Matt McDonald (2018). Security Studies: An Introduction. - Routledge; 3-rd edition.
9. Захожай В. Б., Литвиненко Я. В., Захожай К. В., Литвиненко Р. Я. Система оподаткування та податкова політика / за заг. ред. В. Б. Захожая, Я. В. Литвиненка. Київ : Центр учбової літератури, 2006. 468 с.
10. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система. Київ : Атіка, 2006. 920 с.



11. Серебрянський Д. М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Нац. акад. Держ. податк. служби України. Ірпінь, 2006. 20 с.
12. Швабій К.І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні - Фінанси України, 2013, №4, С.27-44.

**Теслицький Артем Анатолійович**,  
здобувач вищої освіти першого  
(бакалаврського) рівня  
Державного податкового університету  
Науковий керівник: **Антонюк  
Анастасія Борисівна**,  
к.ю.н., доцент, доцент кафедри  
кримінальної юстиції

## ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПІДСЛІДНОСТІ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Проблема несплати податків відслідковується в усіх країнах світу. В Україні є ще гострішим через існуючий тиск з боку податкового законодавства і правоохоронних органів, тому вітчизняні підприємці постійно шукають прогалини у цій сфері для несплати податків. Відбувається процес всебічного супротиву і можливості ухилення від сплати податків як фізичних так і юридичних осіб, а це негативно відображається на економіці держави.

Кримінальна відповідальність за ухилення від сплати податків є ефективним засобом забезпечення своєчасного та повного виконання громадянами своїх податкових зобов'язань та конституційного обов'язку, а також дієвим засобом запобігання подібним порушенням у майбутньому.

Після прийняття у 2012 році КПК України особливого значення набуло питання кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків. На той час процедура порушення кримінального провадження зазнала принципових змін, головним чином через ліквідацію процесуальної стадії розслідування. І навпаки, відсутність нагляду за порушенням механізму досудового розслідування, особливо щодо злочинів ухилення від сплати податків, призвела до негативної практики в роботі правоохоронних органів, зокрема слідчих Бюро економічної безпеки.

Відповідно до частини 3 статті 216 КПК України, слідчі органів, що здійснюють контроль за додержанням податкового законодавства, здійснюють досудове розслідування кримінальних правопорушень, передбачених статтями 204, 205<sup>-1</sup>, 212, 212<sup>-1</sup>, 216, 218<sup>-1</sup>, 219 КК України [1].

Умисне ухилення від сплати податків є кримінальним правопорушенням. Загалом стаття 212 КК України охоплює діяльність, спрямовану на викривлення відомостей у податковій звітності, що супроводжується підробкою оригіналів документів та інших документів (у тому числі так званих «нетоварних» операцій).



Сьогодні стаття 212 КК України є досить поширеним інструментом впливу на платників податків. Інформація, як правило, за ст. 212 КК України визначається слідчими не лише на підставі перевірок документів, а й на підставі довідок та протоколів правоохоронних органів, яка містить лише певні припущення щодо можливого ухилення від сплати податків. Як наслідок, це призвело до необґрунтованого початку досудових розслідувань платників податків, необґрунтованого тиску на них шляхом обшуків, вилучення важливих документів, допитів, таємних розслідувань [2].

Для прикладу візьмемо дані за перше півріччя 2020 року, де слідчі органів ДФС зареєстрували 480 кримінальних проваджень щодо ухилення від сплати податків. У цих справах розслідуються випадки несплати до бюджету підприємством суми не менше 3 153 000 грн. Несплата податків у такій чи більшій сумі несе ризик притягнення до кримінальної відповідальності у 2020 році [3]. На сьогодні кримінальне процесуальне законодавство вже визначає основну та додаткову підслідність Бюро економічної безпеки України, що стало правонаступником Податкової міліції, що слідкували за додержанням податкового законодавства. Закріплені повноваження підрозділів БЕБ України щодо проведення негласних слідчих (розшукових) операцій та інших змін щодо проведення відповідних досудових розслідувань кримінальних правопорушень, віднесених до сфери їхнього управління.

Детективи органів Бюро економічної безпеки України здійснюють досудове розслідування кримінальних правопорушень, передбачених статтями 199, 200, 203-2, 204, 205-1, 206, 212, 212-1, 218-1, 219, 220-1, 220-2, 222, 222-1, 223-1, 224, 229, 231, 232, 232-1, 232-2, 233 Кримінального кодексу України.

Отже, питань щодо ефективності розподілу повноважень та підслідності є досить багато, оскільки наразі невідомо як новостворений орган покаже себе на своїй професійній службі, але з точністю можна запевнити, що проблема сплати податків та приховування власних грошових надходжень є постійно гострою проблемою, численна кількість громадян скоюють кримінальні правопорушення через недосконалість вітчизняного законодавства та бажанням заробити чи зберегти додаткові «тіньові» фінансові надходження, а це є одним з ключових факторів економічної безпеки держави в симбіозі національній безпеці.

#### Список використаних джерел:

1. Кримінальний процесуальний кодекс: Закон України від 4.10.2021 р. № 4651-VI. *Відомості Верховної ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17#Text>

2. Кримінальна відповідальність за несплату податків (ст.212 КК України).

Для бізнесу, зовнішня торгівля, кримінальний процес, митниця, поради податкового адвоката: веб-сайт. URL: <https://go-advocate.com/kryminalna-vidpovidalnist-za-nesplatu-podatkiv-uholovnaya-otvetstvennost-za-neuplatu-nalohov/>

3. Ухилення від сплати податків: огляд практики та поради щодо захисту: веб-сайт. URL: <https://bargen.com.ua/2020/12/15/uhilennya-vid-splati-podatkiv-oglyad-praktiki-ta-poradi-shodo-zahistu/>



**СЕКЦІЯ 3.**  
**ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА**  
**СВІТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**  
**РОЗВИТКУ**





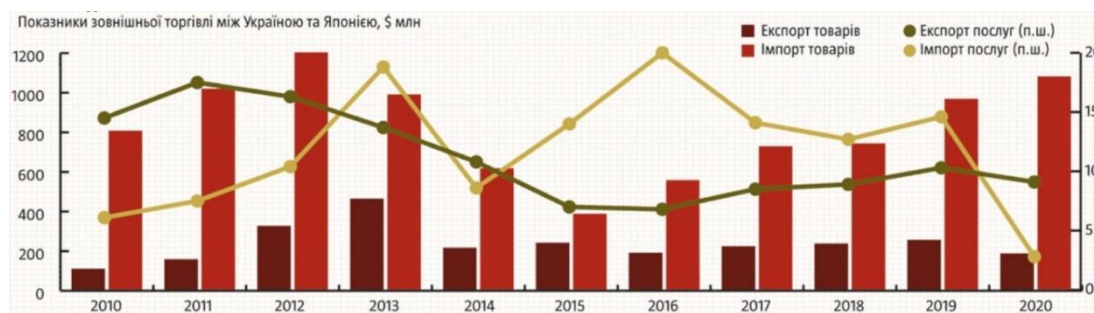
**Василинчук Юліана Олексіївна**,  
магістрантка спеціальності  
«Міжнародні економічні відносини»  
Державного податкового університету,  
**Коляда Олена Володимирівна**, к.е.н,  
доцент, доцент кафедри міжнародної  
економіки ДПУ

## ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯПОНІЇ ТА УКРАЇНИ

Важко знайти країну, яка більше підходить на роль стратегічного партнера України у Східній Азії, ніж Японія. І справа не лише в тому, що це третя економіка світу, єдиний представник Азії у «Великій сімці», один із найбільших донорів допомоги та світових інвесторів. Який би аспект міжнародної взаємодії ми не розглядали, легко виявимо збіг принципів, інтересів та глобальних цілей. Японія може стати тим ключем, який відкриває Україні вхід на ринки безпрецедентно широкого кола держав. Цінність України для Японії у сфері економіки полягає в агропромисловому потенціалі, оскільки Японія є одним із найбільших у світі імпортерів сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Цінність Японії для України – її промисловий потенціал, легендарна корпоративна культура, філософія ведення бізнесу, які свого часу стали основою економічного підйому Китаю та держав АСЕАН.

Японія визнала Україну 28 грудня 1991 р. Дипломатичні відносини були встановлені 26 січня 1992 р. На сьогодні, Японія є одним з ключових партнерів України в Азії, водночас потенціал відносин не використовується на повну.

Двостороннє торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво протягом останніх трьох років демонструє сталу позитивну динаміку. На рис.1 можна побачити наступну тенденцію: якщо імпорту товарів з Японії постійно перевищує експорт, то експорт послуг починає зростати, в 2020 році навіть



перевищив імпорту послуг.

**Рис. 1. Показники зовнішньої торгівлі між Україною та Японією**  
*Джерело: Державна служба статистика*



Станом на 01.01.2020 р. загальний обсяг двосторонньої торгівлі товарами і послугами досяг рівня 1 235,3 млн. дол. США. При цьому експорт українських товарів і послуг становив 259,87 млн. дол. США, а імпорт з Японії – 975,43 млн. дол. США. Від’ємне сальдо торговельного балансу при цьому становило – 715,56 млн. дол. США.

Таблиця 1

**Показники зовнішньої торгівлі між Україною та Японією, млн дол США**

	Станом на 01.01.2016	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2018	Станом на 01.01.2019	Станом на 01.01.2020
<b>Товарообіг</b>	630,3	764,0	941,5	969,3	1 235,30
<b>Експорт</b>	243,0	192,0	218,0	231,9	259,87
<b>Імпорт</b>	387,3	572,0	723,5	737,4	975,43
<b>Сальдо</b>	-144,3	-380,0	-505,5	-505,5	-715,56

*Джерело: Державна служба статистики*

З таблиці 1 можна зробити висновок, що впродовж всього шляху співробітництва сальдо постійне від’ємне, тобто імпорт перевищує експорт. За останні роки товарообіг продовжує зростати. На рис. 2 та рис. 3 розглянемо структуру товарного експорту та імпорту відповідно.

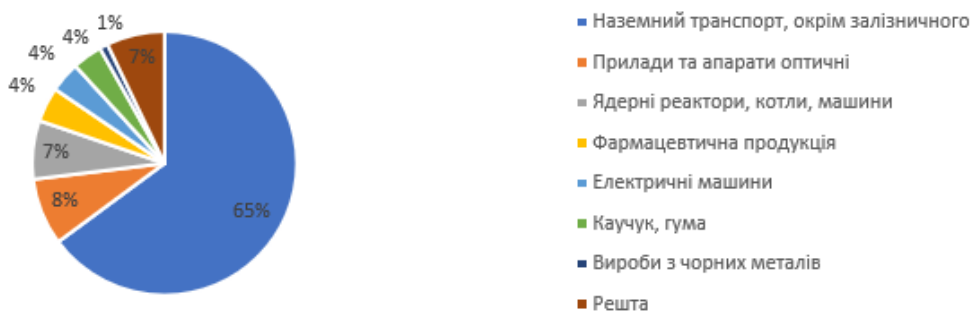


**Рис. 2. Товарна структура експорту в 2020 році, млн дол США**

*Джерело: Державна служба статистики*

У структурі українського товарного експорту традиційно домінували товари з низьким рівнем доданої вартості: руди та концентрати залізні, а також тютюнові вироби і промислові замітники тютюну.

Структура японського товарного імпорту характеризується стабільністю і складається насамперед з продукції машинобудування – імпорт засобів наземного транспорту.



**Рис. 3. Товарна структура імпорту в Україну в 2020 році, млн дол США**

*Джерело: Державна служба статистики*



Протягом останніх років здійснювались заходи щодо сертифікації української аграрної продукції для забезпечення її доступу на ринок Японії, який пред'являє підвищені вимоги до якості продовольчих товарів: 2017 р. – погодження документації та отримання дозволу для імпорту до Японії продукції молочної галузі України; 2019 р. – узгодження сертифікатів здоров'я на експорт з України до Японії м'яса курятини, а також свіжих яєць, призначених для споживання людиною. В цілому ж, економічний вимір наших відносин до останнього часу не викликав особливого оптимізму, оскільки ґрунтувався на імпорті готової продукції з високою додатковою вартістю замість японських прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у розвиток місцевої промисловості. Результат – значний дисбаланс у взаємній торгівлі на користь Японії як якісно, так і кількісно. Тим самим, існуючий потенціал у відносинах між Україною та Японією використовувався на 10%.

Після запровадження у 2016 р. поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС на основі Угоди про асоціацію, Україна стала більш привабливою для японського бізнесу в інвестиційному і торговельному сенсах. Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій між Україною та Японією, яка набула чинності у 2015р., створила сприятливі умови для залучення японських інвестицій в Україну. У своїх бізнес-планах японські компанії покладаються на переваги спільного ринку України з ЄС. Тому слід відзначити зацікавленість японських компаній в інвестуванні у виробництва, продукція яких призначена не лише для внутрішнього ринку, але й для експорту на ринок Європи як комплектуючі у кінцевих європейських продуктах.

Отже, ключовими інтересами України є: отримання допомоги від Японії у процесі модернізації та проведення реформ через реалізацію міжурядових програм; збільшення обсягів взаємної торгівлі та ПІІ; перехід від міжурядових програм до активного залучення японського корпоративного капіталу до модернізації України. Зі свого боку, Японія зацікавлена у становленні України як надійного партнера з демократичними принципами та ринковою економікою та готова сприяти цьому шляхом надання допомоги, у тому числі через сприяння залученню ПІІ.

Проаналізувавши співробітництво між Україною та Японією, зроблено висновок, що відносини між Україною та Японією позбавлені політичних проблем та розбіжностей і відзначаються спільністю поглядів та позицій з багатьох актуальних міжнародних питань, що дозволяє розвивати та поглиблювати економічні зв'язки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Olena Mykal. Japan-Ukraine Relations: Untapped Potential. 2016. URL: <https://thediplomat.com/2016/04/japan-ukraine-relations-untapped-potential/>.
2. Signing of the Japan-Ukraine Investment Agreement. URL: [https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e\\_000624.html](https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e_000624.html).
3. Шавалюк Л. Про тенденції та перспективи зовнішньоекономічних відносин між Україною та Японією / Любомир Шавалюк. // Український тиждень. – 2021. – №12.



**Пузько Сергій Геннадійович**,  
здобувач PhD кафедра бізнес-  
економіки та підприємництва КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана,  
Науковий керівник: д.е.н, доцент  
**Петренко Людмила Анатоліївна**

## **ЛІДЕРИ ДУМОК ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ «ТЕХНОЛОГІЧНИХ РАМОК» НОВИХ ПРОДУКТІВ**

В епоху домінування ідейного лідерства та інноваційного мислення, коли стейхолдери прагнуть почути креативні рішення для виходу продукту на ринок та нових технологій виробництва, центром уваги стають «лідери думок» або трендсеттери. Саме до їх думки про нові рішення або продукти дослухається загальна спільнота. Вони є авторитетними клієнтами, співробітниками, бізнес-партнерами, «зірки», урядовими й неурядовими організаціями, блогери, мандрівники, молоді мами. «Лідери думок» задають тренд, це той, хто встановлює тенденції, моду, сприяє рішенню про покупку та сприятну поведінку клієнтів стосовно певного товару. Фактично кожен може стати «лідером думок» або законодавцем моди, тому що кожен із нас розповідає про конкретні бренди чи продукти, радить чи не радить їх купувати та ділиться думками щодо сприйняття після використання, споживання або застосування.

Лідери думок це люди, що формують «технологічні рамки» [1]. Орліковскі та Гаш (1994) навели свої аргументи щодо технологічних рамок як основної теоретичної бази в дослідженні інформаційних систем на передумові, що люди діють відповідно до своїх інтерпретацій світу, включаючи свої інтерпретації щодо технологій в організаціях, в продуктах та послугах.

Лідери думок (трендсеттер, блогер, опініонлідер) – це люди, які розуміються у певній сфері і публікують в Інтернеті свої погляди, думки, огляди товарів, місць тощо. Але не кожний, хто публікує статті в Інтернеті, є блогером. Блогер – це та особистість, кумир для інших Інтернет-юзерів, що має велику кількість постійних «фоловерів» (англ. followers – підписники), які читають статті блогера, реагують на них (шляхом коментарів, лайків, переглядів), слідкують за блогером та намагаються бути на нього схожими. Тобто поняття «лідери думок» значно ширше за поняття «блогер». Блогер – це підвид лідера думок [2].

В основі соціально-когнітивної перспективи в дослідженні інформаційних систем, що зосереджені на системному аналізі, Орліковський і Гаш визначили технологічні рамки як «підмножину організаційних рамок членів, які стосуються припущень, очікувань і знань, які вони використовують для розуміння технологій в організаціях. Це включає не тільки природу та роль самої технології, а й конкретні умови, застосування та наслідки цієї технології в конкретних контекстах» [1, с. 178]. Вони стверджували, що рамки існують на





індивідуальному рівні, але окремі особи у відповідних соціальних групах мають тенденцію розробляти спільний системний аналіз, який концентрує їх увагу навколо технологій та їх розуміння та використання технологій. Групи, які вони визначили в емпіричному дослідженні, включали технологів, які впроваджували організаційні інформаційні системи, користувачів цих систем, і менеджерів, які вирішували, які технології використовувати.

Внесення змін за підтримки ідейного лідерства дає компаніям емердженти (виникаючі тренди) для значного підвищення їх попиту. Споживачі (та інші стейкхолдери) постійно шукають нові тренди, думки, точки зору, нове розуміння й вирішення певної проблеми, які для них важливі. Взаємодія відбувається на ринку між бізнесом і споживачем через призму певної проблеми. В результаті спрацьовує сила рекомендаційного маркетингу.

Багато компаній зрозуміли, що початок співпраці з «лідерами думок» або трендсеттерами може виявитися небезпечним. Коли вони мають значний вплив на своє оточення, на інших, вони стануть ефективною ланкою виведення та просування товару на ринок. Це називається рекомендаційний маркетинг. Вони шукають драйверів моди-амбасадорів брендів, які отримують конкретний продукт. Їхнє завдання – пізнати його, використати та створити про нього думку, якою вони поділяться зі своїми близькими. Що є основною рушійною силою рекомендаційного маркетингу? Натуральність і чесність. Він фокусується на тому, що дійсно важливо для споживача. Крім того, люди скоріше довірятимуть думці когось із знайомих, ніж рекламному повідомленню.

Отже, лідери думок (трендсеттери) задають тренди та формують «технологічні рамки» інформаційної системи технологій в організаціях, в продуктах та в послугах. Вони сприяють рішенню споживача про покупку та поведінку клієнтів стосовно певного товару. Дана форма щодо внесення змін за підтримки ідейного лідерства дає компаніям емердженти (виникаючі тренди) для значного підвищення їх попиту на товар або послугу, що в результаті набуває сили рекомендаційного маркетингу.

### Список використаних джерел:

1. Orlikowski, W., and Gash, D. "Technology Frames: Making Sense of Information Technology in Organizations," *ACM Transactions on Information Systems* (12:2), 1994, pp. 174–207.
2. Белова Т.Г., Черкасова В.В. Співробітництво з лідерами думок в інтернеті як сучасний ефективний спосіб просування бренду. Причорноморські економічні студії. В. 25. 2018. С. 62-65. URL : [http://bses.in.ua/journals/2018/25\\_2018/15.pdf](http://bses.in.ua/journals/2018/25_2018/15.pdf)



**Яківченко Андрій Миколайович,**  
здобувач PhD кафедра маркетингу  
Національного авіаційного  
університету,  
Науковий керівник: д.е.н, доцент  
**Шевченко Анна Валеріївна**

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ: ОСНОВНІ ТРЕНДИ ТА РИЗИК-ФАКТОРИ**

Важливим економічним фактором розвитку нової економіки є цифровізація усіх бізнес-процесів. У цьому контексті цифрові бізнес-моделі та цифровий маркетинг стали невід'ємною частиною повсякденної реальності вітчизняних підприємств й організацій. На додаток до класичної онлайн-торгівлі надзвичайною популярністю користуються, зокрема, цифрові платформи, будь то соціальні мережі, пошукові системи, портали новин чи онлайн-ринки. На додаток до нових компаній, все більше і більше усталених компаній також прагнуть до переходу на цифрову платформу: але як цю цифрову екосистему між постачальниками, споживачами та виробниками спроектувати продуктивно та ефективно? Яким чином може вдатися перехід від уже створеної компанії до цифрової платформи і яку роль у цьому відіграють маркетингові дослідження інновацій?

Маркетингові дослідження інновацій ґрунтуються на стратегічній діяльності, оперативному стратегуванні маркетингової діяльності. Ці два напрями є частину інноваційного процесу розвитку підприємств та організацій. Інноваційний процес включає етапи від валідації ідеї, випробовування, створення винаходу та до його використання. Різні дослідження підкреслюють велике значення маркетингу для успіху інновацій. Інновації, у свою чергу, мають велике значення для конкурентоспроможності на національному, регіональному та мікро рівні. Особливу увагу слід приділити процесам просування та реалізації нового продукту або послуги, оскільки самої ідеї та залучених інвестицій недостатньо, щоб вийти на інноваційний рівень розвитку підприємницької структури.

Основними трендами маркетингових досліджень інновацій, які орієнтовані на пошук інформації, аналіз даних та систему розвитку щодо:

- нового продукту/послуги (динаміка змін основних показників ефективності продукту на основі модифікації базових технологій; новий ринок);
- дизайну (функціональність; естетичність; символічні та емоційні переживання);
- цінової пропозиції (комплектуючі; креативні методи дисконтування; оперативне ціноутворення; розширені системи оплати);
- просування на ринку самого товару або послуги (кампанії в соціальних мережах; дискусійні форуми; мобільний застосунок; соціальна значущість);



- формування бренду (ім'я; символ; значення сигналізації індикатора новизни; брендований маркетинг у соціальних мережах);
- розповсюдження або масштабування (реструктуризація каналів; нові магазини; управління за потребою; налаштування та систематизація усіх бізнес-процесів).

Маркетингові дослідження інновацій націлені на впровадження нового маркетингового методу (маркетингової ідеї чи стратегії), який суттєво відрізняється від попереднього маркетингового методу, який використовувався підприємством, і який раніше підприємством не застосовувався. Вимогою до маркетингової інновації є те, що вона передбачає значні зміни в дизайні або упаковці продукту, розміщенні продукту, просуванні товару або ціні. Водночас, сезонні, регулярні та інші операційні зміни методів маркетингу не вважаються маркетинговими інноваціями.

Поступово зростає попит на маркетингові дослідження інновацій, так у 2021 р. розмір світового ринку маркетингових послуг складає 52,26 млрд доларів США, що у порівнянні із показником 2017 р. більше на 176,36 % (18,91 млрд доларів США у 2017 р.). Щорічна динаміка зростання світового ринку маркетингових послуг представлена на рис. 1.

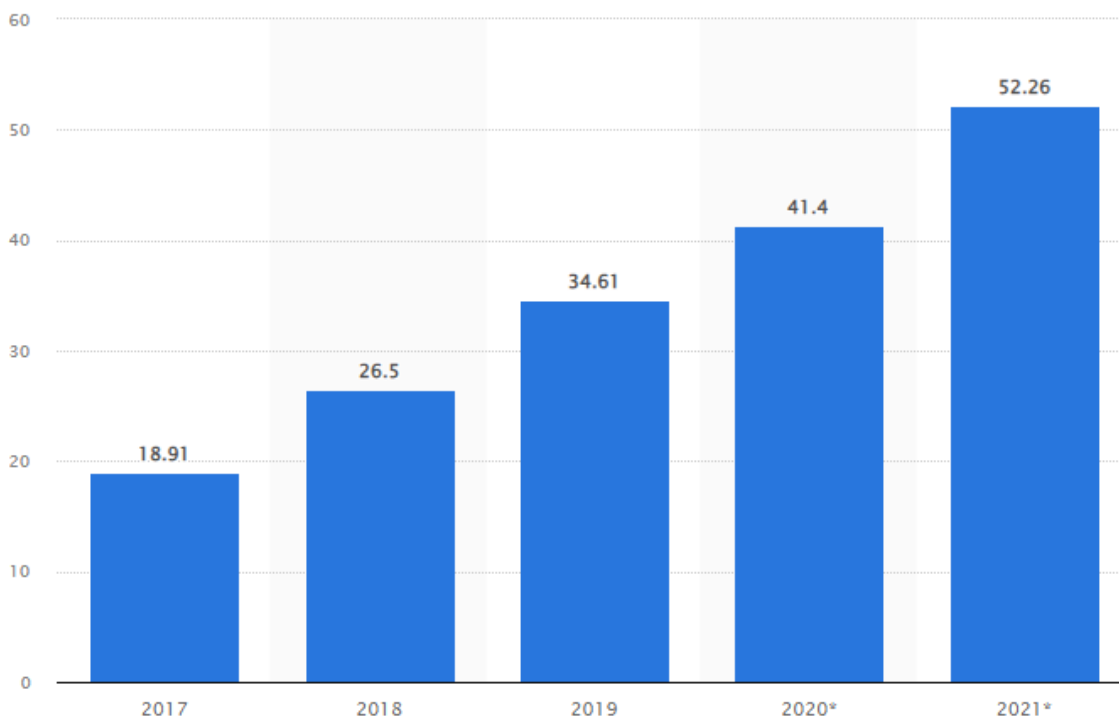


Рис.1. Розмір ринку маркетингових послуг у світі з 2017 по 2021 рік (у млрд доларів США)

Джерело: сформовано автором за даними сайту Євростату.

Як ми бачимо, щорічно посилюється попит на світовому ринку на маркетингові дослідження. У той же час під силою посилення цифрових процесів на світовому та національному ринку виникають ризик-фактори, які не слід не враховувати. Цифровізація породжує нові виклики, що пов'язані в першу чергу із бажанням споживачів розкривати конфіденційну інформацію з метою персоналізації цифрових продуктів і послуг. Екосистема підприємств й організацій отримує доступ до персональних даних клієнта або споживача.



Основними ризик-факторами у проведенні маркетингових досліджень інновацій виступають:

- ризик витоку інформації;
- ризик невідповідності технологічного потенціалу та цифровий розрив у навичках;
- ризик отримання викривленої та недостовірної інформації;
- недостовірність вхідної інформації, що призводять до несприятливого результату;
- не релевантність вихідної інформації про результати досліджень;
- ризик помилок при відсутності перевірки;
- асиметрія інформації;
- прийняття невірної рішення за рахунок кращого знання й розуміння стану та динаміки факторів оточуючого середовища;
- ризик провалу, повномасштабне впровадження виробу на ринок;
- економічні ризики, перевищення розміру витрат над очікуваними вигодами від отриманих результатів;
- ризик зниження іміджу або «втрати обличчя»;
- ризик браку часу.

Змінюється час й змінюються маркетингові дослідження інновацій, саме вільне володіння технологіями та застосунками дають можливість знайти нестандартне інноваційне рішення для вирішення певної проблеми. Високий рівень цифрової грамотності персоналу створює фундамент для виведення підприємницької структури на інноваційний рівень розвитку екосистеми. Процеси цифровізації дозволяють посилити інноваційний розвиток, проте виникають інформаційні ризики, тому це необхідно врахувати для забезпечення економічних інтересів та посилення економічної безпеки за умов здійснення маркетингових досліджень інновацій.

#### Список використаних джерел:

1. Обсяг ринку маркетингових послуг у світі. URL: <https://www.statista.com/>
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 623 с.
3. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. - 615 с.
4. Яшкіна О.І. Маркетингові дослідження інновацій [електронний ресурс]: навч. посіб. / О.І. Яшкіна - О.: ОНПУ, 2018. - 102 с.
5. Directions of perfection of marketing research in the development of issues related to the effective implementation of innovative projects. [Електронний ресурс] / L. D. Gluschenko, A. G. Yvaschenko // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 84-89. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>



**СЕКЦІЯ 4.**  
**РЕЙДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВА ЗАГРОЗА**  
**БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**



**Калганова Олена Анатоліївна,**  
к.ю.н., доцент, в.о. завідувача кафедри  
кримінальних розслідувань  
Державного податкового університету

## **РЕГЛАМЕНТАЦІЯ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ РЕЙДЕРСЬКИМИ ЗАХОПЛЕННЯМИ В ЗАКОНОДАВСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

Однією з актуальних проблем трансформаційної економіки України є рейдерство. Від нього потерпають як промислові підприємства, так і організації невинуваченої сфери, суб'єкти малого та середнього бізнесу [1].

На відміну від деяких зарубіжних держав Україна практично не має досвіду кримінально-правової протидії рейдерству, оскільки сама постановка цієї проблеми сталася на законодавчому рівні лише в 2013 році. Крім того до сьогоднішнього дня в КК України, так само як і в інших нормативно-правових актах, не знайшла відображення легальна дефініція «рейдерство». Тому надзвичайно цінним при розробці цього поняття, методик його розслідування та комплексу кримінально-правових засобів боротьби з правопорушеннями, пов'язаними з рейдерством, може виявитися законодавчий досвід окремих зарубіжних країн.

Появу і розвиток рейдерства прийнято пов'язувати з ім'ям знаменитого американського підприємця Джона Дейвісон Рокфеллера (John Davison Rockefeller), який у 1870 р. відкрив першу в світі рейдерську корпорацію «Ohio Company», пізніше названу «Standard Oil Company». Вона була створена шляхом злиття розрізаних дрібних і середніх нафтових американських компаній і вже до 1877 р. зайняла монополістичне становище на ринку переробки і транспортування нафтопродуктів.

У 1890 р. в зв'язку з включенням держави в нафтобізнес і прийняттям одного з основних джерел антитрестового законодавства США Закону Шермана «Standard Oil Company» привернула увагу антимонopolних органів і піддалася примусовому розділу. Незважаючи на безперервні спроби Рокфеллера створити холдингові компанії «Standard Oil Company», в 1911 р. Верховний суд США прийняв рішення про припинення її діяльності [2, с. 130].

У сучасному федеральному кримінальному законодавстві США щодо недружніх злиттів і поглинань корпорацій встановлюється рамкова кримінальна відповідальність. Детальна регламентація наводиться в спеціальних законах, зокрема в Законі Шермана (the Sherman Antitrust Act) і Законі Клейтона (the Clayton Antitrust Act) [3, 4].

Особливістю цих федеральних антитрестовських законів є те, що вони



передбачають дуалістичну систему цивільних правозастосовних повноважень, якими наділяються два федеральних органу – Міністерство юстиції США і Федеральна комісія з цінних паперів та фондового ринку. У цивільних справах мова зазвичай йде про застосування засобів судового захисту за правом справедливості (судову заборону або наказ суду про заборону продовження протиправної дії).

Розпочинати кримінальні провадження за фактами порушення антитрестовського законодавства має право тільки Міністерство юстиції США. Майже всі випадки відкриття кримінальних проваджень пов'язані з горизонтальними діями зі злиття та поглинання. Відповідно до ст. 1 Закону Шермана вчинення зазначених дій корпораціями визнається злочином і карається штрафом в розмірі до 10 млн. дол. США. Індивідуальні порушники Закону Шермана можуть бути на розсуд суду піддані штрафу в розмірі до 350 тис. дол. США або позбавленню волі на строк до трьох років.

Закон Клейтона (ст. 7) забороняє злиття і поглинання компаній, які можуть призвести до істотного послаблення конкуренції або створення монополії в будь-якій сфері торгівлі. Закон передбачає санкції щодо деяких видів злиття і вимагає від суб'єктів, які планують здійснити злиття, подати повідомлення в Федеральну комісію з цінних паперів та фондового ринку та Міністерство юстиції США. Ця вимога є однією з основних при завершенні угод по злиттю, оскільки виступає критерієм оспорюваності таких угод [5].

Теоретичний і практичний інтерес представляє аналіз кримінально-правових норм про відповідальність за рейдерські захоплення в кримінальних законах держав-учасниць СНД, родинних, як відомо, за своїм основним змістом кримінальному законодавству України.

Так, в Кримінальному кодексі Республіки Молдова (далі – КК РМ) у гл. VI «Злочини проти власності» поряд з шахрайством (ст. 190 КК РМ) і навмисним знищенням і пошкодженням чужого майна (ст. 197 КК РМ) як «загарбний» злочин закон передбачає порушення володіння (ст. 193 КК РМ). Кримінальна відповідальність в даному випадку настає за незаконне повне або часткове заволодіння чужою нерухомістю, вчинене із застосуванням насильства чи погрози його застосування або шляхом знищення або переміщення межових знаків [6].

У гл. 7 КК Республіки Казахстан (далі – КК РК 1997 р.) «Злочини у сфері економічної діяльності» була регламентована спеціальна відповідальність за рейдерські захоплення підприємств. Підстави такої відповідальності, дефініція «рейдерство», предмет і метод здійснення рейдерських захоплень закріплені в ст. 226-1 «Рейдерство».

З 1 січня 2015 року в Республіці Казахстан введений в дію новий Кримінальний кодекс від 3 липня 2014 р № 226-V ЗРК (далі – КК РК 2014 р.). В



рамках різних кримінально-правових новацій казахський законодавець не відмовився від криміналізації рейдерських захоплень, закріпивши незначно перероблену норму про відповідальність за рейдерство в ст. 249 гл. 8 «Кримінальні правопорушення у сфері економічної діяльності». В цілому, ст. 249 КК РК 2014 року в повному обсязі відтворює поняття «рейдерство» і його обтяжуючі обставини, раніше сконструйовані в диспозиції ч. 1 ст. 226-1 КК РК 1997 р. [7].

Вивчення законодавчого матеріалу інших країн-членів СНД: Вірменії, Азербайджану, Киргизстану, Туркменістану та Узбекистану показало, що кримінальні кодекси цих держав не містять описи діянь, які можна кваліфікувати як кримінально-правові заборони в сфері корпоративних відносин. Це пов'язано з недостатньою розвиненістю економіки, бізнесу та відсутністю в цих державах масової поширеності небезпечних діянь у сфері корпоративних відносин.

На завершення звернення до зарубіжного досвіду можна сформулювати такі висновки. Кримінально-правове регулювання корпоративних відносин в розглянутих країнах вельми схоже. У країнах СНД спостерігається конвергенція шляхом уніфікації кримінально-правових заборон. Проглядається явна антирейдерська спрямованість багатьох кримінально-правових засобів з огляду на триваючу тенденцію до поширення рейдерства. У той самий час в ряді країн СНД виявлена або зайва криміналізація діянь, або прямо протилежна ситуація – відсутні кримінально-правові заборони повністю або певного виду. Відсутність заборон є не прогалиною в правовому регулюванні, а наслідком низького попиту на кримінально-правові засоби в сфері корпоративних відносин.

Разом з тим, подолання проблеми рейдерства в Україні є спільним завданням влади, бізнесу, засобів масової інформації, кожного громадянина та суспільства загалом. Тільки за умови консолідації зусиль можливий подальший розвиток України як правової, сучасної, демократичної держави з конкурентоспроможною економікою, а це вимагає часу [8, с. 52].

### Список використаних джерел:

1. Бабіна Н.О. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства. *Ефективна економіка*. № 3. 2016. URL: <https://cutt.ly/vPwaAia>.
2. Варналій З.С., Мазур І.І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 2. С. 129–136.
3. The Sherman Antitrust Act (1890) U.S.C. Title 15. Sections 1–7 / Legislation USA. URL: [http://www.globalcompetitionforum.org/regions/n\\_america/USA/us\\_saa.pdf](http://www.globalcompetitionforum.org/regions/n_america/USA/us_saa.pdf).
4. The Clayton Antitrust Act (1914). U.S.C. Title 15. Sections 15–22 / Legislation USA. URL: [http://www.globalcompetitionforum.org/regions/n\\_america/USA/clayton.pdf](http://www.globalcompetitionforum.org/regions/n_america/USA/clayton.pdf).





america/USA/The%20Clayton%20Antitrust%20Act.pdf.

5. Руководящие указания по горизонтальному слиянию 1992 года (Horizontal Merger Guidelines (1992) / Legal Information Institute. URL: <http://www.law.cornell.edu/search/lii/top/Horizontal%20Merger%20Guidelines>.
6. Уголовный кодекс Республики Молдова от 18 апреля 2002 г. № 985-XV (в ред. Закона Республики Молдова от 04 апреля 2014 г. № 56). URL: <https://www.legislationline.org/ru/documents/section/criminal-codes>.
7. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 16 августа 1997 г. № 167-1 (в ред. Закона Республики Казахстан от 10 июня 2014 г. № 206-V-ЗРК). URL: <https://www.legislationline.org/ru/documents/section/criminal-codes>.
8. Згадова Н.С., Рогатина Л.П., Губко В.І. Рейдерство в Україні – загроза економічній безпеці підприємств. *Економічний простір*. № 159. 2020. С. 49–52.

**Яцик Тетяна Петрівна**, к.ю.н.,  
доцент, професор кафедри  
кримінальних розслідувань  
Державного податкового університету,  
**Мельник Сергій Степанович**, к.е.н.,  
доцент кафедри кримінальних  
розслідувань Державного податкового  
університету

## **РЕЙДЕРСТВО – ОДНА З ОСНОВНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Економічна безпека бізнесу – це стан найбільш ефективного використання ресурсів та підприємницьких можливостей для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку. Це такий стан суб'єкта господарювання, за якого завдяки протидії негативному впливу внутрішніх та зовнішніх загроз і небезпек забезпечується його стабільне та максимально ефективно функціонування станом на сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому [1, с. 3].

Економічна безпека підприємства формує здатність підприємства розвиватися, підвищувати свою конкурентоспроможність і конкурентоспроможність своєї продукції, утримувати свої позиції на конкурентних ринках, характеризує силу та економічний потенціал підприємств для протидії негативному впливу зовнішнього і внутрішнього середовища.

На функціонування та розвиток бізнесу впливають численні зовнішні та внутрішні фактори. Численні загрози економічній безпеці можуть призвести до негативних наслідків у вигляді порушення платоспроможності та фінансової стійкості, зниження рентабельності та іншого погіршення діяльності бізнесу. У зв'язку з цим зростає актуальність і необхідність забезпечення економічної безпеки підприємств.



Однією із реальних загроз економічній безпеці бізнесу в Україні на сьогоднішній день є рейдерство.

Рейдерство – це успішний і прибутковий бізнес, який спеціалізується на нелегальному захопленні управління підприємствами та їх активами з корисливою метою. Найчастіше під такий удар потрапляють економічно привабливі бізнеси з високою рентабельністю та вразливою структурою власності або управління [2].

Чим швидше та потужніше розвивається економіка, тим стрімкіше зростає і показник рейдерських атак. Кожного року в Україні фіксується близько чотирьохсот рейдерських атак. І якщо проаналізувати статистику, то можна одразу помітити, що такі атаки найчастіше відбуваються в областях із досить високим рівнем розвитку економіки, тобто там, де існують економічно привабливі підприємства.

Вразливими для рейдерських захватів в Україні залишаються середній та великий бізнес з високоліквідними активами у сферах будівництва, управління нерухомістю, агробізнесу, а також ритейл, де більше 50% статутного капіталу чи акцій юридичної особи зосереджено в руках одного власника [2].

Парадоксально, що дане суспільно-небезпечне діяння з'явилося досить давно, але до цього часу ще не знайдено дієвих механізмів протидії йому. Держава намагається боротися з даним явищем за допомогою посилення адміністративної та кримінальної відповідальності, але на практиці це не зупиняє протиправні дії та не попереджує їх.

На жаль, до цього часу в Україні не врегульоване питання з визначеністю поняття «рейдерство» у кримінальному законодавстві. Відтак, рейдерство як окремий склад кримінального правопорушення досі не обліковується в офіційній статистиці правоохоронних органів і судів. Натомість існує вичерпний перелік статей КК України, за сценаріями яких відбуваються атаки на майнові та корпоративні права з боку зловмисників [2].

В 2021 році було зареєстровано Проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо посилення відповідальності за окремі кримінальні та адміністративні правопорушення у сфері господарської діяльності, службової діяльності, діяльності осіб, що надають публічні послуги та кримінальні правопорушення проти авторитету органів державної влади», який пропонує врегулювати питання пропорційності та індивідуального характеру покарань, що призначаються за вчинення кримінальних правопорушень у сфері господарської діяльності до яких і належить рейдерство, але на жаль, сьогодні уже 2022 рік, але даний Проект закону лише прийнято за основу.

Якщо проаналізувати законодавство економічно розвинених країн, які захищають право власності, то можна помітити, що в більшості таких країн на юридичному рівні унеможливлено існування такого суспільно-небезпечного діяння як рейдерство, а в тих країнах, де з ним і зустрічаються, то там розроблений цілий комплекс нормативно-правових актів, які регулюють дане питання.

У Європейському Союзі та Сполучених штатах Америки на сьогоднішній день існує поняття лише «білого» рейдерства. Воно означає повністю законне поглинання однією компанією іншої або придбання пакета акцій одного



акціонера іншим. І навіть при тому, що все це відбувається абсолютно легально, суспільство відкрито засуджує «біле» рейдерство, оскільки вважається, що в такій ситуації є постраждала сторона і її потрібно захищати.

Законодавство західних країн успішно припиняє захоплення чужого бізнесу. Правове поле функціонує таким чином, що винних легко притягнути до відповідальності та довести їхню причетність. Саме до створення аналогічних прозорих законів повинна прагнути і наша держава.

Аналіз статистики Офісу генерального прокурора за 2017-2020 роки показує, що кількість рейдерських захоплень в Україні стрімко збільшувалася, а відповідна реакція з боку державних органів була дуже низькою. За останні 5 років в Україні відбулось 1690 рейдерських захоплень. За даними, які містяться у Єдиному державному реєстрі судових рішень у 2017 році – лише 2 вироки суду стосовно рейдерських захоплень; у 2018 році – 3 вироки; у 2019 році наявні лише 2 вироки (один з яких не набрав законної сили) [3]. У 2021 р. зафіксовано 322 нових рейдерських атак при тому, що у 2020 р. їх відбулося 849. З усіх зазначених випадків за 2021 р. тільки 101 провадження було передано до суду. Такі дані свідчать про повну неефективність роботи правоохоронних органів в контексті розслідування кримінального правопорушень в даній сфері.

На нашу думку, економічний спад у зв'язку із поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) дещо загальмував швидкі темпи зростання рейдерських захоплень протягом 2020-2021 років, але це короткостроковий період і незабаром знову відбудеться новий виток розвитку даного суспільно-небезпечного діяння та ще і з використанням нових способів їх вчинення з використанням кіберзасобів [4, с.122; 5, с. 236].

Будь-яка криза спричинює настання негативних явищ, що пов'язані з порушенням охоронюваних законом прав та інтересів. Наслідки пандемії ще довгий час будуть відчуватися як в соціальній сфері, так і в бізнесі, а тому час приділити увагу питанню захисту бізнесу в умовах переходу від карантинного до пост-карантинного періоду.

Ослаблення комерційного захисту стало закономірним наслідком спаду розвитку глобальної бізнес-системи, адже наразі більшість сил спрямовується на загальну здатність функціонування, а ніж на протидію незаконним зазіханням з боку правопорушників. При цьому, протидія рейдерству не може бути передчасною, адже побудова захисту повинна бути ще до настання атаки. У боротьбі за власність переможцем виходить найпідготовленіший гравець [6].

Підсумовуючи викладене вище потрібно акцентувати увагу на тому, що рейдерство в Україні відбувається через неусунення причин та проблемних питань у чинному законодавстві, що дають підґрунтя виникненню та існуванню рейдерства як явища. Нестабільна політична ситуація та корупція в державних інституціях створюють передумови для високої рентабельності незаконних захоплень чужого майна та злочинної рейдерської діяльності.

Так, як в законодавстві не існує єдиного поняття «рейдерства» та конкретної статті, яка б регулювала дане суспільне явище, то кримінально-правова кваліфікація попросту є комплексом декількох складів кримінальних правопорушень, що ускладнює роботу правоохоронних органів. Ми вважаємо,



що для вирішення проблеми неефективного притягнення рейдерів до відповідальності за сукупністю складів кримінальних правопорушень необхідно створити спеціальну методику розслідування таких правопорушень та забезпечити підготовку висококваліфікованих кадрів, які б вмiло використовували дану методику.

### Список використаних джерел:

1. Економічна безпека бізнесу: навч. посіб. / [Г.О. Швиданенко, В. М. Кузьомко, Н. І. Норіцина та ін.]; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. К. : КНЕУ, 2011. 511 с.
2. Горобець О. Нові можливості для рейдерів, або До чого готуватися бізнесу у 2022 р. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/novi-mozhливosti-dlya-reyderiv-abo-do-chogo-gotuvatisya-biznesu-u-2022-r.html>.
3. Поповська Т. Боротьба з рейдерством. Кримінально-правові аспекти. URL: <https://uba.ua/documents/%D0%9F%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.pdf>.
4. Yatsyk, T. P., Shkelebei, V. A. Investigation of new forms of cyber crime (phishing and cybersquatting). Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2018. № 53. С.121-123.
5. Криміналістика: навч. посіб. / В.В. Топчій, Л.Д. Удалова, В.А. Шкелебей, Т.П. Яцик, О.В. Топчій. За заг. ред. В.В. Топчія. К.: ФОП Маслаков, 2021. 596 с.
6. Гнатенко О. Рейдерство в 2021 році. Аналіз судової практики. URL: [https://biz.ligazakon.net/analytics/205160\\_reyderstvo-v-2021-rots-analz-sudovo-praktiki](https://biz.ligazakon.net/analytics/205160_reyderstvo-v-2021-rots-analz-sudovo-praktiki).

**Чигрина Галина Леонідівна,**

к.ю.н., професор кафедри  
кримінальних розслідувань  
Державного податкового університету

## МЕТОДОЛОГІЯ РОЗСЛІДУВАННЯ ФАКТІВ ПРОТИПРАВНОГО ЗАВОЛОДІННЯ МАЙНОМ (РЕЙДЕРСТВО): МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Господарська діяльність завжди була і є ризиковим видом діяльності. Наразі в Україні ніхто із суб'єктів господарювання, будь то фізична особа-підприємець, підприємство, установа чи організація, не застраховані від кримінального заволодіння майном, яке їм належить на праві власності, у тому числі у формі часток, акцій, паїв їх засновників, учасників, акціонерів, членів тощо (рейдерства).

На державному рівні [1] під «рейдерством» розуміються факти порушення законодавства, пов'язані з протиправним поглинанням та захопленням суб'єктів господарювання, позбавленням права власності, використанням судів для рейдерства.

Як показує вивчення міжнародного досвіду, рейдерські атаки у різних країнах світу мають свої особливості розв'язання та ведення, існують



різноманітні форми та стадії проведення рейдерських акцій, різні способи захоплення майна суб'єктів господарювання. У кожній країні світу механізм протидії кримінальним поглинанням та захопленням суб'єктів господарювання (рейдерству) має свої особливі ознаки, постійно розробляються та реалізуються різноманітні заходи щодо ефективного захисту від протиправного заволодіння майном (рейдерства) та з метою його подолання [ 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

Враховуючи криміногенну ситуацію у сфері господарської діяльності в Україні, поєднуємо думки вчених та працівників практичних підрозділів, які вважають недоцільною криміналізацію рейдерства як окремого складу кримінального правопорушення та наголошують на необхідності протидіяти рейдерству наявними кримінально-правовими заборонами.

Виявляючи та розслідуючи факти протиправного заволодіння майном (рейдерства), правоохоронним органам необхідно кваліфікувати дії підозрюваних (суб'єктів) залежно від об'єкту (предмету) посягання, реалізованого умислу (суб'єктивної сторони), фактично вчинених дій (об'єктивної сторони), при цьому обраних та застосованих засобів, способів та форм протиправного заволодіння майном суб'єктів господарювання.

Недоцільність криміналізації рейдерства як окремого складу кримінального правопорушення обумовлена також і тим, що рейдерські захоплення часто включають певний комплекс протиправних дій, як інтелектуального, так і фізичного (матеріального) спрямування (підроблення документів, збирання інформації, залякування тощо). Таким чином рейдерами, для досягнення поставленої мети, фактично вчиняється два і більше кримінальних правопорушень, які знаходяться у сукупності (ідеальній та/або реальній). Залежно від слідчої ситуації, дії «рейдера» можуть бути кваліфіковані за такими статтями, як «Підроблення документів, які подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичних осіб-підприємців» (ст. 205-1), «Протидія законній господарській діяльності» (ст. 206), «Протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації» (ст. 206-2), «Доведення банку до неплатоспроможності» (ст. 218-1), «Доведення до банкрутства» (ст. 219), «Самоправство» (ст. 356), «Постановлення завідомо неправосудного судового рішення» (ст. 375), «Невиконання судового рішення» (ст. 382 КК) та іншими, наявними у чинному Кримінальному кодексі України [2] правовими нормами.

Аналіз вітчизняної та міжнародної практики показує, що *документи* залишаються основним джерелом доказів незаконного заволодіння майном суб'єктів господарювання (зокрема, підприємств, установ, організацій, фізичних осіб-підприємців) (рейдерства).

Значно скорочуються строки досудового розслідування та судового розгляду у разі залучення до процесу доказування (судового розгляду) фактів незаконного заволодіння майном *спеціалістів*. Спеціалісти можуть залучатися з метою:

- отримання консультацій (як у письмовій, так і в усній формі); підбору та тлумачення нормативно-правових актів, які регламентують порядок здійснення господарської діяльності у відповідній сфері; враховуючи можливу участь



іноземних інвесторів – для роз’яснення положень спільних двосторонніх та багатосторонніх договорів тощо;

- участі у проведенні процесуальних дій (допити, обшуки, тимчасовий доступ до документів та інших).

Враховуючи, що рейдерство стає явищем світового масштабу, а економіка України залишається привабливою для іноземних інвесторів, *вітчизняне законодавство доцільно гармонізувати з європейським*. Такий підхід спростить процес збирання доказів (доказування) фактів незаконного заволодіння майном як на території України, так і під час проведення процесуальних дій на територіях інших держав, дозволить створювати спільні слідчі групи з метою розслідування фактів кримінального заволодіння майном (рейдерства).

#### **Список використаних джерел:**

1. Про посилення протидії рейдерству: Указ Президента України від 19 березня 2014 року № 313/2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/313/2014#Text> (дата звернення 03.02.2022).
2. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 № 2341-III (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#n1404> (дата звернення: 03.02.2022).
3. Титаренко С. С. Кримінальна відповідальність за протиправне захоплення суб’єктів господарювання: дис. ... канд. юрид. наук. Запоріжжя., 2018. 262 с. URL: <http://surl.li/cddma> (дата звернення 03.02.2022).
4. Федулова І. Кримінальна відповідальність за протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.08. Львів. 2019. 216 с.
5. Грищенко Н. Кримінальна відповідальність за протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.08. Дніпро, 2019. 216 с.
6. Бахуринський В. Кримінально-правова відповідальність за вчинення рейдерства в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.08. Київ, 2021. 213 с.
7. Матеко А.І. Адміністративно-правовий механізм протидії рейдерству в Україні: кваліфікаційна робота магістра / А.І. Матеко. Суми : Сумський державний університет, 2020. 106 с. - URL: <http://surl.li/ccmhq> (дата звернення 03.02.2022).
8. Колесник М. А. Зарубіжний досвід протидії рейдерству та можливості його використання в Україні / М. А. Колесник // Право і Безпека. - 2010. - № 5. - С. 11-16. - URL: <http://surl.li/cddji> (дата звернення 03.02.2022).
9. Коломійчук В.О. Щодо криміналізації рейдерства як окремого складу кримінального правопорушення / В.О. Коломійчук // Юридичний науковий електронний журнал, № 2/2022. С. 123-127. URL: [http://www.lsej.org.ua/2\\_2022/27.pdf](http://www.lsej.org.ua/2_2022/27.pdf) (дата звернення 03.02.2022).
10. Панасенко Р.А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні / Р.А. Панасенко [Електронний ресурс]. – URL: <http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56> (дата звернення 03.02.2022).



**Калач Ганна Миколаївна**, к.е.н.,  
доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ,  
**Заворотня Анастасія**, здобувачка  
вищої освіти ДПУ

## **ЗАХИСНІ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку суб'єктів підприємництва багато в чому залежить від забезпечення їх економічної безпеки. По-перше, на конкурентних ринках усі підприємства можуть бути об'єктами атаки суперників. Подібні атаки можуть проводитися як з боку новачків, що бажають вийти на ринок, так і з боку підприємств, що вже працюють та прагнуть посилити свої позиції. По-друге, як зазначає О.К.Концевич, сьогодні в Україні діє від 35 до 50 професійних рейдерських груп, які, спираючись на цілий комплекс засобів (психологічний натиск, шантаж, підробка документів, підкуп силових структур), створюють умови для рейдерських атак, захоплення і перерозподілу власності за рамками закону. [1]

Під економічною безпекою розуміють якісну характеристику економічної системи, що визначає її здатність підтримувати нормальні умови працездатності системи, розвиток у рамках цілей, поставлених перед системою, а у випадках виникнення різних загроз (зовнішніх та внутрішніх) система, яка здатна протистояти їм та відновлювати свою працездатність [3, с. 170].

Ефективно побудована система захисту економічної безпеки підприємства ґрунтується на вдало продуманих й налагоджених бізнес-процесах і залежить від двох фундаментальних факторів: суб'єктивного – філософського підходу менеджменту фірми до проблем безпеки та об'єктивного – незалежної дії зовнішніх ринкових чинників. Управлінські рішення щодо економічної безпеки підприємства можна умовно поділити на:

– оперативні, які приймаються в режимі реального часу і за своєю суттю є негайною реакцією на дію негативних чинників та подій, які вже відбуваються, тобто мова йде про забезпечення оперативної економічної безпеки;

– тактичні, які стосуються забезпечення економічної безпеки на найближчу перспективу у рамках короткострокового періоду планування і мають на меті захист потенціалу підприємства від імовірних загроз та небезпек, які можуть виникнути найближчим часом (забезпечення тактичної економічної безпеки);

– стратегічні, тобто оборонні стратегії, орієнтовані на довготривалу перспективу і полягають у забезпеченні сталого й безпечного розвитку підприємства на засадах комплексного, всебічного захисту бізнесу від потенційних загроз і небезпек, які ймовірно можуть виникнути в майбутньому.

Мета оборонних стратегій полягає у зниженні ризику бути атакованим, можливості витримати атаку з найменшими втратами, а якщо це й станеться, то



у здійсненні тиску на тих, хто кидає виклик, щоб переорієнтувати їх на боротьбу з іншими конкурентами. Відомо кілька шляхів, які дають змогу захистити конкурентну перевагу. Серед них:

- намагання завадити конкурентам розпочати наступальні дії;
- доведення до відома конкурентів, що їхні дії не залишаться без відповіді і підприємство готове до атаки;
- спроба знизити прибуток, який приваблює та підштовхує конкурентів до наступальних дій.

Які саме заходи профілактики варто впроваджувати, залежатиме і від індустрії, і від типу основних активів, і від історії самого підприємства, і від відносин між партнерами та співвласниками бізнесу. Для таких випадків важливо проводити спеціалізований антирейдерський аудит підприємства/бізнесу, робити прогнози, яким шляхом може статися рейдерське захоплення, від кого його можна очікувати, і, проаналізувавши цю інформацію, розробляти конкретну низку превентивних заходів. Основними превентивними заходами фахівці вважають: [6]

Основними превентивними юридичними заходами фахівці вважають:

1). Затвердження статуту як головного інструменту превентивного захисту. Статут є головним документом на підприємстві, у якому прописують процедури відчуження корпоративних прав, процедури проведення зборів засновників й ухвалення ними рішень, порядок підписання протоколів загальних зборів засновників, процедури призначення та зміни виконавчого органу (директора), повноваження директора й загальних зборів засновників, порядок й умови вчинення від імені підприємства правочинів із цінними активами та багато інших питань. Саме недосконалість регулювання цих питань найчастіше й використовують рейдери.

2). Обтяження активів. Хорошим превентивним інструментом для захисту від рейдерів також є "дружні" обтяження активів – корпоративних прав, обладнання, нерухомості. У разі їх відчуження наявність заборони також допоможе оперативно повернути вкрадене.

3). Корисним і вже невід'ємним елементом безпеки будь-якого підприємства (і не тільки від рейдерів) є постійний юридичний моніторинг усіляких реєстрів щодо неконтрольованих змін стосовно підприємства, його майна, засновників.

4) Здійснення додаткової емісії акцій підприємства з закритим розміщенням, що у разі поглинання зменшує шанси агресора на володіння контрольним пакетом акцій;

б) Використання методу часткової ліквідації, що полягає в тимчасовому виведенні за межі підприємства виробничих об'єктів, які потрапляють у сферу інтересів агресора;

11) Використання методу розподілу активів між спеціально створеними юридичними особами, що значно ускладнює роботу рейдера щодо захоплення підприємства.

Достатньо поширеним, хоча і дивним на перший погляд, є такий варіант конкурентної поведінки підприємств, як кооперація. Однією з форм кооперації конкурентів виступають стратегічні альянси — довгострокові угоди між





фірмами, які виходять за межі звичайних ділових відносин, але не приводять до злиття компаній. Коопераційні стратегії конкурентної поведінки властиві не лише великим підприємствам, а й малим.

Запровадження вищеописаних заходів дасть змогу підвищити стійкість підприємства щодо зовнішніх загроз його безпеці та значно знизити шанси потенційного рейдера на успішну атаку.

**Список використаних джерел:**

1. Концевич О.К. Боротьба з рейдерством в Україні: основні схеми здійснення та шляхи подолання / О.К. Концевич, А.Ю. Дернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71683>.

2. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека бізнесу: навчальний посібник / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. – 180 с.

3. Кириченко О. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 12. - С. 43-57.

4. Кім Ю. Г. Формування системи фінансової безпеки транспортноекспедиційного підприємства: Монографія / Ю. Г. Кім. - К.: ЗАТ «Дорадо», 2017. - 170 с.

5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. - Х. : ІНЖЕК, 2016. - 240 с.

6. Молчанов А. Основні принципи організації безпеки підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/EA013982](https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013982)

**Гриценко Віталій Володимирович,**  
к.ю.н., доцент, професор кафедри  
кримінальних розслідувань  
Державного податкового університету

**ДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ НЕДЕРЖАВНИХ  
СЛУЖБ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА З ПРАЦІВНИКАМИ  
ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ**

Загострення проблеми безпеки громадян та суб'єктів підприємницької діяльності на сучасному етапі соціально-економічних та політичних перетворень, які тривають в Україні протягом останніх років, ставить перед державою питання про необхідність розширення можливостей Національної поліції та інших правоохоронних органів, які перестали забезпечувати належний рівень ефективності боротьби зі злочинністю. Альтернативою розширення повноважень правоохоронних органів може стати відновлення і розвиток інституту взаємодії між суб'єктами недержавних служб безпеки підприємництва з працівниками правоохоронних органів.



В сучасних умовах захист економічних інтересів лежить не тільки на державі, а й безпосередньо на господарюючих суб'єктах, їх професійних і громадських об'єднаннях. До цього їх зобов'язує приватна власність – економічна реальність в нашій країні. Тому отримання економічної самостійності передбачає і певну частку відповідальності за організацію та здійснення заходів захисту свого бізнесу і своєї власності, особливо в період, коли має місце зростання економічної злочинності. У зв'язку з цим, об'єктивне право на існування і функціонування отримали недержавні структури безпеки, в тому числі, недержавні служби безпеки підприємництва.

Нами вже неодноразово відзначалось, що процес оформлення статусу недержавних суб'єктів правоохоронної діяльності, залишається незавершеним, а законодавчі норми, передбачаючи їх компетенцію, не відрізняються чіткістю і визначеністю. Такий висновок повною мірою стосується і недержавних служб безпеки (НСБ) підприємництва. Без сумніву, вони є недержавними організаціями. У своїй діяльності вони, як і інші суб'єкти правоохоронної діяльності реалізують в тому чи іншому обсязі конкретні правоохоронні функції, отже їх слід визнати приватними правоохоронними організаціями. Правовий статус дозволяє їм на рівні взаємодіяти з усіма суб'єктами недержавної правоохоронної діяльності.

Результати проведеного нами пілотажного дослідження свідчать, що взаємодія між органами Національної поліції і недержавними службами безпеки підприємництва, лише починає формуватися. Безумовно, оптимального рівня така взаємодія досягне не скоро, причому тільки після рішення багатьох немаловажних проблем: правового регулювання, кадрового забезпечення тощо. На етапі становлення варто керуватися вже напрацьованим практикою досвідом взаємодії правоохоронних органів з державними та іншими організаціями у справі боротьби зі злочинністю.

На сьогодні можна констатувати майже однаковий ступінь готовності до взаємодії як органів Національної поліції, так і недержавних служб безпеки підприємництва. А за таких умов важливий прояв ініціативи. Вважається, буде більш доцільним і результативним, якщо така ініціатива виходитиме, насамперед від органів Національної поліції, хоча варто обмовитися, що ця ініціатива не повинна відображати винятково відомчі інтереси.

На наш погляд, з урахуванням сформованої практики та інтересів державних правоохоронних органів і недержавних служб безпеки у Законі України «Про недержавну охоронну діяльність», від 22.03.2012 р. [ 3 ]. необхідно чітко сформулювати взаємодію та координацію між ними по наступних напрямках: забезпечення безпеки особистості та суспільної безпеки; захист майна власників і підприємницької діяльності; охорона громадського порядку, припинення злочинів і адміністративних правопорушень на територіях, прилеглих до охоронюваних недержавними охоронними організаціями об'єктів; співробітництво щодо проведення профілактичних заходів на територіях, які прилягають до охоронюваних недержавними охоронними організаціями об'єктів; захист прав і законних інтересів недержавних охоронних організацій, забезпечення власної безпеки охоронців; співробітництво у галузі підготовки та перепідготовки кадрів для недержавних



охоронних організацій; співробітництво у галузі обміну інформації; взаємодія у забезпеченні безпеки при проведенні групових, масових заходів; залучення до спільної охоронної діяльності співробітників державних правоохоронних структур на договірній основі.

Вважаємо за необхідне, в законі «Про недержавну охоронну діяльність» чітко закріпити взаємні права та обов'язки як державних правоохоронних органів, учасників взаємодії, так і недержавних охоронних організацій (в тому числі НСБ), які створять необхідні умови для плідного співробітництва, що, безсумнівно, дасть позитивні результати при здійсненні спільної діяльності.

Водночас, акцентуємо увагу на тому, що законодавство, яке регламентує недержавну охоронну діяльність, не порушує проблеми співробітництва у галузі інформації між недержавними охоронними організаціями (в тому числі недержавними службами безпеки підприємництва) та правоохоронними органами. Тому, при проведенні заходів щодо попередження злочинів необхідно посилити налагодження спеціально уповноваженими працівниками недержавних охоронних підприємств ділових контактів зі співробітниками правоохоронних органів та інших, у тому числі державних, підприємств, установ і організацій з метою координації спільної правоохоронної діяльності з попередження злочинів і правопорушень, а також отримання наступної інформації:

1) зі співробітниками органів охорони правопорядку – про криміногенну ситуацію в районі розташування охоронюваних недержавною охоронною організацією об'єктів, маршрутів руху транспортних засобів вищезазначених підприємств охорони, місць, часто відвідуваних клієнтами охоронних служб, а також про осіб, що планують і (чи) готують напад на об'єкт охорони;

2) зі співробітниками патрульної поліції – про можливі місця засідки на постійних маршрутах руху спеціального автомобільного транспорту недержавної охоронної організації;

3) зі співробітниками органів державної безпеки – про осіб, які замишляють і підготовляють здійснення терористичного акта у відношенні об'єкта, що охороняється недержавною охоронною організацією;

4) з недержавної охоронної організації платних автомобільних стоянок – про спроби сторонніх осіб проникнути в гараж, довідатися маршрути і час виїзду чи приїзду особи, що охороняється і т.п.;

5) із працівниками дорожніх та аварійних служб – про час і місце проведення дорожньо-ремонтних робіт тощо;

6) із працівниками авторемонтних майстерень і технічних центрів – про пропозиції зловмисників щодо установки вибухового пристрою у транспортний засіб особи яка охороняється недержавною охоронною організацією;

7) із представниками адміністрацій місць проведення ділових переговорів чи особистого дозвілля клієнтів недержавної охоронної організації – про службовий вхід і вихід, гіпотетичні злочини;

8) із територіальними органами виконавчої влади здійснюється пошук та оренда основного та допоміжного приміщень для розташування підрозділів недержавної охоронної організації;



9) із відповідальними працівниками державних правоохоронних органів – з питань реєстрації і постановки на абонентне інформаційне обслуговування у структурних підрозділах правоохоронних органів, які здійснюють такий вид послуг стосовно недержавних служб безпеки підприємництва по інформаційно-пошукових і довідкових системах».

Зазначені нами лише окремі напрями такої взаємодії значно підвищують ефективність у боротьбі зі злочинністю.

### Список використаних джерел:

1. Беліков Ю. М. Взаємодія недержавних охоронних організацій з правоохоронними органами: ключові засади та напрями вдосконалення у сфері запобігання злочинності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*, 2014. Вип. 7. С. 203 – 206.

1. Білова М. Е. Нормативно-правове регулювання діяльності підрозділів державної служби охорони і недержавних підприємств безпеки. *Південноукраїнський правничий часопис*, 2006. № 1. С. 146 – 149.

2. Про охоронну діяльність: Закон України від 22.03.2012 р. № 4616-VI. *Відомості Верховної Ради*, 2013. № 2. Ст. 8

**Ружинська Наталія Олексіївна,**  
к.е.н., доцент, доцент Державного  
податкового університету

## РЕЙДЕРСЬКІ ЗАХОПЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: УНИКНЕННЯ ТА ПРОТИСТОЯННЯ

Негативний вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на економіку України дають можливості для розширення рейдерства шляхом злиття та поглинання підприємств з використанням, як правило, протиправних методів, що фактично сприяє незаконному привласненню чужого бізнесу і тим самим є загрозою фінансової безпеки як суб'єктів підприємницької діяльності так і національної економіки України в цілому. За таких умов активно функціонують рейдерські групи, які у своєму складі підкріплені висококваліфікованими кадрами, що здійснюють не тільки силову, економічну підтримку, а й юридичний супровід. Активне зростання рейдерських захоплень дає підстави для зниження економічної і фінансової безпеки підприємств та їх інвестиційної привабливості.

Розвитку національної економіки України за період отримання незалежності притаманні рейдерські напади, які не припиняються. Під впливом економічної, організаційної, правової нестабільності відбувається загострення боротьби за право володіння та користування бізнесом.

За сучасних умов господарювання поняття «рейдерство» насамперед асоціюється із незаконним, насильницьким захопленням та заволодінням майном підприємства і використання його у власних інтересах. Авторами наводяться різні тлумачення поняття «рейдерство» одне з позицій незаконного захоплення підприємства для заволодіння його активами використовуючи незаконні методи і засоби, інше як недружнє поглинання з використанням



цілком законних методів також з метою заволодіння активами підприємства завдаючи йому значних економічних збитків.

Так З. Варналій і І. Мазур тлумачать рейдерство як «... недружнє, за межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника захоплення чужого майна...» [5].

А. Кіреєв розглядає рейдерство як систематичну діяльність на ринку корпоративного контролю, спрямовану на несилове правове та не правове отримання контролю над активами інших суб'єктів економічної діяльності із завданням їм економічних та інших збитків [8].

С. Москаленко наголошує, що рейдерство є недружнім поглинанням із застосуванням інструментів захоплення, що включають у себе комплекс юридичних, психологічних, економічних, військовоспортивних методик та технологій [12].

Тракування рейдерства силовими органами державної влади відрізняється від поглядів науковців. Так Міністерство внутрішніх справ зосереджує свою увагу на силовому захопленні спірних підприємств за допомогою судових рішень на користь зацікавлених осіб [13]. Службою безпеки України рейдерство визначається як протиправне захоплення одних акціонерних товариств іншими, які перш за все діють за власними інтересами тим самим зосереджуючи увагу на силовому аспекті рейдерства з метою розподілу власності підприємства та його управління [13].

Однією із особливостей рейдерського захоплення підприємств є те, що об'єктом захоплення може стати будь-який суб'єкт підприємницької діяльності незалежно від його результатів фінансово-господарської діяльності, наявності в нього активів, видової чи регіональної приналежності. Кожне рейдерське захоплення є ретельно спланованим заходом і складається з низки послідовних етапів, таких як обирання суб'єкта рейдерського захоплення, де «жертвою» може стати як підприємство малого бізнесу так і підприємства національних масштабів. Етапи рейдерського захоплення зводяться до наступного: обрання суб'єкта рейдерського захоплення; збір та вивчення інформації про діяльність підприємства; аналіз отриманих даних про підприємство; вибір схеми рейдерського захоплення; визначення технологій рейдерського захоплення; піар рейдера; протистояння між підприємством та рейдером; легалізація рейдера; перехоплення управління рейдером; опрацювання результатів захоплення підприємства; підведення підсумків рейдерської роботи [1, 15].

Далі настає етап збору та вивчення економічної, юридичної і соціальної інформації про підприємство, де досліджується засновницька, приватизаційна документація, дані про наявні активи підприємства та його боргові зобов'язання, інформація про позицію на ринку, його судові позови, особливо спірні питання, дані про звільнених працівників, конфлікти між працівниками та адміністрацією, дані про інноваційні процеси, інвестиційну привабливість, збирання інформації про приватне життя посадових осіб, від яких залежить економічна, фінансова, безпекова стабільність діяльності підприємства. Інформація про суб'єкт господарювання може бути отримана як легальним шляхом, так і нелегальним.



Зібрану інформацію про підприємство рейдери поділяють на сильні та слабкі сторони суб'єкта господарювання для подальшого її опрацювання.

Даний перелік не є остаточним і може бути доповненим залежно від виду економічної діяльності та загальної ситуації на підприємстві.

Досить часто рейдери намагаються дестабілізувати роботу підприємства шляхом моделювання та впровадження чинників, які перешкоджають стабільній роботі підприємства втручаючись у фінансову, економічну, безпекову, кадрову політику суб'єкта господарювання.

Наступний етап – аналіз отриманих даних, де аналізується отримана інформація про діяльність підприємства. Особливо звертається увага на ринкову позицію підприємства, оцінюється його ринкова вартість, фінансовий стан та інвестиційна привабливість. Досить ретельно вивчається фінансовий менеджмент підприємств відшукуючи його недоліки та згаяні можливості.

Після опрацювання результатів аналізу наступним етапом є приймання рішення про схему рейдерського захоплення, тобто, визначення із технологіями рейдерського захоплення та планування конкретної рейдерської атаки. Л. Яструбецька до технологій рейдерського захоплення відносить технології взаємодії із власниками, технології взаємодії з державними органами влади різного рівня, технології взаємодії із засобами масової інформації, технології взаємодії із силовими структурами [15].

Наступним етапом фахівці виділяють піар рейдера, де рейдери вдаються до заходів маніпуляції громадською думкою. Через засоби масової інформації подається завідомо неправдива інформація про діяльність суб'єкта господарювання із «очорнюванням» його діяльності та створення навколо підприємства конфліктної ситуації із органами виконавчої влади, збираючи навколо себе невдоволених діяльністю підприємства осіб [1].

Далі настає етап боротьби між підприємством та рейдером. Підприємство намагається захистити свою власність у судовому порядку від рейдера. Але як правило програє перед ретельно спланованими діями рейдера, бо в останнього було значно більше часу на підготовку та створення «штучних» перешкод роботі підприємства.

Потім настає етап легалізації рейдера, коли рейдер створює орган управління підприємством і на законних підставах організовує позачергові збори акціонерів для переобрання ради директорів та генерального директора. Далі за допомогою прогалін в чинному законодавстві абсолютно легально отримує судову ухвалу про визнання судом зборів законними і правомочними. В такій ситуації власники намагаються також в судовому порядку оскаржити рішення легітимності позачергових зборів акціонерів, що є наступним етапом рейдерського захоплення.

Далі наступає етап завершення перехоплення управління від власників рейдерами створеним паралельним органом управління підприємством.

На наступному етапі здійснюються опрацювання результатів захоплення суб'єкта господарювання. Залежно від поставленої мети рейдерського захоплення підприємство або продається, або вживаються заходи щодо подальшого успішного ведення бізнесу.



З огляду на викладене вище слід зазначити, що до зони ризику втрати прав на підприємство внаслідок рейдерства потрапляють практично всі підприємства. Обираючи підприємство, рейдери, перш за все, оцінюють рівень правового захисту суб'єкта господарювання, здатність власників надати кваліфіковану відсіч, наявність у підприємства вартісних активів і тільки тоді оцінюють свої можливості для здійснення рейдерського захоплення, бо з якої точки зору не подивитись, то рейдерство є своєрідною формою ведення бізнесу, а метою захоплення суб'єкта підприємницької діяльності є отримання прибутку.

### Список використаних джерел

1. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – С. 2-5.
2. Бабіна Н. О. Боротьба з рейдерством в системі управління економічною безпекою сучасного підприємства / Н. О. Бабіна // International scientific journal. – 2016. – № 3. – С. 125-126.
3. Бабіна Н.О. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства. Ефективна економіка. 2016. 3. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4845>
4. В Україні зростає кількість рейдерських атак, найбільше – у Києві Режим доступу : [https://espreso.tv/news/2018/07/02/v\\_ukrayini\\_zrostaye\\_kilkist\\_reyderskykh\\_atak\\_naybilsh\\_e\\_u\\_kyyevi](https://espreso.tv/news/2018/07/02/v_ukrayini_zrostaye_kilkist_reyderskykh_atak_naybilsh_e_u_kyyevi)
5. Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2. – С. 129–136.
6. Василенко М. Рейдерство в контексті нових змін до чинного законодавства України / М. Василенко // Юридичний вісник. – 2017. - № 1. – С. 58-64.
7. Економічна безпека підприємства в умовах рейдерських загроз: колективна монографія [Текст] / [О. А.Бурбело, С. К. Рамазанова, О. М.Заєць, Т. С. Гудіма, О. М. Кузьменко / за наук. ред. О. А.Бурбело, С.К. Рамазанова]. – Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 285 с.
8. Киреев А.Ю. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Ю. Киреев. – М., 2008. – 24 с.
9. Кисленко Д. П. Проблеми кримінальної відповідальності за участь у рейдерських захопленнях / Д. П. Кисленко // Юридична наука. – 2016. – № 11. – С. 4-12. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/jnn\\_2016\\_11\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/jnn_2016_11_3).
10. Мамонов К. А. Визначення рейдерства: теоретичні підходи / К. А. Мамонов, В. А. Величко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(2). – С. 79-82
11. Мельниченко О. А. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки / О. А. Мельниченко, В. І. Пушкарьова // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. - № 1. – С. 102-108.
12. Москаленко С. М. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби / С. М. Москаленко // Юридичний журнал України. – 2007. – № 3. – С. 117-119.
13. Панасенко Р. А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні / Р. А. Панасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56>.



14. Побережнюк Лариса: рейдерство в Україні. Легше уникнути, аніж протистояти/ Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/421086/larysa-poberezhnyuk-rejderstvo-v-ukrayini-legshe-unyknyty-anizh-protystoyaty>

15. Яструбецька Л. С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні / Л. С. Яструбецька // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 1107-1112. Режим доступу : [http://economyandsociety.in.ua/journal/9\\_ukr/189.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/189.pdf)

**Іванов Валентин Вячеславович**,  
аспірант Державного податкового  
університету,  
Науковий керівник: **Лазебник Лариса  
Леонідівна**, д.е.н., професор

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНСТИТУТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

В міжнародному індексі права власності (IPRI) показники України в 2021 році – це 25те (останнє) місце в регіоні «східна Європа та центральна Азія» та 106 в світі, з негативною динамікою. Індекс складається і публікуються міжнародною «Спілкою захисту права власності» (PRA) партнером України в якій є «Українське товариство економічних свобод» (УТЕС). Міжнародним валютним фондом продуктивність економіки України характеризується як нижче середнього [1]. Зміна порівняно з 2020 роком невелика – Україна була на 105 місці, проте падіння порівняно з 2019 роком, де Україна була 88 та була країною з найбільшим відносним річним покращенням індексу. Так само знизився показник України за індексом сприйняття корупції (Трансперенсі Інтернешнл Україна), Україна набрала 32 бали, такий самий бал має держава Есватіні (Африка) і це менше ніж показники Замбії та Непалу. Так само як і IPRI мінімальна негативна динаміка та 122 (зі 180) країна в світі. Єдиний хто «обігнав» Україну в регіоні це РФ 29 балів 136 місце, навіть Білорусія, яка втратила за рік найбільше, має вищий показник 43/88. Лідеркою в регіоні лишається Польща 56/42 [2]. Слабка негативна динаміка офіційної економіки в Україні корелює з високим рівнем тіньової економіки, що може характеризувати слабкість інституту права власності в Україні, про що далі буде розглянуто більш детально.

Канадська компанія TIU Canada почала працювати в Україні в 2017 році відповідно до договору с Канадою про вільну торгівлю та розраховуючи на вигідні для себе умови економічної діяльності відповідно до державної програми підтримки зеленої енергетики. Компанією TIU Canada була побудована сонячна електростанція на загальну суму інвестицій в 10,5 млн євро на умовах довготермінової оренди землі у міста Нікополь, біля нікопольського заводу феросплавів (НЗФ), відповідно електричні мережі, які вона





використовувала, проходили через цей завод. В 2020 році НЗФ відключив електростанцію TIU Canada від мережі під приводом ремонту. На спроби домовитись відповідно була пропозиція продати електростанцію на вигідній для покупця ціні [3]. Спроби захистити свої права в суді після чисельних самовідводів суддів закінчилися класичним для України суддівським рішенням «ніпрощо», як в основному суді, так і в апеляції. TIU Canada вирішила демонтувати електростанцію та залишити місто. За словами генерального директора Майкла Юрковича: «це несправедливо, і краще так, ніж вона достанеться бандитам». Українська правоохоронна система спрацювала без похибок і «захистила національного виробника» від іноземного інвестора. Нажаль, важко дістати інформацію, яку допомогу від держави, в якості пільгового оподаткування, кредитів, рефінансування отримує щорічно національний виробник АТ Нікопольський завод феросплавів.

«Компанія [TIU Canada] програла судовій системі, яка широко відома своєю корумпованістю, а нікопольський проект став свіжим постером тих небезпек, які очікують на бізнес в Україні» [3].

Права громадян на власність – це не лише одне з базових прав людини, економічно це базис ринкової економіки і базис всієї західної економічної цивілізації. Забезпечення надійного права власності, точніше слабкість інституту права власності – це проблема фундаментального характеру, яка лежить в основі національної економічної неуспішності. В Україні слабкість інституту приватної власності – це результат неспроможності суспільства до проведення двох базових реформ: реформи судової системи та податкової служби. За однієї сторони, право захищається в суді, писані правила мають бути застосовані до ситуацій реального життя. Зі іншої сторони податкова система має формувати прозоре правове поле де економічні права кожного гравця чітко фіксуються. Переважна частина рейдерських захоплень відбувається через проблеми в документації на власність або прогріхи в законодавстві, які знову ж зумовлюють складність якісного документування права власності.

Основною економічною логікою якісного інституту права власності є впевненість людини в тому, що результати її діяльності належать їй, і після її смерті вони перейдуть до нащадків (Конституція України, розділ 2, стаття 41). Щоб людина працювала і була продуктивною вона має бути впевнена у вищезазначеному. Після 30 років незалежності українське суспільство досі очікує на судову реформу, а це лише забезпечить інституційні рамки для подальших змін. Для якісного економічного розвитку необхідно будувати принципово нові інститути у взаємовідносинах, які складаються у всій правоохоронній системі.

Право власності це цінність, повага до результатів діяльності іншого громадянина та очікування від нього такої ж поваги. Можливо багато



розповідати про сучасні соціальні та інформаційні економічні технології, закордонний досвід, про четверту індустріальну революцію [4], тощо, але щоб це працювало, судді не мають брати хабарі. Рейдери мають переслідуватись правоохоронними органами України, а не корумпувати їх. Чиновник в правоохоронній системі не має відноситись до закону як до своєї власності і збирати з нього ренту. В іншому випадку Україну можуть чекати лише лаври «світової аграрної наддержави». Це питання неможливо применшити. Український економіст має зазначати, що Україні потрібна судова реформа, або взагалі не торкатись питання інвестицій, інновацій та і побудови будь-якого ринку незалежно від того чи це земля чи цінні папери. Прикладом є нещодавно прийнятий закон про банкрутство, який при відсутності ефективної судової системи лише погіршив питання права власності загалом по країні. Запуск ринку землі та вже міфологічний фондовий ринок України також є лише окремими частинами загальної проблеми захисту права власності в Україні. Окремою сферою права власності є захист саме інтелектуальної власності. Питання, яке створює принципово нові виклики в сучасному інформаційному суспільстві.

Якщо ми сконцентруємо призначення держави, її основні функції стосовно економічного розвитку суспільства, то це: забезпечення конкурентного ринку та його захист, захист тих людей, які не можуть, чи не хочуть жити за умовами і правилами конкурентного ринку, та забезпечення виконання законодавства на різних рівнях державної влади. Створення конкурентного ринку починається зі зміцнення інституту приватної власності. Нажаль, основи економічної теорії в сучасній Україні необхідно повторювати постійно, доки кожен чиновник, який живе на бюджетні кошти, не зрозуміє, що він нічого не «генерує», він живе на гроші, які заробили інші. Кожна українка має бути впевненою, що може інвестувати свої заощадження в підприємство і держава буде захищати ці інвестиції. Економічно логічна форма побудови соціальної стратифікації в суспільстві і державі передбачає особливе місце кожного підприємця, незалежно від ціни його справи, на відповідному до його економічних функцій місці і відповідному рівні поваги, як зі сторони державних органів так і суспільства загалом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Property Rights Alliance. International property rights index. Ukraine. URL: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine>.
2. Transparency International Ukraine. CPI. 2021. URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/>.
3. Canadian Firm Dismantles 12 million Solar Plant in Ukraine amid dispute with tycoon. Ukrainian service. RadioFreeEurope. 2021. URL: <https://www.rferl.org/a/ukraine-canadian-solar->



[kolomoyskiy/31630301.html?fbclid=IwAR3fsDM-03ttKPLYUGkxwiZl4eLbAue7h8UrWWf24iudrwsr1AwAgz9mE0M](http://kolomoyskiy/31630301.html?fbclid=IwAR3fsDM-03ttKPLYUGkxwiZl4eLbAue7h8UrWWf24iudrwsr1AwAgz9mE0M).

4. Bodrov V. G. et al. Conceptual Scheme of Digital Transformation of Business Model of Industrial Enterprises // International Journal of Recent Technology and Engineering. 2019. – Т. 8. – С. 107–113. DOI:10.35940/ijrte.C1018.1183C19

**Борса Вадим Вікторович**, старший викладач кафедри митної справи та товарознавства Державного податкового університету,  
**Василинчук Юліана Олексіївна**, студентка 5 курсу спеціальності «Менеджмент митної справи» Державного податкового університету,

## ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ ЯК ВИД МИТНОГО ШАХРАЙСТВА

Як відомо, право інтелектуальної власності є системою правових норм, що регулюють майнові та особисті немайнові відносини, які існують у зв'язку з виникненням, здійсненням та захистом прав на результати інтелектуальної (творчої) діяльності та засоби індивідуалізації, яким надається правова охорона.

Все частіше у практиці трапляються випадки зловживання правами інтелектуальної власності, де права використовують як засіб для шантажу, здирництва, недобросовісної конкуренції та інших дій. Одним з таких випадків є патентний тролінг. В Україні «патентний тролінг» уже давно перейшов у сферу окремого прибуткового бізнесу, від якого потерпають насамперед імпортери, втрачаючи прибутки. Характерною ознакою патентного тролінгу є те, що зазначена діяльність не має національних обмежень, вона є інтернаціональною. Г. Андрощук вважає, що суб'єктом патентного тролінгу є патентний троль, під яким варто розуміти фізичну чи юридичну особу, чия діяльність полягає виключно в організації і забезпеченні системного отримання ліцензійних платежів за використання належних їй прав, як власнику патенту на відповідний об'єкт права інтелектуальної власності [2, с. 70]. Вайкхарі Р. вважає, що мета патентного тролінгу полягає у придбанні патентів з метою подальшого отримання ліцензійних платежів [1, с. 33].

Поняття «патентний тролінг» виникло у США. Патентними трольми називали фірми, які фактично не займались виробництвом, а лише скуповували патенти й ініціювали судові процеси з вимогою заборони виробництва або сплати роялті, заробляючи в такий спосіб гроші. Фактично патентні тролі в Америці не були ані виробниками, ані винахідниками, а володіли тільки майновими правами на об'єкт інтелектуальної власності і реалізовували ці права лише шляхом заборони, власне, тому і дістали таку назву. Так, наприклад, перший успішний патентний троль жив і діяв ще в ХІХ столітті. Його звали Джордж Селден. У 1879 р він зміг подати патентну заявку на бензиновий



автомобільний двигун, проте йому вдалося відтягнути момент остаточної реєстрації на 16 років. Тим часом автомобільна галузь зросла і у 1895 році пастка закрилася. Селден уклав низку ліцензійних угод з автомобільними компаніями. Другий окружний суд США в 1911 році підтримав його, вказавши, що Селден "лише скористався затримками, які допускав закон", за одним важливим винятком – Генрі Форд, який вирішив не піддаватися шантажу та виграв процес у Селдена [3].

Патентний тролінг добре прижився в Україні та має суттєвий негативний вплив на наші економічні перспективи. Однією з умов одержання патенту в європейських країнах є світова новизна технології чи дизайну. При цьому лише під час реєстрації патенту на винахід проводиться перевірка на відповідність його критерію новизни.

За законодавством десятків країн, заявник має право одержати патент на корисну модель (строк охорони становить 7-10 років, тобто значно коротший, ніж у винаходу) чи дизайн без перевірки на відповідність критерію новизни – патент надається під відповідальність заявника. Це означає, що патентоздатність дизайну чи технології обмежується лише совістю заявника; іншими словами – заново винайти та запатентувати можна будь-що. За допомогою прогалін у законодавстві та завдяки недосконалості системи охорони прав інтелектуальної власності недобросовісні заявники, отримують права, після чого щодо них автоматично включається механізм правової охорони та захисту їх прав на сумнівні об'єкти. Внаслідок цього, такі особи отримують можливість блокувати господарську та зовнішньоекономічну діяльність інших суб'єктів та робити це на начебто законних підставах, тобто фактично зловживають правами.

Боротися із такими зловживаннями можна за допомогою: 1) звернення із заявою про визнання патенту на промисловий зразок недійсним Апеляційною палатою Національного органу інтелектуальної власності; 2) звернення з відповідним позовом до суду щодо анулювання «сумнівного патенту». Цей процес може тривати досить довго (особливо, якщо сторона (сторони) спору у встановленому законом порядку скористуються своїм правом на оскарження судового рішення, яке вважають незаконним та необґрунтованим до суду апеляційної та касаційної інстанції). Патентний троль отримує серйозні правові важелі та має достатньо можливостей для здійснення маніпуляцій в тому числі із залученням органів виконавчої влади та правоохоронних органів, оскільки є власником патенту на об'єкт промислової власності.

Разом з тим, в європейських країнах патентні тролі поводяться менш зухвало. Є декілька причин такої поведінки. Відповідні суди активно застосовують механізм покладання всіх витрат на сторону, що програла спір. Також в деяких країнах Європи суд може зобов'язати власника патенту до розгляду спору внести грошову заставу в розмірі потенційних витрат сторін на судовий процес. При цьому застава застосовується тим вірогідніше, чим більше сумнівів у платоспроможності патентовласника у разі програшу у судовому процесі. Основна мета таких дій – це зробити не вигідним патентний тролінг саме для недобросовісних патентовласників, а також гарантувати можливість справедливої компенсації, якщо буде доведено безпідставність вимог троля [4].



Отже, проблема патентного тролінгу в Україні повинна бути вирішена на законодавчому рівні та повинні бути створені умови, за яких стає економічно не вигідним захищати у суді патенти, суб'єктами яких є патентні тролі.

#### Список використаних джерел

1. Vaikhari R. The Effect of Patent Trolls on Innovation: A Multi-Jurisdictional Analysis / R. Vaikhari // Indian Journal of Intellectual Property Law. – 2008. – Vol. 1. – P 33-48.
2. Андрощук Г.О. Патентний тролінг проти інновацій: стан, тенденції, загрози / Г. О. Андрощук // Право та інноваційне суспільство. – 2013. – № 1. – С. 70–88.
3. Патентологія: навчальний посібник. Р.С. Кірін, В.Л. Хоменко, І.М. Коросташова. Д.: Національний гірничий університет, 2015. 424 с.
4. Савчук В. Знешкодити патентного троля: як це вдалося ЄС та що треба перейняти Україні [Електронний ресурс] / Віталій Савчук – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/09/12/7054371/>.



**СЕКЦІЯ 5**  
**ГЛОБАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО:**  
**ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ**



**Белінська Яніна Василівна,**  
д.е.н., професор, професор кафедри  
міжнародних економічних відносин  
ДПУ

## **ЩОДО МЕТОДІВ МІЖНАРОДНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**

Сучасний етап глобалізації економіки характеризується високим ступенем цифровізації, швидким розвитком нових телекомунікаційних та інформаційних технологій. Цифрова трансформація економіки актуалізує питання ефективності міжнародних податкових правил, заснованих на критеріях фізичної присутності, які діяли протягом останніх 100 років. Дотепер міжнародне оподаткування не синхронізовано з цифровою економікою, що стає причиною істотних податкових втрат національних бюджетів.

За відсутності єдиних міжнародних рекомендацій щодо порядку оподаткування в цифровій сфері податкові системи держав розвиваються самостійно. В останні роки в деяких країнах запроваджено податок на цифрові послуги (digital services tax, DST). Національні DST, що істотно розрізняються по «широті» податкової бази, ставки податку (варіюється від 2 до 7,5%), застосовуються щодо цифрових компаній-гігантів, глобальна виручка яких перевищує 750 млн. євро в рік. Але, разом з тим є країни, які враховують виручку від цифрових операцій як об'єкт вже діючих податків (Індія, Ізраїль, Росія).

Наголошуючи на необхідності сплати компаніями прибуткових податків переважно в країнах перебування споживачів цифрових послуг, ОЕСР в жовтні 2019 р. розгорнула дискусію про перегляд методів поділу глобального прибутку ТНК щодо цифрових операцій. Були розроблені пропозиції, спрямовані на реалізацію програми «Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy», які враховують підходи Євросоюзу і найбільших держав – членів ОЕСР до зміни стандарту істотної присутності [1].

Пропоновані ОЕСР податкові методи об'єднані в двох робочих проектах – Pillar 1 і Pillar 2. Методи Pillar 1 стосуються змінених підходів до поділу прибутку ТНК між країнами в цифровому секторі. Методологія Pillar 1 заснована на класифікації видів глобальних доходів міжнародних організацій, пов'язаних з цифровою сферою, і закріпленні кожного доходу за юрисдикцією перебування продавця або покупця за допомогою ступеневої системи податкових методів. Підходи Pillar 1 до поділу прибутку на основі критерію віддаленої оподатковуваної присутності в країні збуту повинні забезпечувати переміщення податкових прав переважно на користь тих країн, де споживаються цифрові товари та послуги або проживають користувачі, незалежно від фізичної присутності в них компанії-продавця [2].

Пропоновані ОЕСР методи Pillar 2 являють собою розширення проекту BEPS, націлені на вдосконалення боротьби з ерозією податкової бази в



цифровій сфері. Методологія Pillar 2 полягає у встановленні мінімального корпоративного податку в материнській юрисдикції – глобального мінімального податку (GloBE) і / або податку на платежі, які розмивають податкову базу (BEET), щоб глобальний прибуток ТНК був обкладений податком за ставкою не нижче мінімальної.

Передумовами до розробки цих методів стали:

– зберігаються можливості ТНК розміщувати прибуток в низькоподаткових країнах;

– недостатність інформації про ефективність зусиль щодо нових методів оподаткування з огляду на їх недавнього ухвалення;

– податкова конкуренція: хоча останніми роками спостерігалось зниження ставок корпоративного податку в якості конкурентних заходів для залучення інвестицій, що дозволила країнам ОЕСР розширити базу корпоративного податку і зберегти його частку в ВВП відносно стабільною, деякі країни домоглися цього недобросовісними методами;

– відмінності в механізмах і інструментах політики боротьби з ерозією податкової бази між країнами, кожна з яких по-різному впливає на ефективні податкові ставки і ділову поведінку;

– практичний досвід США щодо введення податку зі зниженою ставкою на глобальні нематеріальні активи (GILTI) і базового податку на розмивання податкової бази (BEAT), який в результаті податкової реформи 2017 р. за десять років збере в бюджет США майже 150 млрд дол.

Однією з проблем методу GloBE є визначення того, що вважається мінімальним податком. Яка саме ставка податку – нормативна іноземна ставка або ефективна ставка – повинна обумовлювати встановлення мінімального податку щодо дочірньої компанії, у якій ефективна ставка знижена, оскільки віднімаються, наприклад, її витрати на капітальні вкладення або переносяться збитки залишається відкритим питанням. Адже різниця між нормативними і ефективними ставками може бути значною навіть у держав, що мають однакові нормативні ставки. ОЕСР передбачає встановлення GloBE в ситуаціях, при яких компанії мають кілька дочірніх компаній в різних юрисдикціях: GloBE слід застосовувати, якщо середня податкова ставка всіх дочірніх компаній нижче мінімальної ставки (підхід змішування).

Розробка модифікованих підходів до оподаткування ТНК свідчить про нову тенденцію, що намітилася в міжнародній податковій політиці, пов'язану з визнанням ОЕСР переваг формульних методів розподілу прибутку ТНК між країнами. Тому ОЕСР стає менш прихильною методам трансфертного ціноутворення, надаючи можливість для зміни міжнародного оподаткування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Bunn D., Pomerleau K., Duenas S. Anti-base erosion provisions and territorial tax systems in OECD countries. Tax Foundation [Internet]. 2019 May 2. URL: <https://taxfoundation.org/anti-base-erosion-provisions-territorial-tax-systems-oecd-countries>.

2. Mold A. A proposal for unitary taxes on the profits of transnational corporation. CePaL Review. 2014(82):37- 53. DOI: 10.18356/93c7877f-en





**Швед Вадим Валерійович**

к.е.н, доцент, професор кафедри  
бізнесу та права

Вінницький соціально-економічний  
інститут Університету «Україна»

**Повар Владислав Вікторович**

магістр спеціальності «Фінанси,  
банківська справа та страхування»

Вінницький соціально-економічний  
інститут Університету «Україна»

**ПРО ДЕЯКІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

Основною метою організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності є утримання відповідного обсягу та якості надаваних банківських послуг, які запитуються юридичними та фізичними особами, із одночасним прагненням до нарощення обсягу та зростання якості. При цьому, для забезпечення відповідної якості організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності варто слідувати певним принципам. Означені принципи не є унікальними, і багато в чому тотожними до основних Базельських принципів, проте якісно розкривають сутність означеного механізму.

Отже, основними принципами організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності є:

- Принцип ефективності. Даний принцип визначає, що всі дії в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності направлені на досягнення доходності або іншого показника ефективності діяльності банку.

- Принцип координованості. Діяльність банку в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності має бути узгоджена іншою діяльністю банку та його стратегією.

- Принцип співставності. Витрати банку в межах дій пов'язаних із забезпеченням організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності мають, як мінімум, не перевищувати очікувані доходи від наслідків таких дій.

- Принцип прозорості. Діяльність банку в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності має відповідати вимогам до прозорості, що її висувають наглядові органи та власники.



- Принцип адекватності. Використовувані інструменти організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності мають відповідати цілям та завданням діяльності банківської установи.

- Принцип системності та передбачуваності. Організаційні заходи в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності мають носити довготривалий та зрозумілий характер, відповідати загальній стратегії банку.

- Принцип підзвітності. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності банківської діяльності не повинен перетворюватись на самоціль банку. Всі дії в межах даного механізму мають відповідати вимогам підзвітності локального та державного рівня банківської системи.

- Принцип законності. Всі заходи в рамках означеного механізму мають відповідати вимогам законодавства та внутрішнього регламенту банку.

- Принцип справедливості. Всі дії або заходи, що їх вчиняють в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності мають бути рівнозначними для всіх підрозділів банку або учасників банківської системи.

На основі вищенаведених принципів та зважаючи на позицію вітчизняних науковців щодо функцій механізму забезпечення фінансової стабільності [1-4] доцільно також навести основні функції організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності змістовно ототожнюючи їх (рисунок 1).

Таким чином, зважаючи на сутність організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності та враховуючи вищенаведений перелік принципів та виконуваних функцій, варто сформулювати загальне визначення даного терміну як цілеспрямовану й керовану сукупність організаційних, економічних, правових, управлінських та регулятивних дій банківської установи, що впливають на безпосередній порядок здійснення банківської діяльності, яка забезпечує отримання запланованих результатів діяльності, яка на організаційному рівні являє собою систему взаємодії окремих елементів та методів, що впливають на банк загалом та окремі його підрозділи з метою досягнення максимально ефективного використання наявних банківських ресурсів шляхом застосування економічних, соціальних, організаційних та адміністративних засобів управління.

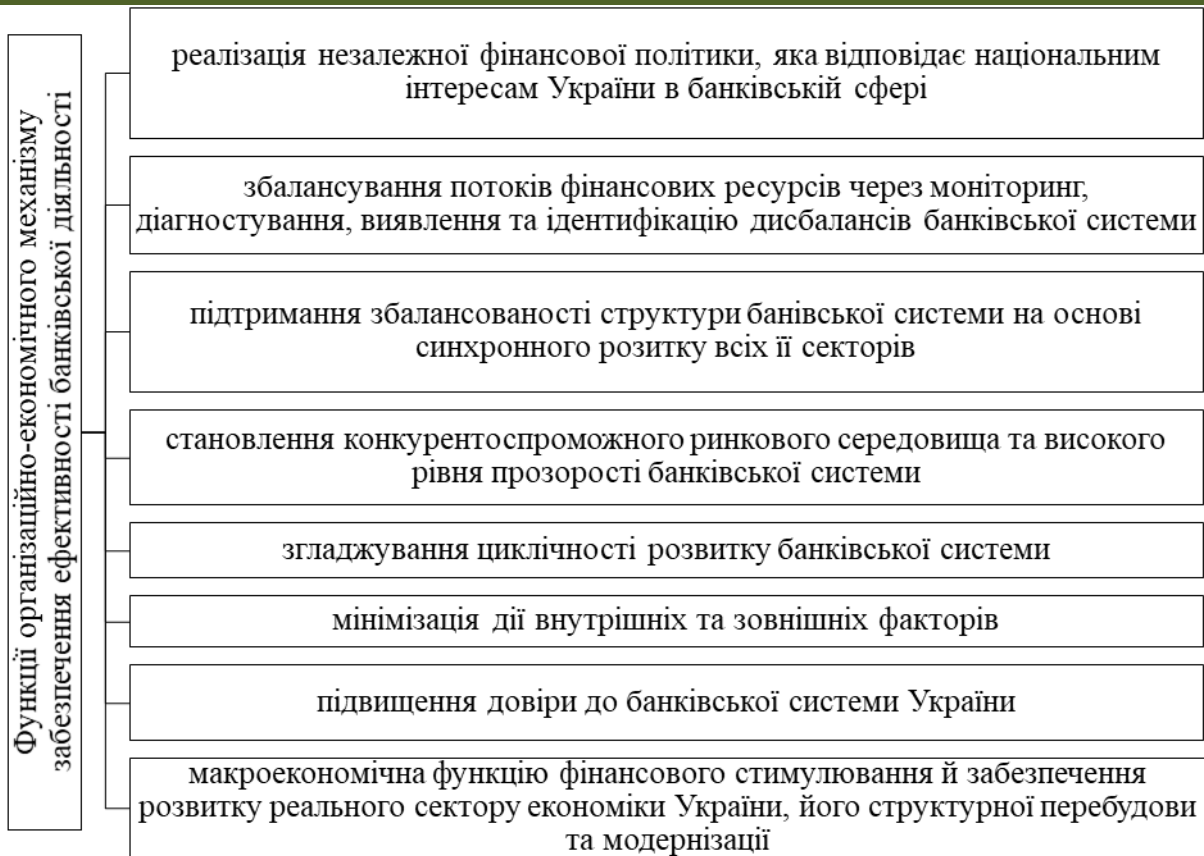


Рис. 1. Функції організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності банківської діяльності

### Список використаних джерел:

1. Гнидюк І.В. Теоретико-методологічні аспекти побудови організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. № 7. С. 182-186
2. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посіб. для самот. вивч. дисципліни. К.: КНЕУ, 2003. 347 с.
3. Погореленко Н.П. Парадигма організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи України. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія Економічні науки. 2018. № 15. С. 70-83
4. Чорна Л.О., Швед В.В., Повар В.В. До питання про теоретичні аспекти забезпечення ефективності діяльності банків. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 3(19)\_4(20). С. 54-58



**Бодрова Дарія Володимирівна,**  
к.е.н., заступник начальника відділу із  
зовнішньоекономічної діяльності ФК  
«Октава Фінанс»

## **ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕГУЛЮВАННІ ЕМЕРДЖЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Ефективною основою соціально-економічних перетворень, формування високотехнологічного виробництва, інноваційного підприємництва адекватного суперечливим процесам глобалізації і глокалізації виступає потенціал сфери інформаційних технологій, на підґрунті якого відбувається становлення інформаційної економіки. В господарських системах сучасних держав, в т.ч. в країнах з емерджентною економікою, формується фактично новий, інформаційний уклад, важливою ознакою якого стає комплексне застосування інформаційних технологій у виробництві, торгівлі, бізнес-процесах загалом. Причому, виходячи з уроків глобальної рецесії, загостреної перебігом та негативними впливами пандемії корона-вірусу, внаслідок інформаційної асиметрії ринків, відриву фінансових потоків від виробництва, господарських процесів, інформаційний сектор економіки, його інституційне оздоблення мають розвиватися у комплементарній відповідності з потребами розвитку реального сектору, постковідної активізації підприємницької діяльності.

Саме через використання сучасних ІКТ, інформатизації узгоджуються внутрішні цикли функціонування реальних виробничих та регулювальних систем. Розрив і, навіть, незначне порушення циклів обміну інформацією призводить до втрати узгодженості, інституційної конгруентності, синхронності взаємодій різних господарюючих суб'єктів, регіонів, владних і громадських інституцій у реалізації загальнонаціональних пріоритетів. Звідси випливає, що розвиток інформаційної економіки зумовлює потребу у новій якості державного регулювання, основним засобом якого є електронне урядування.

Інформаційно-комунікаційні технології сьогодні визначають прогрес всієї цивілізації і рівень конкурентоспроможності окремих національних економічних систем, бізнес-середовищ, тому уряди приділяють велику увагу їх розвитку, а індикатором успішності цієї роботи вважають становище своєї країни в різних міжнародних рейтингах.

Існуюча цифрова нерівність у світі, очевидне відставання багатьох країн говорить про недостатність заходів з боку держав та розуміння важливості розвитку ІТ-сфери та її ролі в національній економіці. Об'єктивна необхідність застосування інновацій в публічному управлінні, розвитку технології «електронного урядування» в період глобалізації національних господарств стає одним з визначальних імперативів для досягнення рівноваги на міжнародному рівні. При цьому, формування державної політики розвитку і розбудови відповідних йому інституцій, прийняття рішень у сфері економічного урядування повинно базуватися на ґрунтовному вивченні передової практики ефективного державного управління, лідерів електронного урядування в



інтересах усталеного економічного зростання країни. З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що і подолання існуючої у світі цифрової нерівності, відставання країн з економічними системами емерджентного типу від світових лідерів передбачає безальтернативну необхідність розроблення та запровадження комплексу заходів саме ефективного інституційного забезпечення з боку держави розвитку сфери ІКТ.

Міжнародними експертами визначено, що характер проблем розвитку та управління, що стоять перед висхідними економіками і світом загалом на наступні 15 років, вимагає трансформації систем державного регулювання та інтеграції між різними рівнями сфер і галузей. Саме соціальні та технічні інновації надають можливість для суспільного контакту між державою, приватними підприємцями та корпоративним сектором і громадянським загалом в зрушенні у бік більш спільного управління при наявності ефективної, дієвої, прозорої, відповідальної чутливої системи державного регулювання.

При цьому уряди повинні подолати існуючі проблеми, ефективно реагувати на громадян та підвищувати суспільну довіру до уряду шляхом забезпечення якості, кількості та своєчасності державних послуг, а також рівності і справедливості їх надання та розширення доступу до них. У найближчий час глави держав і урядів мають прийняти програму сталого розвитку 2030, а міжнародні експерти публічного сектору WPSR зробити свій внесок, виділивши критичні питання державного управління [1, с.30].

Не дивлячись на певний прогрес щодо мережевої готовності, Україна загалом, як і переважна більшість країн світу виявилася поки що неспроможною значно прискорити перехід до нової моделі економічного розвитку на інноваційно-технологічній основі в контексті четвертої промислової революції. Це заважає наздогнати найбільш розвинуті країни світу чи хоча б зменшити суттєво відставання від них.

Основними критеріями, за якими визначається неготовність України до неоіндустріального виробництва стали незадовільний стан ресурсів (88 місце у рейтингу), повільне впровадження інновацій (74 місце), залучення інвестицій (59 місце) та ін. [2, с. 240]. Найбільш вражаючим є відставання за показником «інституційна інфраструктура» (94 місце), що свідчить про неефективність існуючої інституційної матриці економічної системи та її неготовність відповісти на сучасні виклики емерджентного розвитку пов'язані з новою індустріалізацією.

Підґрунтям формування національних інформаційних економік, їх органічної інтеграції у глобальний економічний простір є розвиток електронного урядування, як найбільш важливого *елемента* ефективного державного управління соціогосподарськими системами. Тому на сьогодні вкрай важливо в процесі створення сучасного інституціонального дизайну системи публічного управління емерджентними економічними системами забезпечити використання у практичній площині досвід функціонування електронної державно-управлінської сфери країн-лідерів е-урядування.

Зрозуміло, розвиток сектору інформаційних послуг і, навіть досягнення високого рівня розвитку ІКТ є необхідною, але й недостатньою умовою економічного зростання і нової якості життя населення. Їх потенціал зможе



реалізуватися лише у тому випадку, коли нематеріальні активи, а саме людський, інтелектуальний, організаційний, управлінський капітал будуть відповідним чином підготовлені, забезпечені інформаційною інфраструктурою і кваліфікованими кадрами, спроможними ефективно працювати з інформацією.

Розвиток напряму електронного урядування забезпечить прості, доступні, комфортні та зрозумілі взаємовідносин між членами суспільства: громадянами, бізнесом і державою, що є передумовою спрямування процесів глобалізації світового господарства в інтересах сталого розвитку країн з економікою емерджентного типу. Подальші дослідження передбачається здійснити у напрямі розробки ефективних алгоритмів та механізмів практичної реалізації досвіду країн-лідерів електронного урядування в господарських системах країн, що розвиваються.

#### Список використаних джерел:

1. Бодров В. Г. Податкове регулювання в умовах формування цифрової економіки в Україні. Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування. 2018. Вип. 2. С. 30-37.
2. Readiness for the Future of Production Report 2018. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018> ( дата звернення 10.02.2022).

**Голобородько Альона Юріївна**  
к.е.н., доцент кафедри економіки  
Державного університету  
телекомунікацій

### ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Розвиток глобалізації та цифрових трансформацій спонукають до активного розвитку всіх суб'єктів господарювання. Зокрема, це стосується комерційної сфери. На думку гуру в області управління електронним бізнесом і електронною комерцією Дейва Шеффі (Dave Chaffey), електронна економіка (e-economy) – динамічна система, у якій знаходяться у зв'язку взаємодії між громадянами різних держав, бізнесом і урядом з метою отримання економічних і соціальних благ шляхом отримання вигоди за рахунок користування онлайн технологій [1]. Онлайн технології привели до скорочення просторових розривів між продавцем та покупцем (інтернет-торгівля), студентами та аудиторіями світових університетів (онлайн освіта), лікарями світового рівня і пацієнтами (телемедицина), роботодавцями та працівниками (дистанційна зайнятість), виробником и споживачем (адитивні технології). Інтернет речей (IoT) забезпечив компанії новими інструментами моментального збору достовірних даних про стан виробничих процесів і моніторинг з найменшими витратами ризиків, які пов'язані з людським фактором.

Основними передумовами стрімкого розвитку електронного бізнесу є [2]:

- Поява нових видів послуг, які були недоступні до виникнення інтернету.



- Капіталізація компаній – представників електронного бізнесу безпосередньо залежить від числа користувачів (споживачів контенту, учасників, лідерів) і від швидкості збільшення їх численності.
  - Зміна характеру конкурентної боротьби. Поява на ринку агрегаторів і інших компаній нового типу.
  - Можливості для бізнесу здійснювати пошук нових ідей на основі оперативної бізнес-аналітики і здійснювати швидкий зворотний зв'язок з клієнтами, що дозволило компаніям реактивно реагувати на інноваційні очікування потенційних клієнтів.
  - Цифрова економіка характеризується скороченням життєвого циклу інновацій.
  - Поява суто нових явищ, що дозволяють використовувати колективний розум (mass collaboration, розум “натовпу”) для генерації інноваційних ідей, виробництва товарів і послуг (краудсорсинг) і досліджувати можливості краудфандинга, колективного “гаманця” для фінансування інноваційних проектів.
  - Завдяки Інтернету, появи нових можливостей для бізнесу, частка послуг у структурі ВВП розвинених країн ще більш зростає.
  - Можливості спільного споживання матеріальних благ (Sharing economy), що змінило ставлення багатьох членів суспільства до питання володіння матеріальними благами. Наприклад, молодь все більше захоплена збором вражень і пов'язує відчуття вільного переміщення (на навчання, роботу) в різні регіони світу без необхідності придбання власного майна та володіння ним.
  - Зростаюча роль соціальних мереж у формуванні потреб і думок про продукт (послугу).
  - Зростаюче число “фінансових бульбашок” за рахунок необґрунтованого зростання капіталізації компаній, які ведуть бізнес в мережі Інтернет і зростання вартості криптовалют.
  - Розвиток інтернет-реклами дозволив електронному бізнесу заробляти на рекламі, тобто змінилася модель “витрати на рекламу” на модель “доходи від реклами”.
  - Сьогодні бізнесмени отримали можливість продавати не тільки матеріальні, але й електронні, цифрові товари.
  - Поява нових ліцензій на права інтелектуальної власності, так званих “народних” ліцензій, коли права на створений продукт належать всім.
  - Послуги з віртуалізації витісняють з ринку виробників інтелектуальної власності (ІВ).
  - Збільшення швидкості напіврозпаду компетенцій випускників закладів вищої освіти та зростаючий розрив між компетенціями, отриманими в процесі навчання, і необхідними професійними компетенціями під реальні робочі місця.
  - Трансформація бізнес-моделей.
- Цифрові технології відкрили перед компаніями можливість масштабувати бізнес без власної ІТ-інфраструктури та програмного забезпечення. Навіть штучний інтелект можна замовити в хмарі. З урахуванням трансформацій, що відбуваються під впливом розвитку цифрової економіки, необхідно формувати бізнес-моделі і впроваджувати бізнес-процеси на основі можливостей цифрової



конкурентоспроможності бізнесу за рахунок підвищення споживчої цінності і досягнення ключових результатів – скорочення і підвищення продуктивності праці. В даному випадку мова йде як про бізнес-моделі, що властиві компаніям, які вибудовують бізнес в мережі Інтернет, так і про традиційний бізнес, який історично здійснює господарську діяльність офлайн у всіх секторах економіки (добувна промисловість, сільське господарство, обробна промисловість, сфера послуг).

#### **Список використаних джерел:**

1. Chaffey D. E-business and E-commerce Management: Strategy, Implementation, and Practice. Prentice Hall. 2011. p. 798
2. Голобородько А. Ю., Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Цифрова економіка. Міленіум. 2020. 400с. ISBN 978 – 83 – 66567 – 24 – 2

**Лісова Руслана Мирославівна**

аспірантка кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

Науковий керівник:

**Бодров Володимир Григорович,**

д.е.н., професор

## **ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ: ШЛЯХИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ОБНОВЛЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ**

В останні роки концепція «цифрової трансформації» (digital transformation) зайняла провідну позицію серед ключових елементів, що здійснюють критичний вплив на розвиток і виживання сучасних організацій. В загальному розумінні цифрову трансформацію можна визначити як модифікацію (чи адаптацію) бізнес-моделей, що відбувається в результаті динамічного темпу технічного прогресу та інновацій. Технологічні зрушення та зростання ринкової волатильності стимулює бізнес ефективно реагувати на попит, саме з цією метою, організації включають цифрову трансформацію в свою основну бізнес-модель.

Цифрове перетворення це комплексний процес, що поєднує підвищення продуктивності, створення вартості на основі інноваційних технологій, розширення меж взаємодії зі споживачами тощо. Наслідком чого є повна чи часткова заміна вже існуючої бізнес-моделі, тобто її цифрова трансформація [1, с.10]. Однак, варто зазначити, що масштабне використання технологій та інновацій не призведе до успішних цифрових перетворень, оскільки ефективна цифрова трансформація поєднується з реінжинірингом та оптимізацією бізнес-процесів, що повинні відповідати стратегії діяльності конкретного підприємства. Такі рішення сприяють підвищенню конкурентоспроможності продукції, зміцненню взаємин з клієнтами та/або підвищенню ефективності





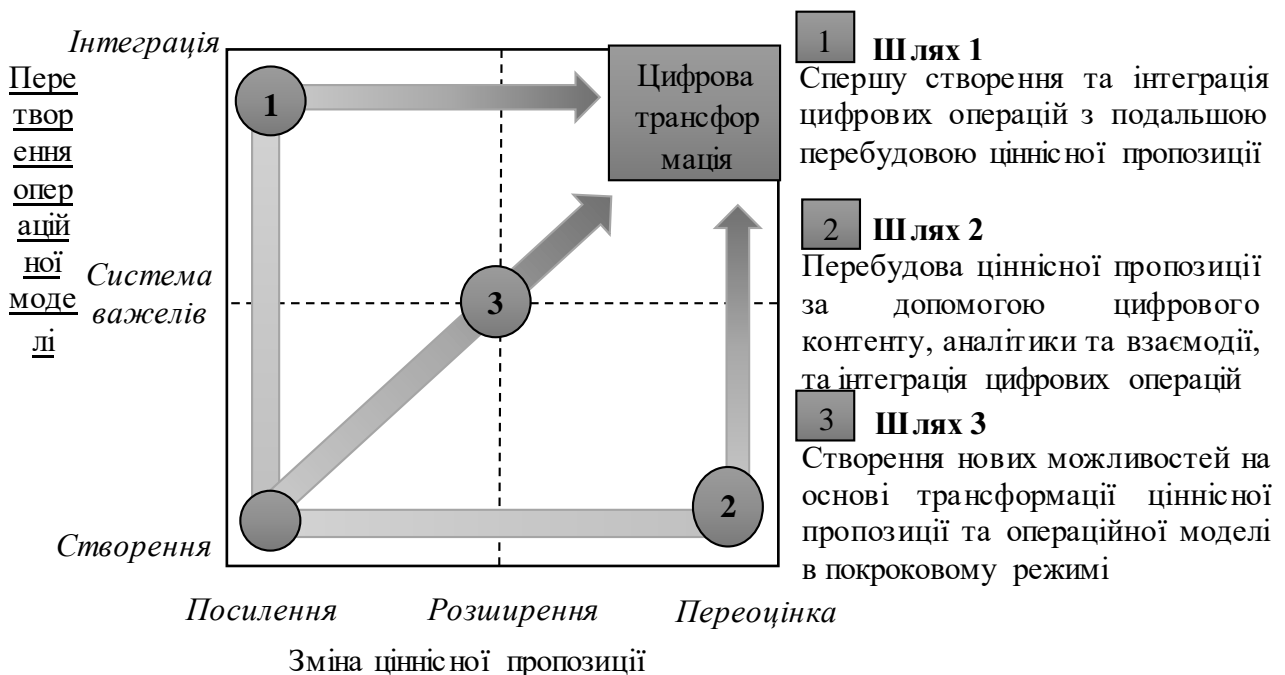
бізнесу в масштабі, відмінному від традиційних способів покращення. Управлінський рівень, повинен генерувати стратегії, що охоплюють наслідки цифрової трансформації та забезпечують кращі операційні результати [2, с.265]

Епоха цифровізації висуває на перший план такий параметр бізнесу як швидкість впровадження інноваційних змін з метою якнайшвидшого завоювання секторів ринку і ключовими драйверами розвитку сучасного бізнесу є інститути та моделі, спрямовані на цифровізацію; екосистеми, що передбачають створення інфраструктур для підтримки та акселерації інновацій, розвиток цифрового підприємництва; мотиваційний комплекс, спрямований на впровадження стимулів для людського капіталу та бізнесу до цифровізації; навчання протягом усього життя та розвиток цифрових компетенцій громадян з метою максимального використання цифрових можливостей [3, с.461].

Результати дослідження IBM [4] демонструють, що компанії з послідовною стратегією інтеграції цифрових технологій успішно перетворюють свої бізнес-моделі, тим самим змінюючи напрямок розвитку цілих галузей. Трансформація відбувається в двох ключових напрямках: зміна ціннісної пропозиції та перетворення своїх операційних моделей (рис. 1)

- *зміна ціннісної пропозиції*. Продукти та послуги, інформація та взаємодія з клієнтами можуть бути модифіковані через використання нових можливостей мобільності, інтерактивності та доступу до інформації. Завдання полягає в монетизації нових вартісних пропозицій для клієнтів.

- *перетворення операційної моделі*. Операційна модель може бути перебудована таким чином, щоб уподобання та вимоги клієнтів враховувалися при кожній взаємодії в ланцюжку купівлі та продажу. Для цього потрібна інтеграція всіх бізнес-операцій та оптимізація даних, що пов'язані із цими взаємодіями.



**Рис. 1 Шляхи цифрової трансформації бізнес-моделі**

Джерело: побудовано на основі [2, с.6]



Вибір оптимального шляху цифрової трансформації для конкретної організації залежить від стратегічних цілей, галузевого контексту, конкурентного тиску та клієнтських очікувань. Галузі для яких, характерна пропозиція цінності переважно фізичного змісту, цифрова перебудова може здійснюватися з використанням першого шляху. В інших сферах, де реалізацію товарів або послуг можна здійснювати за допомогою мережі Інтернет та через мобільні пристрої тощо, трансформація може бути сфокусована на ціннісній пропозиції, тобто здійснена другим шляхом. Однак в умовах діджиталізації економіки багатьом організаціям, або й цілим галузям, необхідно переосмислити архітектуру створення та реалізації ціннісної пропозиції та діючі операційні моделі практично одночасно, тобто використати третій шлях цифрової трансформації. Організації, які здатні реалізувати даний підхід, перебувають в унікальній позиції, що дає змогу завоювати лідерство в галузі.

Отже, поява цифрової трансформації відкрила нові напрями досліджень, сучасні компанії зосереджуються на зміні своїх бізнес-моделей, щоб покращити якість обслуговування, збільшити прибутки фірми та конкурентоспроможність. Діджитал-світ витісняє тих хто не змінюється, оскільки цифровізація запускає так зване творче руйнування — це поняття свого часу популяризував економіст Йозеф Шумпетер, його суть полягає в тому, що інше поєднання виробничих факторів витісняє та руйнує колишні структури та традиційні бізнес-моделі. Відбувається зсув традиційної парадигми функціонування бізнесу. А ефективне ІТ забезпечення – лише фундамент цифрової трансформації, яка охоплює всю екосистему компанії, включаючи співробітників, клієнтів, постачальників та партнерів.

#### Список використаних джерел:

1. Sundaram R, Sharma R., Shakya A., Digital transformation of business models: A systematic review of impact on revenue and supply chain, *International Journal of Management*, 11 (5), 2020, pp. 09-21. <http://www.iaeme.com/IJM/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5> (дата звернення 8.02.2022)
2. Gomes J.G.C. et al. Management strategy and business models in the era of digital transformation. *South American Development Society Journal*. 2019. Vol. 5. №.14. P. 252-272. DOI: 10.24325/issn.2446-5763.v5i14p252-270.
3. Экономика и бизнес: учебник / под ред. Л. Г. Мельника, А. И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 2018. 608 с
4. Berman S. J., et al. Digital transformation: Creating new business models where digital meets physical. *IBM Institute for Business Value*, 2017, 1-17. <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/itworldcanada/archive/Themes/Hubs/Brainstorm/digital-transformation.pdf> (дата звернення 8.02.2022)



**СЕКЦІЯ 6**  
**УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ**  
**ТОВАРНими ПОТОКАМИ: СУЧАСНІ**  
**ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**



**Хачатрян Валентина Валентинівна**

д.е.н., доцент, завідувач кафедри  
економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-  
економічного інституту ДТЕУ

**Осіпова Лариса Василівна**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та  
міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-  
економічного інституту ДТЕУ

## **АНАЛІЗ РОЗШИРЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС**

Важливим завданням зовнішньої політики України є інтеграція до європейського цивілізаційного простору. Європейські стандарти змушують Україну йти складним і довгим шляхом реформ, вибудовувати ефективний механізм реалізації євроінтеграційних процесів.

Проблеми європейської економічної інтеграції та перспектив інтеграції України до ЄС досліджуються в роботах вітчизняних вчених: В.Будкіна, І.Бураковського, П.Єщенко, А.Гальчинського, Г.Климка, В.Литвицького, П.Леоненка, Д.Лук'яненка, І.Луніної, І.Лютого, В.Міщенко, О.Рогача, А.Румянцева, В.Степаненка, А.Філіпенка, О.Шниркова та ін.

Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку. Основними напрямками співробітництва між Україною і ЄС є енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція і внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу. Завдяки євроінтеграції українські виробники отримали спрощений доступ на ринок Євросоюзу – один із найбільших ринків світу. Лише у 2019 році від торгівлі з ЄС Україна отримала понад 20 млрд. євро [1]. Європейський Союз є головним торговельним партнером України. За результатами 2020 року питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 40,7% від загального обсягу торгівлі України (за результатами січня-березня 2021 р. - 40,0%)(Табл. 1).

Структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2014–2021 рр. включає в себе як експорт, так і імпорт. Нажаль, частка імпортової продукції переважає над експортом країни. Станом на 2020 р. імпортозалежність України лише зросла та становила 60,0 млрд. дол., що перевищувало експорт на 0.6 млрд. дол. Позитивне сальдо відмічалось лише у 2015 р. і становило 61,07 млрд. дол. США [3]. Україна намагається завоювати місце на глобальному ринку продовольства. Україна вже стала одним із лідерів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Однак, експерти вважають, що наша держава повинна бути експортером не лише сировини, а й продукції з високою доданою вартістю. У товарній структурі зовнішньої торгівлі за 2014–2020 рр.



найбільше зросли поставки української продукції тваринництва (710401,8) тис. дол. США. При цьому частка експорту іншої продукції в загальній структурі має від’ємні результати [2].

Таблиця 1

Зведений зовнішньоторговельний баланс з країнами ЄС (млрд. дол.)

Рік	ЗТО	%	Експорт	%	Імпорт	%	Сальдо	Питома вага у загальному обсязі (%)
2014	44,5	-	20,3	-	24,2	-	3,8	35,7
2015	33,2	↓25,4	15,2	↓25,2	17,9	↓26,1	-2,6	37,3
2016	35,3	↑6,3	15,8	↑3,9	19,5	↑8,9	-3,7	39,5
2017	43,3	↑22,5	20,0	↑26,7	23,2	↑19,1	-3,2	40,4
2018	49,7	↑14,2	23,1	↑14,6	26,6	↑13,9	-3,5	41,1
2019	52,6	↑5,8	24,0	↑3,9	28,6	↑7,5	-4,6	40,1
2020	48,1	↓9,0	21,9	↓9,4	26,3	↓8,7	-4,4	40,7
09.2021	44,6	↑36,8	21,8	↑48,3	22,8	↑27,4	-1,0	39,9

Складено на основі даних [2]

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі товарами України з іншими країнами світу показав, що до 2014 р. лідируючі позиції по експорту товарної продукції займали країни СНД. Наразі суттєво зросла частка країн ЄС в зовнішньоторговельному обороті України з 30,07% у 2005 р. до 40,7% у 2020 р.. Враховуючи негативну динаміку, українські товаровиробники підвищили якість експортованої продукції, конкурентоспроможність якої почала зростати. Основні країни-партнери ЄС в експорті товарів у 2019–2020 роках були: Польща (15,9%/17,6%), Німеччина (11,5%/11,1%), Італія (11,7/10,4), Нідерланди (8,9/9,7); в імпорті: Німеччина (23,9%/ 22,4%), Польща (16,4%/17,4%), Італія (8,3%/8,9%), Франція (6,6%/6,2%) [4].

Найбільш масштабним завданням у цьому контексті виступає створення передумов для випереджаючого виходу на ринок ЄС з продукцією з високим вмістом доданої вартості та підвищеного рівня технологічності. Важливою передумовою для цього є приєднання України до європейської системи сертифікації та визнання відповідності промислових виробів – АСАА (Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів – між Україною та ЄС, так званого «промислового безвізу»). Зовнішньоекономічна політика держави потребує перегляду щодо підтримки національних виробників, нарощування їхнього експортного потенціалу, усунення ефекту імпортозаміщення, оптимізації товарної та географічної структури експорту-імпорту.

Отже, європейський вибір України відкриває нові перспективи співробітництва з розвинутими країнами континенту, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Це – найкращий спосіб реалізації національних інтересів.

**Список використаних джерел:**

1. Про Євроінтеграцію простими словами. URL : <http://www.drs.gov.ua/yevrointegratsiya/pro-yevrointegratsiyu-prostymy-slovamy/>



2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та ЄС. URL : [UA&tag=TorgovelnoekonomichneSpivrobotniststvoMizhUkrainoiuTas](http://ua.gov.ua/tag=TorgovelnoekonomichneSpivrobotniststvoMizhUkrainoiuTas)
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році. Довідка. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA&isSpecial=True>
4. Співробітництво між Україною та країнами ЄС 2020. Статистичний збірник. К. 2021. 50.с. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2021/zb/06/zb\\_ES\\_%202020.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/06/zb_ES_%202020.pdf)

**Авраменко Наталія Леонідівна**,  
к.т.н., доцент, професор кафедри  
митної справи та товарознавства ДПУ  
**Дем'янчук Галина Володимирівна**,  
к.е.н., директор ТОВ «ГРАНД ВІКТОР  
ТРЕЙД»

## **ТРАНСПОРТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ТОВАРНими ПОТОКАМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Попит на міжнародні вантажні перевезення постійно збільшується, оскільки суб'єкти підприємництва все більше інтернаціоналізують виробничі та торговельні господарські процеси, активізуючи інтенсивність та збільшуючи обсяги міжнародних товарних потоків. Саме тому питання наближення транспортної політики України до стандартів і норм Європейського Союзу є актуальним і перебувало в полі зору наступних вчених: Ю. Єлагін, О. Мних, Б. Гречин, Т. Сирийчик, А.Фургальські, А. Хахлюк та інші [1]. Однак, незважаючи на велику кількість розробок, в сучасних умовах євроінтеграції України, існує нагальна потреба дослідження факторів, що є перешкодами розвитку міжнародних вантажних перевезень вітчизняними суб'єктами господарювання.

На думку фахівців, у сучасних вітчизняних реаліях розвиток міжнародних вантажних перевезень стримується рядом факторів, серед яких [2, с. 26]: недостатній рівень прозорості та доступу до інформації; низька ефективність роботи митних служб; недостатній рівень розвитку логістичної інфраструктури; низький рівень використання мультимодальних видів вантажних перевезень; слабка матеріально-технічна база національних перевізників.

К. Г. Козіна виділяє наступні фактори, що стримують розвиток міжнародних вантажних перевезень [3, с. 204]: неефективне функціонування міжнародних транспортних коридорів; ускладнені митні процедури; гальмування інтеграційних та інтернаціоналізаційних процесів; часті зміни законодавства у сфері транспорту та податкової політики; зміни тарифів; процеси реструктуризації державних органів управління транспортною галуззю; недостатній рівень підтримки перспективних досліджень у транспортній сфері; незадовільний стан інфраструктури; фінансово-економічні фактори (високі відсоткові ставки банківських кредитів, невчасне повернення ПДВ тощо).

Як бачимо з рис. 1, обсяг перевезених вантажів у 2019 р. склав 1,58 млрд.т., з яких перевезення автомобільним транспортом склав 72,65 %.



Збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва»



Отже, перевезення автомобільним транспортом на сьогодні складає близько  $\frac{3}{4}$  обсягу усіх товарних перевезень. Тому актуальним постає питання дослідження ефективності застосування автотранспорту у міжнародних товарних потоках, враховуючи глобалізаційні та євроінтеграційні процеси

Рис. 1. Обсяг перевезених вантажів у 2019 р. підприємствами України  
Джерело: [4, с.8]

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють видачу дозволів на міжнародні перевезення вантажів автомобільним транспортом є [4, с.26]: Міжурядові двосторонні угоди; Закон України «Про автомобільний транспорт»; Закон України «Про адміністративні послуги»; Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 451 «Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними»; Наказ Міністерства транспорту України від 20.08.2004 № 757 «Про впорядкування системи оформлення, видачі, використання та обліку дозволів на міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом» тощо.

Україна уклала угоди про дозволи на вантажні автоперевезення з 45 країнами та двома об'єднаннями країн — учасниками Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) та програми співробітництва з організації транспортного коридору Європа-Кавказ-Азія (ТРАСЕКА). У відповідності до положень вказаних угод перевезення вантажів здійснюється на підставі дозволів, квоти яких встановлюються під час проведення засідань Змішаних Комісій з питань міжнародних автомобільних перевезень. Відповідно до статті 368 Угоди про Асоціацію, основною метою співпраці між ЄС та Україною є сприяння модернізації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації чинних стандартів та політики з чинними в ЄС. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС передбачає імплементацію у національне законодавство 14 нормативно-правових актів стосовно автомобільного транспорту, з яких 3 директиви стосуються технічних умов, 2 директиви — умов безпеки, 3 регламенти та 3 директиви — соціальних умов, 1 директива — податкових умов, 1 директива — комбінованих перевезень, 1 регламент — пасажирських перевезень [5, с.176].

Але наші суб'єкти господарювання, що здійснюють зовнішньо-економічну діяльність, які є платниками податкових і митних платежів — наповнювачі бюджету нашої держави, постійно стикаються з низкою штучно створених бар'єрів на шляху їх діяльності як в цілому, так і в транспортних



перевезеннях зокрема. Так, ТОВ «Гранд Вікторі Трейд», враховуючи значні витрати на транспортні послуги (за останні 5 років склали близько 123,2 тис.євро), що безумовно позначається на собівартості/ціні продукції, було вирішено придбати транспортний засіб (ТЗ) – тягач «MAN» та спеціалізований напівпричіп рефрежератор «Krone» загальною вартістю (з урахуванням витрат на покращення ТЗ) близько 53 тис.євро і вантажопідйомністю 22 т. За підрахунками ТОВ, окупність транспорту могла скласти 4 роки.

Маючи власний транспортний засіб, ТОВ мало на меті знизити свої транспортні витрати і, відповідно, собівартість/ціну продукції, що сприяло б розширенню клієнтської бази, утриманню близько 200 наявних покупців – виробників продукції народного споживання, на діяльність яких прямо впливає продукція, ввезена з Великої Британії, яка відповідно має вплив на собівартість продукції, що виготовляється останніми, і продається на ринку України кінцевому споживачу. Але, враховуючи те, що значна частина продукції, яка імпортується/експортується ТОВ «Гранд Вікторі Трейд» відноситься до низько небезпечної (клас АДР 6.1), для її перевезення необхідна наявність Ліцензії на міжнародні перевезення небезпечних вантажів, яку можна отримати лише після 3 років здійснення такої діяльності на території України [6]. Таким чином, підприємство може використовувати придбані ТЗ лише для внутрішніх перевезень, або для перевезення незначної частини імпортованої продукції із-за кордону, що значно підвищує термін окупності і не призводить до досягнення поставленої мети – зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності імпортованої високотехнологічної продукції, а зумовлює зменшення очікуваної прибутковості підприємства, в наслідок чого зменшуються і надходження до бюджету.

Ще одним фактором, який безпосередньо впливає на собівартість імпортованої продукції, у разі залучення транспортних компаній для перевезення – це ціна за послуги (визначається із вартості пального, амортизаційних витрат тощо) і, насамперед, можливості вантажних ТЗ здійснювати міжнародні перевезення, що напряму залежить від наявності Дозволу на виконання міжнародних автоперевезень вантажів/пасажирів на території іноземної держави). Дозвіл – основний документ, який регулює комерційні перевезення у міжнародному сполученні. Так, у другій половині 2021 року, як і наприкінці минулих років, невеликі перевізники України (автопарк до 5 ТЗ) не мали можливості отримати Дозволи через їх фізичну відсутність, що призвело до зменшення конкуренції на ринку транспортних перевезень і, відповідно, до підвищення вартості перевезення майже у 2 рази, і, відповідно – до підвищення собівартості продукції майже у всіх сферах споживання. Одним із чинників виникнення такої ситуації, на наш погляд, був нерівноправний розподіл Дозволів між транспортними компаніями України і недобросовісністю останніх у розрізі вчасного повернення невикористаних ними Дозволів.

Таким чином, з огляду на досвід ТОВ «Гранд Вікторі Трейд» вважаємо, що необхідно спростити/скасувати процедуру отримання ліцензій на міжнародні перевезення для компаній-власників ТЗ, які забезпечують перевезення власних вантажів, тобто враховувати призначення наявності





транспортного засобу на підприємстві (комерційне чи задоволення власних виробничо-господарських потреб) та процедуру отримання Дозволів.

#### Список використаних джерел

1. Платонов А.Ю. Транзитний потенціал України та стримуючі фактори розвитку міжнародних вантажних перевезень/ А.Ю.Платонов// Ефективна економіка. № 12. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5943> (дата звернення 08.01.2022).
2. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України: аналіт. доп. [Текст]/ О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Ємельянова. К.: НІСД, 2014. 60 с.
3. Козіна К.Г. Теоретико-методичні основи факторного аналізу конкурентоспроможності міжнародних автотранспортних вантажних перевезень України / К.Г.Козіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип.6, ч.2. С. 203-206.
4. Міжнародні вантажні автомобільні перевезення / Зелена книга. URL: [https://cdn.regulation.gov.ua/dd/ea/a1/34/regulation.gov.ua GREEN%20PAPER%20On%20International%20Freight%20Road%20Transport'.pdf](https://cdn.regulation.gov.ua/dd/ea/a1/34/regulation.gov.ua%20GREEN%20PAPER%20On%20International%20Freight%20Road%20Transport'.pdf) (дата звернення 09.01.2022).
5. Розвиток транспорту з метою відновлення і зростання української економіки/ Наукова доповідь за редакцією д-ра екон. наук Никифорок О.І. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/300.pdf> (дата звернення 10.01.2022).
6. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів автомобільним транспортом, міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1001-2015-%D0%BF#Text> (дата звернення 24.01.2022).

**Сушкова Олена Євгеніївна,**  
к. е. н., доцент, доцент кафедри митної  
справи та товарознавства ДПУ

### ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ МІЖНАРОДНИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ

У ХХІ сторіччі інформація стала одним із ключових факторів, що визначає ефективність та успіх будь-якого процесу. Світова торгівля не є виключенням із цього правила, зокрема розвиток електронних інформаційних потоків призвели до збільшення її темпів, умовному стиранню кордонів між країнами, скороченню відстані та часу між учасниками комерційної угоди. Все це сприяло появі нових підходів, технологій та інструментів, що використовуються суб'єктами підприємницької діяльності задля управління міжнародними ланцюгами постачання товарів та митними органами з метою контролю за їх переміщенням через митний кордон.

Однією з істотних проблем для управління міжнародними ланцюгами постачання товарів є обробка величезної кількості інформації, а також велика



кількість користувачів цієї інформації, що можуть мати різні потреби у ступені доступу до неї. Як можна відзначити, складність в управлінні зростає експоненціально із збільшенням кількості учасників міжнародного ланцюга постачання товарів та кінцевих продуктів (і кількості їх підкомпонентів). В результаті управління міжнародними ланцюгами постачання товарів керується інформацією, пов'язаною з кожним напрямом ведення бізнесу, де необхідно координувати різні взаємопов'язані між собою бізнес-процеси, а також постійно контролювати матеріальні та інформаційні потоки. На рисунку 1 показано, наскільки складним може бути це завдання навіть для відносно невеликого сценарію. Але одним із способів вирішення цієї проблеми є цифровізація міжнародного ланцюга постачання товарів, що забезпечує збір, аналіз та організацію інформації про міжнародний ланцюг постачання товарів (відвантаження, вартість, ключові показники ефективності, ризиковості тощо), а також контроль за операційною фазою бізнесу та дозволяє здійснювати підтримку прийняття управлінських рішень.

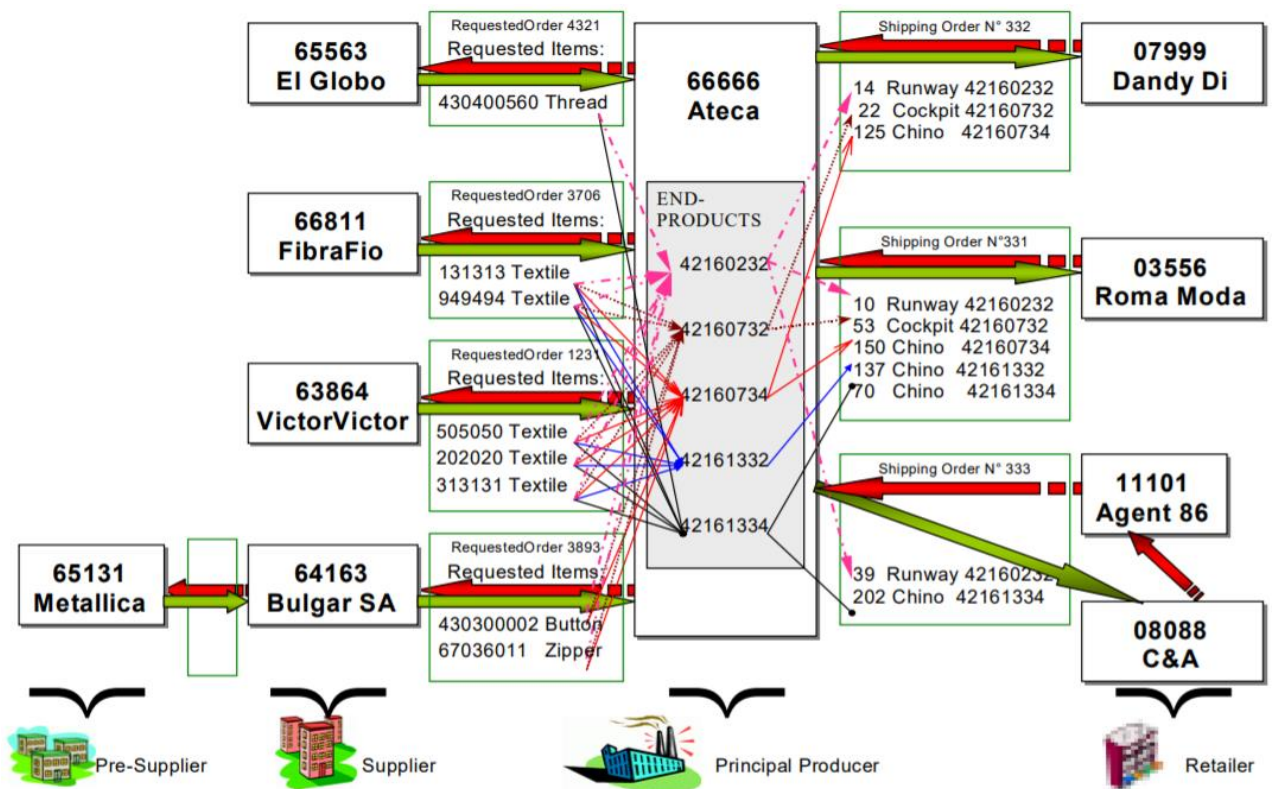


Рис. 1. Матеріальний та інформаційний потоки у міжнародному ланцюгу постачання товарів

Джерело: [3]

Цифровізація міжнародного ланцюга постачання товарів пропонує компанії та іншим учасникам конкретного міжнародного ланцюга постачання товарів ряд конкурентних переваг:

1) в результаті цифровізація управління міжнародними ланцюгами постачання товарів передбачає стратегічний та оперативний обмін інформацією між всіма учасниками ланцюга [1];

2) цифровізація ланцюга постачання передбачає повну інтеграцію інформації, що є важливою рушійною силою бізнесу, як, наприклад, інтеграція Business to Business (B2B);



3) цифровізація ланцюга поставок дотримується принципів бережливого виробництва, а саме передбачає скорочення часу виконання та усунення вузьких місць, процесів або елементів ланцюга, що не додають вартості [2];

4) цифровізація ланцюга постачання товарів передбачає функціонування в його межах безпаперових інформаційних потоків, що значно скорочують фінансові витрати та витрати часу всіх учасників ланцюга;

5) цифровізація ланцюга поставок знижує витрати і, як згадувалося раніше, скорочує терміни виконання [1].

Серед інших переваг цифровізації міжнародного ланцюга постачання товарів слід виокремити можливість проведення ретельного аналізу, який дасть змогу виявити перспективи для оптимізації та/або структурного вдосконалення ланцюга постачання, а також напрацювання інших аналітичних висновків, що допоможуть знизити витрати, усунути проблемні та/або неефективні елементи, підвищити продуктивність та стрімко збільшити прибутковість. Також розширена аналітика даних надає можливість точного прогнозування потенційного впливу різних факторів на ланцюг постачання, а також здійснювати запобіжну оцінку збоїв і ризиків ланцюга постачання, що дозволяє швидше реагувати на умови, які змінюються, ініціюючи дії з вирішення проблем у режимі реального часу.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження визначено, що цифровізація міжнародного ланцюга постачання товарів дозволяє створити інтегровану систему управління, яка забезпечує операційну узгодженість та розумну автоматизацію ланцюга постачання, надає повну видимість та контроль за всіма транзакціями та його учасниками. Всі учасники міжнародного ланцюга постачання товарів отримують вигоду від його передбачуваності, гарантованих операційних показників та наявності вимірюваної аналітики. Така система підтримує процес прийняття управлінських рішень всіма учасниками ланцюга постачання не тільки завдяки автоматизації всіх інструментів і бізнес-процесів, але й попереджувальному управлінню ланцюгом постачання товарів.

#### **Список використаних джерел**

1. Kari Korpela, Jukka Hallikas, Tomi Dahlberg. Digital Supply Chain Transformation toward Blockchain Integration. Proceedings of the 50th Hawaii International Conference on System Sciences. 4 January 2017, pp. 4182 – 4191. URL: [DOI: 10.24251/HICSS.2017.506](https://doi.org/10.24251/HICSS.2017.506) (дата звернення 03.02.2022)

2. Christoph Klötzer, Alexander Pflaum. Toward the Development of a Maturity Model for Digitalization within the Manufacturing Industry's Supply Chain. Proceedings of the 50th Hawaii International Conference on System Sciences. 4 January 2017, pp. 4210 – 4219. URL: [DOI: 10.24251/HICSS.2017.509](https://doi.org/10.24251/HICSS.2017.509) (дата звернення 03.02.2022)

3. Ricardo J. Rabelo, Alexandra A. Pereira-Klen. Business Intelligence Support for Supply Chain Management. Conference: Knowledge and Technology Integration in Production and Services: Balancing Knowledge in Product and Service Life Cycle, IFIP TC5/WG5.3 Fifth IFIP/IEEE International Conference on Information Technology for Balanced Automation Systems in Manufacturing and Services (BASYS'02), September 25-27, 2002, Cancun, Mexico. DOI: [10.1007/978-0-387-35613-6\\_49](https://doi.org/10.1007/978-0-387-35613-6_49) (дата звернення 03.02.2022)



**Чорна Тетяна Миколаївна,**  
к.т.н., доцент, доцент кафедри митної  
справи та товарознавства ДПУ  
**Сагайдак Ірина Степанівна,**  
к.т.н., доцент, доцент кафедри митної  
справи та товарознавства ДПУ

## **НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ ДО ЄС**

Наразі близько 40% ВВП України формується за рахунок експортних операцій. За даними Мінекономіки, в структурі українського експорту домінують продукція АПК (36%), метали та інші продукти металургії (23, 5%), корисні копалини (15,4%), продукція машинобудування (10%) та хімічної галузі (5,5%), деревина і папір (4%) [2].

Наразі Європейський Союз є найбільшим економічним партнером України (близько 40% вітчизняного експорту), розширений доступ до нього український бізнес отримав після укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Станом на 2021 рік до країн ЄС мають право експорту 380 українських підприємства, із них 162 підприємств-виробників продукції для споживання людиною та 218 – підприємств-виробників нехарчової продукції [3].

Аналізуючи основні перешкоди, які стримують експорт вітчизняної продукції до країн Європейського Союзу, експерти звертають увагу на наступні [2]: 1) встановлення квот на безмитний експорт низки українських товарів (в першу чергу, продовольчих та сировинних) відповідно до вимог Угоди про асоціацію України з ЄС; 2) необхідність дотримання технічних регламентів та стандартів ЄС до експортної продукції; 3) неспроможність України виходити на ринок ЄС з високотехнологічною продукцією й успішно конкурувати. Відповідно, переважна частка експорту – це сировина, матеріали та продукти харчування, до яких поступово додаються побутові товари (меблі, одяг) та окремі види продукції українського машинобудування.

Для того, щоб аграрні чи харчові продукти можна було продавати на ринку ЄС, їх показники повинні узгоджуватися з санітарними та фітосанітарними правилами ЄС. При цьому існують різні правила щодо контролю за безпечністю для харчових продуктів тваринного та нетваринного походження.

Розглядаючи нетарифні методи регулювання експорту харчових продуктів на європейський ринок, передусім варто звернути увагу на наступні [4].

1. Вимоги щодо гігієни харчових продуктів. Правила ЄС стосовно гігієни харчових продуктів стосуються усіх етапів виробництва, переробки, розповсюдження та розміщення на ринку харчових продуктів, призначених для споживання людиною. Загальні правила гігієни харчових продуктів, яких повинні дотримуватися експортери продуктів харчування з третіх країн, містяться в Регламенті №852/2004. Крім того, окремо регулюються питання щодо контролю забруднювачів у харчових продуктах та залишків пестицидів;



врахування принципів НАССР; вимог до виробів, що контактують з їжею; ГМО та нових харчових продуктів; умов приготування харчових продуктів.

2. Вимоги щодо простежуваності, відповідності та відповідальності. Простежуваність є обов'язковою вимогою для будь-якої речовини, що може або буде використовуватись в продуктах харчування або кормах. Проте окремі продукти харчування регулюються специфічними Регламентами або Директивами ЄС, що можуть встановлювати більш жорсткі вимоги щодо простежуваності. До такої продукції, наприклад, належать: тварини; генетично-модифіковані організми (ГМО); фрукти та овочі; деякі товари тваринного походження (яловичина, риба, мед); оливкова олія. Бізнес-оператори харчової продукції та кормів мають відповідати специфічним вимогам, що містяться в Регламенті № 178/2002 та охоплюють всі етапи виробництва та реалізації продуктів харчування/кормів.

3. Система RASFF. Європейська система швидкого оповіщення про харчові продукти і корми (Rapid Alert System for Food and Feed, RASFF) – це інструмент для обміну інформацією, який допомагає країнам ЄС діяти швидше та скоординовано у відповідь на загрозу здоров'я, спричинену харчовою продукцією або кормом. Мережа RASFF об'єднує контролюючі органи в сфері безпеки харчової продукції країн ЄС та таких країн як Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія, які відповідають за безпечність харчових продуктів та кормів.

4. Маркування харчових продуктів. Усі харчові продукти, що реалізуються на території ЄС, повинні відповідати правилам маркування ЄС, спрямованим на забезпечення наявності у споживача всієї необхідної інформації для усвідомленого вибору при покупці продуктів харчування. Загальні та спеціальні правила маркування харчових продуктів визначені Регламентом (ЄС) №1169/2011. Обов'язковою також є наявність харчової декларації (nutrition declaration), що має входити до етикетки та містити чітко визначену інформацію.

5. Контроль за продуктами тваринного походження. Імпорт продуктів тваринного походження, призначених для людського споживання, підлягає вимогам щодо охорони здоров'я людей і тварин, спрямованим на запобігання перенесенню хвороб серед людей і худоби. Контроль за харчовими продуктами тваринного походження також включає такі вимоги: схвалення країни-імпортера; схвалення підприємства; наявності ветеринарного сертифіката; контроль за здоров'ям.

6. Контроль за здоров'ям рослин. Імпорт до ЄС рослин, рослинних продуктів та будь-якого іншого матеріалу може бути предметом контролю та наступних заходів: заборони на імпорт; наявності фітосанітарного сертифіката та/або фітосанітарного сертифіката на реекспорт; митного огляду та перевірки здоров'я рослин; включення до реєстру імпортерів; попереднього повідомлення про імпорт. Рослини, рослинні продукти та будь-які інші матеріали, що можуть приховувати шкідників рослин (наприклад, вироби з дерева й контейнери, ґрунт тощо), можуть підпадати під такі захисні заходи в порядку, встановленому відповідно до Директиви № 2000/29/ЄС. 7. Захист видів, які знаходяться під загрозою зникнення (CITES). Імпорт деяких видів тварин і рослин (або їхніх



частин чи похідних від них), що зникають, має відповідати регуляторним заходам ЄС щодо дикої природи. Якщо продавець виробляє продукти, повністю або частково виготовлені з диких рослин чи тварин, він повинен переконатися, що вони не підпадають під обмеження Конвенції про міжнародну торгівлю видами, що перебувають під загрозою зникнення (CITES). Законодавство ЄС щодо дикої природи, включаючи Регламент № 338/97, базується на Конвенції та включає в себе систему подвійного контролю із застосуванням експортно-імпортного контролю як в країні походження, так і на рівні ЄС.

Таким чином, під час експорту продовольчих товарів з України до ЄС має необхідно враховувати цілу низку регуляторних вимог – від загальної безпечності харчової продукції до контролю за забруднювачами в харчовій продукції. Кожна з регуляторних вимог передбачає дотримання відповідних директив та регламентів ЄС. Проте не вся продукція має відповідати всім вимогам, і навіть там, де така відповідність вимагається, не всі положення застосовуються до продукції.

#### Список використаних джерел:

1. В 2021 році українські експортери показали найбільші показники з продажу за кордон металів та рослинної продукції. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/v-2021-roci-ukrayinski-eksportereri-pokazali-najbilshi-pokazniki-z-prodazhu-za-kordon-metaliv-ta-roslinnoyi-produkciyi>
2. Солонина Є. Україна в півтора рази наростила експорт до ЄС: що відбувається. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ukrayina-ekonomika-export-zerno-metal-mashyny-es-rf/31568426.html>
3. У 2021 році 380 українських підприємств мали право експорту власної продукції до ЄС. URL: <https://dpss.gov.ua/news/u-2021-roci-380-ukrayinskih-pidpriyemstv-mali-pravo-eksportu-vlasnoyi-produkciyi-do-yes>
4. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: <https://export.gov.ua/agreement/13-ugoda-pro-asotsiatsiiu-mizh-ukrainoiu-ta-ievropeiskim-soiuzom>

**Юр'єва Поліна Борисівна,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
міжнародних економічних відносин  
ДПУ

## ЕВОЛЮЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНТРАКТНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОЮ

Нафта є одним із найважливіших джерел енергії, але не відновлюваним. Властивості нафти відомі людству вже понад 8000 років, але активно її почали використовувати у другій половині 19 ст., що пов'язано з розробкою та повсюдним впровадженням двигунів внутрішнього згоряння. Внаслідок чого нафта стала об'єктом купівлі продажу у міжнародній торгівлі. Нині нафта — це товар, що найбільше торгується у світі. Її можна купити як у ході формалізованих торгів на біржі, так і напряму у покупця. Використовуються у



міжнародній торгівлі нафтою й тендерні процедури, коли один учасник запрошує інших потенційних продавців чи покупців зробити пропозиції та вибирає з них найкращу.

Незалежно від організаційної форми міжнародної торгівлі нафтою взаємовідносини між продавцем та покупцем будуються на основі контрактного інструментарію. У міру трансформації міжнародної торгівлі нафтою з односегментної у двосегментну, тобто з торгівлі фізичною нафтою в комбінацію торгівлі фізичної нафти та «паперової» нафти, функції контрактних інструментів значно розширилися. І насамперед слід зазначити, що договори купівлі-продажу нафти стали об'єктом спекуляції та хеджування у міжнародній торгівлі.

Сучасний контрактний інструментарій міжнародної торгівлі нафтою відбудовувався на початкових етапах розвитку організованої міжнародної торгівлі нафтою в рамках монопольної її структури зі зміною основних монопольних гравців. Із середини 1980-х рр. контрактний інструментарій міжнародної торгівлі нафтою розвивається в рамках англосаксонської моделі побудови відкритого, конкурентного, високоліквідного, глобального ринку, що саморегулюється.

Еволюційні трансформації контрактного інструментарію міжнародної торгівлі нафтою можна прослідкувати у рамках періодизації розвитку механізму ціноутворення на світовому ринку нафти, як одного з його основних складових. Загальні ж закономірності розвитку механізму ціноутворення на світовому ринку нафти доцільно описати за допомогою лівої, висхідної кривої Хабберта. Узагальнено можна виокремити 4 історичні етапи в еволюції контрактного інструментарію міжнародної торгівлі нафтою (рис. 1).

На кожному етапі еволюції контрактного інструментарію міжнародної торгівлі нафтою до вже наявних інструментів додавалися нові, а не замінювали їх. З появою нових інструментів купівлі-продажу нафти відбувається постійний конкурентний перерозподіл контрактної структури міжнародної торгівлі нафтою. Остання стає складнішою і більш конкурентною. Окрім диференціації (урізноманітнення), в еволюції контрактного інструментарію прослідковується тренд зміни строковості чинності інструментів купівлі-продажу нафти. При цьому, в міру розвитку міжнародної торгівлі фізичною нафтою, строковість наступних видів контрактних угод була, як правило, коротшою за попередні, а у міжнародній торгівлі «паперовою» нафтою навпаки - подовжувалась.

Наведені на рис. 1 види контрактів у міжнародній торгівлі нафтою є загальновідомими для більшості товарних ринків та фінансового ринку. Проте нині базовим контрактом у міжнародній торгівлі нафтою є спотові угоди, які передбачають постачання та оплату негайно. Ключовим же контрактним інструментарієм системи нафтового ціноутворення стали ф'ючерсні контракти на нафту на основні маркерні сорти нафти (WTI та Brent) [2]. На додаток, вони стали котирувальним інструментом для визначення світової ціни нафти, для чого використовується систем диференціалів (з урахуванням різниці в якості різних сортів нафти - зазвичай це щільність і вміст сірки). Ця роль ф'ючерсних контрактів реалізується завдяки виконанню ними таких функцій, як: 1) обслуговування світової торгівлі фізичною нафтою, за допомогою бенчмарку



для визначення цін у довгострокових нафтових контрактах, або впливаючи на ціни інших нафтових бенчмарків; 2) хеджування цінових ризиків, що забезпечує ефективність управління обсягами виторгу від продажу нафти та оптимізації витрат, пов'язаних з придбання нафти; 3) створення цінових індикаторів для учасників світового нафтового ринку нафти, які приймають інвестиційні рішення; 4) виконання ролі фінансового активу в ситуаціях як довгострокового інвестування з метою диверсифікації портфельного ризику, так і в короткострокових спекулятивних операціях.

Міжнародна торгівля паперовою нафтою	1990 р. і до нині	Угоди хеджування	Спотові контракти	
			Форвардні контракти	
	Угоди з перепродажу та хеджування	Ф'ючерсні контракти (довгі, короткі)		
		Опціонні контракти (довгий колл, довгий пул, короткий колл, короткий пул)		
			+	
Міжнародна торгівля фізичною нафтою	1980-ті рр	Разові угоди з купівлі-продажу	Форвардні контракти (з відстроченою поставкою – на протязі 1-3 місяців)	
			Спотові контракти (з негайною поставкою на протязі 15-30 діб)	
				+
	1970–ті рр.	Регулярні угоди з купівлі-продажу	Короткострокові контракти (до 2 років)	
			Довгострокові контракти (понад 2 роки)	
		Епізодичні угоди з купівлі-продажу на зустрічній основі	Бартерні контракти	
			Контракт на компенсаційній основі	
			Контракт на переробку (толінг)	
			Своп контракт	
				+
До 1970 р.	Трансфертні угоди з купівлі продажу	Договори концесії		
		Довгострокові договори (15-30 років)		

Рис.1. Еволюція контрактного інструментарію міжнародної торгівлі нафтою. Джерело: складено автором за даними [1]

Прив'язка до ф'ючерсів застосовується як в довгострокових контрактах, які знайшли широке застосування при постачаннях нафти по трубопроводах на НПЗ або країнами ОПЕК по трубопроводах і танкерах, так і в разових операціях, які зазвичай здійснюються танкерними перевезеннями.

Слід мати на увазі, що позитивний синергетичний ефект у нафто трейдингу досягається за рахунок комплексного використання всього спектру контрактного інструментарію.

Таким чином, зараз відбулася істотна трансформація контрактної структури міжнародної торгівлі нафтою. Контрактний інструментарій міжнародної торгівлі нафтою еволюціонував від традиційних концесійних контрактів до строкових контрактів, із залученням похідних фінансових інструментів, таких як форварди, ф'ючерси, свопи та опціони, які дозволяють провідним світовим гравцям не лише впливати на ситуацію на ринку, але й страхуватися від ризиків шляхом хеджування, а також маніпулювати всією системою нафтового ціноутворення.

#### Список використаних джерел:

- Лір В. Е. Закономірності формування кон'юнктури та маніпуляції «невидимої руки» нафтового ринку. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 95-116.





2. Юр'єва П.Б. Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції. *Економіка та суспільство: електронне наукове фахове видання*. Мукачєво : Мукачівський державний університет, 2018. № 15. С. 85-94. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/15\\_ukr/14.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/14.pdf)

**Шевченко Андрій Олександрович**

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ДПУ

**Чорна Тетяна Миколаївна**

к.т.н., доцент, доцент кафедри митної справи та товарознавства ДПУ

## **КОНТРАБАНДА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ТА АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ**

Одним з пріоритетних напрямків у сфері захисту економічних інтересів держави є боротьба з контрабандою. Незаконне переміщення товарів через кордон зачіпає інтереси вітчизняних товаровиробників, оскільки зумовлює скорочення попиту на українську продукцію, зменшення обсягів виробництва, зниження конкурентоспроможності українських підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринку. Контрабанда тісно пов'язана з фінансово-кредитною системою в державі, зовнішньоекономічною діяльністю, паливно-енергетичною сферою, сферою оподаткування та легального підприємництва, приватизації, інвестицій. Значна частина експортно-імпортних товаропотоків в Україні має контрабандне походження, що негативно впливає на стан розвитку вітчизняної економіки, дестабілізує внутрішній ринок та є основою для вчинення корупційних дій в державних та місцевих органах влади [4]. За різними оцінками, бюджет України щороку втрачає від контрабанди від 40 до 100 млрд. грн. [3].

Контрабанда – незаконне перевезення або переміщення товарів та інших предметів через митний кордон (державний кордон). Під незаконним переміщенням розуміють таке переміщення, яке здійснюється без або з порушенням встановлених процедур, а також переміщення таких товарів або цінностей, переміщувати які заборонено або обмежено за законом.

Реалії сучасного споживчого ринку демонструють наявність обігу значної частки контрафактної товарної продукції, проте з гарним маскуванням задля формування в свідомості споживача «ілюзії оригінальності». Слід відмітити, що досить часто спостерігається ототожнення понять «контрабанда» та «контрафакт». Проте дані категорії мають певні відмінності. Згідно тлумачення Постанови КМУ «Про затвердження Національного стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 03.10.2007 №1185, контрафактною продукцією є продукція або примірник, які випускаються, відтворюються, публікуються, розповсюджуються, реалізуються тощо з порушенням майнових прав інтелектуальної власності [5]. Основною різницею контрабандної та контрафактної нелегальної продукції є те, що правопорушники за використання контрабанди намагаються перевезти будь-яку



продукцію, як оригінальну, так і контрафакту. Тоді як відмінність контрафактної продукції від інших товарів є лише її підробка на якісному рівні з використанням усіх товарних знаків оригінального виробника.

За інформацією Державної прикордонної служби України, в останні роки лідерами в контрабандних потоках для ввезення в країну виступають автомобілі, тютюн і алкоголь – 17% від загального обсягу виявленого контрабандного імпорту. Частка тютюнових виробів у незаконному експорті сумарно становить близько 50% [6]. Зокрема, у 2020 році затримано 11,9 млн. пачок сигарет і 49,1 тис літрів алкоголю. Причому у цих групах чітко прослідковується тенденція зростання тіньової частини разом з підвищенням ставок акцизного податку. Так, наприклад, за даними дослідницької групи «Kantar», тіньова частина тютюнової продукції становила у 2016 році – 1,1%, у 2017 – 2,3%, у 2018 – 4,4%, у 2019 – 6,6%, у 2020 – 6,9%, а у 2021 році досягла рекордних 12,8%. Щодо алкогольних напоїв, то, наприклад, за даними податкової міліції, у 2018-му році вилучено понад 6 мільйонів літрів алкоголю, на суму 226 млн. гривень [1].

Основною метою здійснення контрабанди алкогольних напоїв та тютюнових виробів є приховування товарної продукції від митного контролю та оформлення. Серед найбільш поширених способів і засобів такої діяльності можна відмітити наступні: переміщення в схованках розміщених у морських контейнерах, шляхом збройного переміщення під час локальних військових конфліктів, за допомогою транспортних засобів для бездоріжжя або всюдиходами, використанням водного та річкового транспорту, шляхом використання природних водних ресурсів, спеціально заготовлених підземних шляхів, під марками «дипломатичного вантажу», «сірого вантажу», або спеціально залучених громадян [1].

Крім того, поширеними схемами протиправного переміщення товарів на сьогодні залишаються: ввезення вантажів без оформлення митних документів, сплати платежів і податків, фіксації в обліках відповідних служб; переміщення вантажів шляхом підміни або підробки товарно-супровідних документів, маскуванню товарів під інші, маніпуляції з найменуванням та кодуванням товарів, їх кількістю та вагою; адресування імпорту на адресу неіснуючих підприємств; переміщення вантажів поза пунктами пропуску на «зеленій» ділянці кордону; оформлення транспортних засобів із товарами як таких, що переміщуються «порожніми»; «перерваний» транзит (товари під час ввезення в Україну заявляються як «транзитні» з подальшим їх вивантаженням на території України та формальним закриттям «транзиту»); підміна товарів після їх ввезення на митну територію України на шляху слідування до внутрішньої митниці призначення; зникнення товарів, які не випущені у вільний обіг та знаходяться під митним контролем, із місць їх зберігання (складів та місць тимчасового зберігання, територій портів й аеропортів) [2].

Загалом, контрабанду слід вважати однією з найнебезпечніших загроз національній безпеці України на сучасному етапі. Ця загроза посилюється й за рахунок зовнішніх чинників, зокрема політики транснаціональних корпорацій та злочинних організацій, спрямованій на використання кримінальних схем у



зовнішньоекономічній діяльності, через що більшість фінансових потоків перебуває поза оподаткуванням, розширюється тіньовий сектор економіки [2].

Резюмуючи все вище викладене, варто зазначити, що контрабанда і контрафактна продукція алкогольних напоїв та тютюнових виробів займають одне з найважливіших місць у контексті економічних дестабілізаторів держави та чинників неналежного забезпечення державного бюджету. Аналізуючи наявні статистичні дані, можна сказати, що рівень боротьби з контрабандою має певне місце, проте потребує вдосконалення з оновленням методології роботи, що забезпечить пониження тіньового імпорту та посилення економічної складової української держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бій з «тінню», або що відбувається з контрабандою. Офіційний портал видання «Рейтинг». URL: <https://bit.ly/3nRh6lx> (дата звернення 28.01.2022).
2. Бусол О. Проблема контрабанди в Україні: як змінити систему протидії? URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/problema-kontrabandy-v-ukrayini-yak-zminyty-systemu-protydiy/> (дата звернення 26.01.2022)
3. Железняк Я. Боротьба з контрабандою: чому криміналізація не вирішить проблему. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/2/674530/> (дата звернення 28.01.2022).
4. Нижникова В.В. Порухення митних правил: актуальні проблеми. Матеріали 75-ї звіт. наук. конф. професорсько-викладацького складу і наук. працівників економіко-правового факультету ОНУ ім. І.І. Мечникова, (Одеса, 25-27 листопада 2020 р.). Одеса. Фенікс, 2020. с. 11-14.
5. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 року №1185-2007-п. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF#Text> (дата звернення 28.01.2022)
6. Черкашин В. Боротьба із контрабандою: поки що перемагають контрабандисти. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/24/675318/> (дата звернення 26.01.2022).



СЕКЦІЯ 7  
СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІННОВАЦІЙ



**Джеджула В'ячеслав Васильович**,  
д.е.н., професор, академік Академії  
економічних наук України, заступник  
декана факультету Будівництва,  
теплоенергетики та газопостачання з  
наукової роботи та міжнародного  
співробітництва ВНТУ

**Спіфанова Ірина Юріївна**,  
д.е.н., професор, академік Академії  
економічних наук України, заступник  
декана, професор кафедри фінансів та  
інноваційного менеджменту ВНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Енергозбереження – важливий напрямок зменшення витрат коштів підприємства та зменшення собівартості продукції. Враховуючи стрімке зростання вартості енергоносіїв менеджмент підприємства повинен звернути увагу на різнопланові заходи з економії енергії. Основою для вибору пріоритетної до впровадження сукупності енергозберігаючих заходів є енергетичний аудит. Окремим організаційним напрямом енергозбереження є створення на підприємстві служби енергоменеджменту. Питання формування, діяльності та завдань служби енергоменеджменту в певній мірі розглянуті як в наукових виданнях [1,4,5] так і в нормативних документах [2,3]. В загальному випадку енергетичний менеджмент – це система управління заснована на проведенні типових вимірів і перевірок, що забезпечують таку роботу об'єкта, при якій споживається тільки необхідна для життєдіяльності (виробництва і господарчих потреб) кількість енергії. Призначений керівництвом підприємства головний енергоменеджер формує склад служби енергоменеджменту, яка має такі головні стратегічні завдання на підприємстві:

- контроль і облік споживання енергоресурсів;
- сприяння проведенню енергетичного обстеження підприємства;
- впровадження енергозберігаючих заходів;
- контроль за дотриманням політики енергоефективності на підприємстві;
- формування заохочувальних і мотиваційних основ для працівників підприємства у питанні зменшення споживання ресурсів;
- навчання персоналу підприємства заходам енергоощадливості;
- моніторинг сучасних досягнень науки і техніки і нових законодавчих актів у сфері енергозбереження.

Відповідно до [2] система енергоменеджменту – це система управління, що визначає енергетичну політику та цілі, енергетичні завдання, плани дій і процеси для досягнення цілей та енергетичних завдань. Організація, підприємство має розробити, упровадити, підтримувати в робочому стані та постійно поліпшувати СЕнМ, охоплюючи необхідні процеси та їхню взаємодію, а також постійно поліпшувати енергетичну ефективність виробничих систем і систем забезпечення життєдіяльності.

Залежність підприємства від монополістичних постачальників енергії призводить до зростання ризиків виробничої діяльності. Підприємство зобов'язане отримувати енергію за цінами і якістю, яку йому нав'язує постачальник-монополіст.



Зменшення енергетичного споживання, диверсифікації джерел енергопостачання і резервування енергоносіїв призводить до зменшення ризиків, пов'язаних із енергопостачанням.

Впровадження системи енергоменеджменту на підприємстві базується на визначенні потенціалу енергозбереження за рахунок проведення енергетичного аудиту і ліквідації чинників, які призводять до нераціонального використання енергії (прямі втрати, нераціональне використання енергії) та дозволяє на цій основі оптимізувати споживання енергії і зменшити її витрати в технологічних процесах, в системах опалення, вентиляції, кондиціонування, тепlopостачання, подачі стисненого повітря. Система енергоменеджменту забезпечує за рахунок впровадження організаційних заходів, рекомендованих енергоаудиторами, стабільну економію енергії близько 15 % і більше на підприємствах різного профілю.

Системи енергетичного менеджменту впроваджуються на основі стандарту ISO 50001 [2], що встановлює вимоги до системи енергетичного менеджменту, на основі яких підприємство, володіючи інформацією щодо використання енергетичних ресурсів за результатами проведення економіко-енергетичного обстеження [1] чи енергетичного аудиту [3], може розробити та запровадити енергетичну політику, здійснити постановку цілей, завдань і розроблення планів заходів з енергетичного менеджменту з урахуванням особливостей функціонування та енергоспоживання підприємства, тарифів на енергоносії, законодавчих вимог. Цей стандарт ґрунтується на методології, відомій як цикл постійного поліпшення (цикл Шухарта — Демінга) «Plan — Do — Check — Act» (PDCA), і запроваджує енергетичний менеджмент у повсякденну діяльність підприємства.

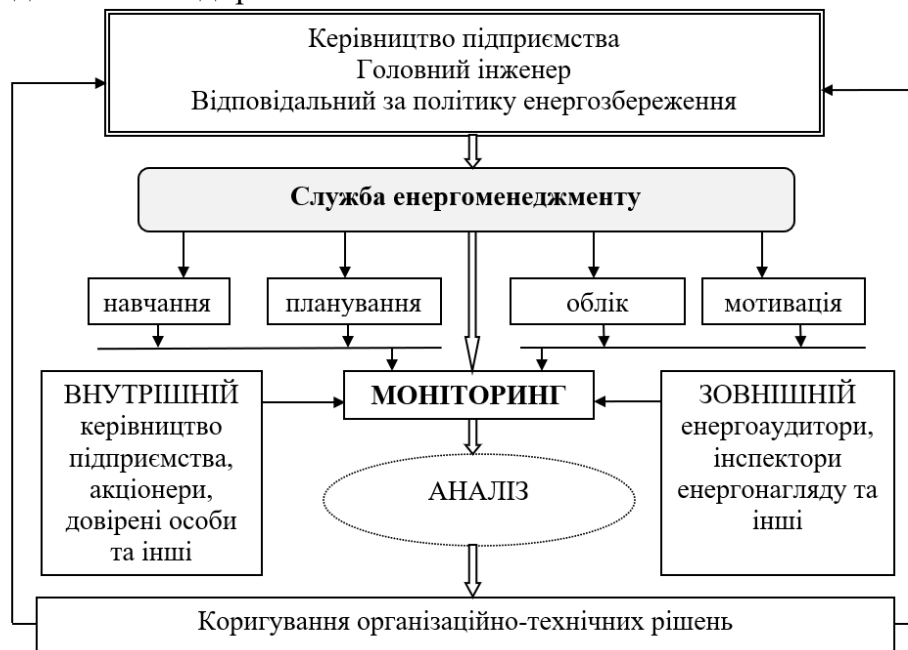


Рис. 1. Структурна схема функціонування системи енергетичного менеджменту на підприємстві (розроблено авторами)

Згідно з [1]: служба енергетичного менеджменту — це частина системи енергетичного менеджменту, яка охоплює людські ресурси, засоби техніки та контролю та призначена для забезпечення формування, впровадження і досягнення цілей виробничої систем у сфері енергозбереження. Структурну схему функціонування системи енергетичного менеджменту та впровадження енергозбереження на підприємстві можна зобразити таким чином (рис 1). Служба енергоменеджменту безпосередньо взаємодіє з своїм безпосереднім керівником — відповідальним за політику енергозбереження на підприємстві. Це може бути окрема



людина, або ці функції покладено на головного інженера підприємства. Функціональні задачі даної служби полягають в навчанні персоналу енергоощадливості, плануванні заходів з підвищення енергоефективності, обліку споживання енергоресурсів, мотивації працівників до пошуку нових шляхів економії енергії. В результаті діяльності служби реалізується сукупність організаційно-технічних та організаційно-економічних заходів які потребують моніторингу успішності їх реалізації. Моніторинг реалізується зовнішніми і внутрішніми ресурсами. Після моніторингу здійснюється аналіз ефективності виконання політики енергозбереження і за необхідності – коригування політики та заходів.

Моніторинг за системою енергозбереження на підприємстві є однією з найголовніших функцій служби енергоменеджменту. На основі даних моніторингу виконується аналіз ефективності функціонування та впровадження енергозберігаючих рішень та приймаються необхідні організаційно-економічні дії для коригування існуючого механізму відповідно зафіксованих реалій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Financial support of industrial enterprise's innovative directions of energy saving: Monograph [Electronic resource] / I. Yu. Yepifanova, V. V. Dzhezdzhula. Vinnytsia: VNTU, 2022. 138 p.
2. ДСТУ ISO 50001:2020 Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосовування (ISO 50001: 2018, IDT)
3. ДСТУ ISO 50002:2016 Енергетичні аудити. Вимоги та настанова щодо їх проведення (ISO 50002:2014, IDT)
4. Енергетичний менеджмент / Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 295 с
5. Денисюк С.П., Бориченко О.В. Теоретичні основи побудови систем енергетичного менеджменту в Україні. Енергетика: економіка, технології, екологія. 2015. № 1. С. 7–17.

**Мацелюх Наталія Петрівна,**  
д.е.н., професор, в.о. завідувача  
кафедри економічної політики ДПУ

## **СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Починаючи з 1990 р. в Україні розпочалося формування інституціонального фундаменту ринкової економіки з її основними атрибутами: правами власності, свободою конкуренції, ринками факторів виробництва. Але ці завдання не виконані повною мірою. Сьогодні спостерігаємо деформації і перекося в системі інститутів, які мають забезпечувати ефективність внутрішнього виробництва та зовнішньоекономічного обміну. Їх усунення є основою модернізації економічної діяльності суб'єктів підприємництва на сучасному етапі інтеграційного і глобалізаційного розвитку.

Інституціоналізм характеризується значною різноманітністю своїх шкіл і великою кількістю концепцій (неоінституціональна економічна теорія,



економічна теорія прав власності, теорія трансакційних та інтеракційних витрат, нова політична економія тощо). Незважаючи на різнобій в деяких методологічних підходах, для всіх досліджень в рамках цього напряму характерним є те, що вони надають велике значення емпіричному аналізу інституціонального середовища, зокрема впливу інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів, на забезпечення економічного зростання [1,2,3]. Інституціональне середовище розглядається як чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів.

Дослідження інституціональних аспектів модернізації інституціонального середовища підприємницької діяльності має починатися з виявлення у національній економіці чинників еволюції старих і генезису нових інститутів.

Розгляд інституціональної системи як сукупності інститутів, дозволяє не тільки виявляти структуру, співвідношення основних елементів, їх пропорційність, але і характеристики, властиві інститутам як системним елементам, зокрема, їх взаємозв'язки і взаємодії.

За Д. Нормом формальні інститути (встановлені норми, правила) можуть по різному впливати на середовище не тільки підприємницької, а й економічної діяльності у всіх сферах [3]. Це зумовлює напрями конструктивного пошуку нагальних інституціональних змін і є основою концептуального обґрунтування стратегії модернізації інституціональної системи, її інституціонального середовища.

Інституціональні прогалини, що стримують економічний розвиток, на рівні взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності різних секторів (фінансового, реального, сектору державного управління) можуть зумовлювати нееквівалентний обмін між агентами зазначених секторів і формування диспропорцій на ринках факторів виробництва. Коли прогалини інституціональної системи дають можливість одним отримувати доходи фактично задарма, за рахунок недоотримання доходів іншими, тоді ефективність розміщення ресурсів (праці і капіталу) знижується. Наявність таких правил, порядків і "потаємних ходів", які забезпечують наддоходи на капітал, це чинники, що знижують загальну продуктивність факторів і гальмують економічний розвиток.

Інституціональна система сама по собі не є фактором економічного розвитку у класичному розумінні (праця, капітал, технології), водночас вона упорядковує взаємодію між економічними агентами в процесі розподілу та використання основних факторів розвитку.

Існують наступні основні напрями ефективного функціонування інститутів. По-перше, інститути призначені для створення і ціленаправленого розподілу інформації щодо таких характеристик ринків як ринкові умови, товари і учасники ринків, що допомагає останнім виявляти партнерів, види діяльності, рівень доходності, кредитозатності, а для органів влади - ефективно проводити регулюючу діяльність. По-друге, інститути визначають і сприяють здійсненню прав власності, тобто прав відносно активів і доходів, чітке визначення яких є невідомою основою ринкової економіки та ефективності





її функціонування. По-третє, забезпечення конкуренції як стимулюючої сили ринкової економіки.

Протягом років, що минули, в інституціональній системі українського суспільства суттєвих змін не відбулося. Характерною ознакою інституціональної системи залишається “пошук ренти” - інститути (діючі норми, правила, порядки) створюються і застосовуються для того, щоб забезпечувати чиновникам додаткові доходи. Замість скасування неефективних формальних правил або судового опротестування способів їх застосування укладаються “тіньові” угоди щодо конкретних умов реалізації цих правил певними особами або групами. Корупція дає можливість відносно знизити вартість трансакцій (зокрема - це витрати часу на вирішення проблем) і є своєрідною реакцією підприємців на неефективні інститути. Наявність проявів корупційної економіки веде до значних втрат в економічному розвитку, підриває нормальне функціонування ринків: перешкоджає вільному ринковому галузевому переливу капіталів та інших ресурсів відповідно із суспільними потребами, підриває основи конкуренції.

Непрозорість інституціональної системи вигідна владі, яка прагне закріпити її різними методами:

- формальні правила запроваджуються у такій формі, що не передбачає їх безумовного дотримання, для чого у закони та інші нормативні акти вводиться елемент невизначеності, резервується можливість для різного тлумачення правил;

- збереження слабкої судової системи, що унеможливорює ефективний захист суб'єктів підприємницької діяльності від свавілля влади;

- встановлення селективного контролю за дотриманням правил, застосування формальних правил для тиску на суб'єктів підприємницької діяльності з корисливою метою (отримання “винагороди” за припинення такого тиску) або під замовлення інших суб'єктів.

Основними напрямками модернізації інституціонального середовища підприємницької діяльності на сучасному етапі мають стати наступні.

1. Розвиток інститутів державного регулювання економіки для використання усієї сукупності регулюючих форм і методів як переважно опосередкованого монетарного і фіскального характеру, так і безпосередньо державного регулювання, а саме: програмні методи і системи державних замовлень, засоби антимонопольного регулювання, в т.ч. цін, підприємств інфраструктури, підтримка науково-технічної, інноваційної та інвестиційної сфер тощо.

2. Удосконалення інститутів ринкового саморегулювання, насамперед валютного курсу, процентних ставок при умові узгодженості їх змін; забезпечення стабільності на основі розбудови ринкової інфраструктури (товарних, фінансових, у тому числі фондових ринків тощо);

3. Розвиток інститутів, спрямованих на соціальну орієнтацію економічного розвитку та подолання бідності, диференціацію споживчих доходів, усунення панування олігархічних форм управління в економіці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : Фірми, маркетинг,



укладання контрактів. Київ:Видавництво «АртЕк», 2001. 472 с.

2. Коуз Р.Г. Природа фірми [http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame\\_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase\\_w1.txt&img=works\\_small.gif&name=coase](http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase)
3. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2000. 198 с.

**Дяченко Світлана Анатоліївна,**  
д.держ.упр., доцент кафедри  
регіональної політики ННІ ПУДС  
Київського національного  
університету імені Тараса Шевченка

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ В УКРАЇНІ**

Сучасний стан розвитку підприємництва в Україні характеризується об'єктивно негативними тенденціями, що пов'язані як із загальносвітовими ризиками та кризовим станом економіки через наслідки пандемії COVID-19, так із внутрішньодержавними суспільно-політичними та фінансово-економічними проблемами. Роль держави в регулюванні інноваційного розвитку підприємництва за таких умов потребує трансформації, переосмислення і запровадження новітніх механізмів підтримки та інструментів стимулюючого характеру.

Розроблення регіональних програм інноваційного розвитку підприємництва набуває особливої актуальності в силу розширення повноважень органів місцевого самоврядування у процесі децентралізації державного управління, зокрема в частині регулювання бізнес-процесів, стимулювання підприємницької активності населення територіальних громад, забезпечення пільгових режимів оподаткування, кредитування тощо [3; 2]. У поєднанні з такими прогресивними формами організації бізнес середовища як бізнес-інкубатори та зони пріоритетного розвитку, пошук напрямів удосконалення державного регулювання інноваційного розвитку підприємництва набуває особливої актуальності.

Використання бізнес-інкубаторів в якості засобів підвищення ефективності державної підтримки інноваційного розвитку підприємництва пов'язане із регіональними особливостями та умовами їх створення і діяльності (табл. 1).

Для того, щоб діяльність бізнес-інкубаторів відповідала вимогам ефективності та дійсно сприяла підтримці підприємництва важливим є розробка комплексної державної політики та запровадження механізму побудови системи бізнес-інкубаторів в зонах пріоритетного розвитку на місцевому та регіональному рівнях. Сутність такої політики повинна проявлятися через алгоритм дій, який пов'язує елементи нормативно-правового та організаційного забезпечення державної політики стимулювання інноваційного розвитку



підприємництва. Для цього ключовим є розуміння факторів успішного функціонування бізнес-інкубаторів на місцевому та регіональному рівнях (табл. 2).

Таблиця 1.

Регіональні передумови створення та діяльності бізнес-інкубаторів

Потенціал регіону	Передумови створення та діяльності бізнес-інкубаторів
Природно-ресурсний потенціал	Природні багатства на конкретній території, що залучені в різні види господарської діяльності та мають доступ для функціонування в бізнес-інкубаторах з використанням різноманітних технологій в соціально-економічних системах розвитку
Виробничо-технологічний потенціал	Наявність різноманітних споруд, будинків, обладнання з устаткуванням та технологій їх функціонування в діяльності бізнес-інкубаторів (засоби виробництва та технологічні способи використання)
Трудовий потенціал	Підприємницькі можливості певної території, що включають в себе трудові ресурси: активне працездатне населення та наявність їх освітньо-кваліфікаційних рівнів, які необхідно залучати до процесів інкубування бізнесу
Науково-технічний потенціал	Науково-дослідницькі та проектно-конструкторські розробки, що використовуються в процесах бізнес-інкубування певного регіону (новітні технології, досвід наукових досліджень, наявна інформаційна база дослідно-експериментальних наробок, досвідчені кадри)
Внутрішньо-економічний потенціал	Частина економічного потенціалу території, яка має використовуватися в процесах бізнес-інкубування, що зорієнтована на задоволення попиту соціальних потреб та вирішення питань регіонального виробництва
Експортний потенціал	Можливості виробляти готову продукцію в економіці регіону, що має можливість конкурувати на європейських та світових ринках, експортувати її з залученням діяльності бізнес-інкубаторів

Таблиця 2.

Фактори успішного функціонування бізнес-інкубаторів на місцевому регіональному рівнях [0, с. 103].

Фактор успіху	Сутність
Консолідація	Співпраця місцевої влади, науковців, малих підприємців і недержавних організацій
Синергізм	Формування регіональної системи інновацій, створення спільних проектів декількома територіальними одиницями
Мотивація	Чітке розуміння потреби осередку інновації для міста та інформаційна робота з ключовою аудиторією
Маркетинг	Використання всіх функцій маркетингу, а перш за все - аналіз потреб міста, його конкурентних переваг, сильних і слабких сторін з метою вибору правильної спеціалізації осередку інновації
Інформаційні технології	Дозволяють спростити процес управління системою і забезпечити доступ до інформації та сервісів більшій кількості користувачів
Фінансова підтримка	З боку місцевої влади, держави, приватного бізнесу, венчурних і благодійних фондів, міжнародних організацій
Інвестиційний клімат	Створення сприятливого правового та економічного клімату, дотримання прав інвесторів
Професійні кадри	Кваліфіковані проектні менеджери допомагають створювати успішні інновації та бізнеси
Орієнтація на результат	Досягнення цілей і обсягів відповідно до розробленого бізнес-плану



Пропонується наступний алгоритм розвитку державної підтримки підприємництва за допомогою створення системи бізнес-інкубаторів в зонах пріоритетного розвитку, який передбачає розкриття потенціалу синергетичного ефекту від діяльності бізнес-інкубаторів та правового режиму зон пріоритетного розвитку. А саме: удосконалення нормативно-правового забезпечення системи підтримки бізнес-інкубаторів, розширення повноважень органів місцевого самоврядування в частині їх створення; визначення мети та потреб регіону у профілі бізнес-інкубаторів з урахуванням соціально-економічного становища регіону; визначення матеріально-технічних потреб на створення бізнес-інкубаторів, формування бюджету розвитку; формування системи управління бізнес-інкубаторами на місцевому та регіональному рівнях; стимулювання підприємництва за допомогою бізнес-інкубаторів. Сутність цього алгоритму полягає в тому, що держава регламентує організаційно-правове забезпечення, але основна регуляторна функція покладається на органи місцевого самоврядування та представництва державних органів на регіональному рівні.

Таким чином, реалізація вказаного алгоритму передбачає наявність механізму державного стимулювання інноваційного розвитку підприємництва через формування бізнес-інкубаторів. За рахунок синергетичного ефекту діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування різних рівнів досягатиметься результат стимулювання суб'єктів підприємництва входження до складу бізнес-інкубаторів, які в свою чергу створюються та функціонують за рахунок кооперації зусиль відповідних органів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кондратенко О.О., Ніколаєв О.Д. Роль бізнес-інкубаторів у активізації інноваційного розвитку України. *Вісник економічної науки України*. 2018. № 2 (35). С. 99-104.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України 05 серп. 2020 р. № 695. *Верховна Рада України* : офіц. вебсайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 08.02.2022).
3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01 квіт. 2014 р. № 333-р. *Верховна Рада України* : офіц. вебсайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 08.02.2022).



**Слюсарева Людмила Валеріївна**

д.е.н., доцент, професор кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ**

Проблема забезпечення сталого розвитку є актуальною вже багато років не лише для окремих компаній, але й для України в цілому та її національної економіки. При переході до сталого розвитку бізнес повинен врахувати два ключові принципи: по-перше, це формування збалансованого зв'язку в тріаді економіка, екологія та соціальна сфера, що означає оптимальне використання в інтересах людини і природи тих ресурсів, які дають економічний розвиток; по-друге, розв'язання завдань виробництва, на основі впровадження відповідальних інновацій, пов'язаних з розвитком не лише на сучасному етапі, а й з урахуванням інтересів майбутніх поколінь.

Хенінг Драгером визначено причини переходу бізнесу до сталого розвитку, серед яких [4]: зниження витрат; збереження ресурсів (капіталів); відповідності законодавству; підвищення репутації; залучення та утримання кваліфікованих співробітників; задоволення потреб клієнтів; виправдання очікувань зацікавлених сторін; залучення капіталовкладень; використання нових можливостей та мінімізації ризиків; підвищення прозорості та впровадження нововведень (інновацій).

Генеральною Асамблеєю ООН, у 2015 році були окреслені цілі та завдання сталого розвитку, які може досягнути бізнес в результаті його орієнтації на сталий розвиток. Цілі сталого розвитку мають допомогти компаніям перейти від короткострокового мислення до довгострокового, і сприяти інноваціям для перебудови своєї компанії, бізнес-моделей і процесів, формування спільноти партнерів і постачальників навколо нових сталих цілей.

На сьогоднішній день для оцінки ефективності сталого розвитку компаній науковцями використовується системний інструментарій, який реалізується у вигляді рейтингів сталого розвитку, або ESG рейтингів (англ. environmental, social, governance).

Для проведення аналізу компаній за критеріями ESG та оцінювання рівня їх сталого розвитку наприкінці 60-х років XX ст. було створено Раду з економічних пріоритетів (The Council on Economic Priorities). Наступними етапами розвитку інституцій у сфері оцінювання сталого розвитку було заснування на початку 70-х років Центру досліджень відповідальності інвесторів (Investor Responsibility Research Center – IRRC) та Міжконфесійного центру з корпоративної відповідальності (Interfaith Center on Corporate Responsibility – ICCR).



Сьогодні у світі більше сотні агентств складають, підтримують та оприлюднюють понад 600 різноманітних ESG рейтингів, застосовуючи, при цьому, власну методологію оцінювання ESG факторів.

В Україні перший професійний рейтинг у сфері сталого розвитку Sustainable Ukraine був розроблений компанією Premier Business Consulting & Communications у 2019 р. Його метою було створення ефективного та дієвого інструменту щорічного оцінювання сталого розвитку українських компаній на основі провідних міжнародних практик через аналіз якості корпоративного управління у сфері сталого розвитку; корпоративної стійкості; прозорості діяльності та її суспільної підзвітності; уміння визначати й керувати своїми нефінансовими ризиками та можливостями; рівень позитивного/негативного впливу на українське суспільство та екологію [2].

Рейтинг Sustainable Ukraine передбачає використання шкали від AAA до D та охоплює три кластери оцінки: 1) рейтинг корпоративної стійкості компаній, який відображає їх оцінювання на відповідність міжнародним управлінським стандартам у сфері сталого розвитку, корпоративної соціальної відповідальності та звітності; 2) рейтинг прозорості компаній у сфері сталого розвитку, який формується на основі аналізу повноти розкриття індикаторів; 3) вектор сталого розвитку бізнес-середовища (розраховується як інтегральний показник змін кількісних індикаторів компаній, внаслідок їх рейтингування).

На відміну від інших рейтингів, поряд з екологічною, соціальною та управлінською, аналізують також фінансово-економічну сферу діяльності компаній. Усі сфери поділяються на області (від 3 до 8), кожна з яких оцінюється за допомогою відповідних показників, займаючи, при цьому, (залежно від виду діяльності компанії) різну питому вагу в інтегральному рейтингу. Рейтингування охоплює 50 найбільших платників податків України та інших найвпливовіших компаній. Оцінювання здійснюється на основі заповненої учасниками рейтингу анкети, яка вміщує понад 100 індикаторів, а також моніторингу ЗМІ та вивчення іншої доступної публічної інформації про компанії – учасниці рейтингу.

На основі аналізу методології рейтингу Sustainable Ukraine, слід зазначити, що він може стати одним із чинників стимулювання позитивних змін у бізнес-середовищі, надання нових можливостей та засобів заохочення сталого розвитку, відповідальної ділової практики вітчизняних суб'єктів господарювання.

Експертне дослідження оцінки сталого розвитку бізнесу в Україні було проведено Європейською бізнес асоціацією (ЕВА) у 2021 році. З метою оцінки поточного стану виконання Цілей сталого розвитку ООН в бізнесі та державі був розрахований інтегральний показник індексу сталого розвитку [1], тобто, показник, який враховує вплив екологічних, економічних та соціальних факторів на діяльність бізнесу та держави. За методологією, запропонованою ЕВА, показник визначається за 5-бальною шкалою та дозволяє оцінити вплив сталого розвитку на державу та бізнес. Цей показник може мати негативне, нейтральне чи позитивне значення.

Дослідженнями встановлено, що українські компанії оцінюють поточний стан впровадження цілей сталого розвитку у країні на рівні 3,17 бали, при цьому



внесок бізнесу у досягнення цілей сталого розвитку оцінюється в 3,58 бали. Водночас, у стратегічних документах держави сталий розвиток враховано на 2,75 бали. Отже, сфера бізнесу більш свідомо ставиться до впровадження принципів сталого розвитку, а рівень впливу сталого розвитку на державу та бізнес, загалом, є нейтральним. А тому, для досягнення позитивного рівня впливу та задля зростання інтегрального показника індексу сталого розвитку бізнесу та державі доцільно пріоритетними напрямками свого інвестування обирати проекти, які пов'язані зі сталим розвитком.

Таким чином, питання оцінки сталого розвитку на сьогодні є важливими для бізнесу. Основними перевагами, які отримує бізнес від впровадження проектів сталого розвитку є: покращення лояльності до компанії з боку співробітників, покращення ділової репутації всередині країни, а також покращення сприйняття компанії з боку споживачів її продукції/послуг та місцевих громад. Крім того, зростання інвестицій у проекти сталого розвитку також сприятиме покращенню ділової репутації в міжнародному середовищі та доступу до міжнародних фінансів та кредитів.

### Список використаних джерел:

1. ЕВА назвала лідерів сталого розвитку в Україні (2021). <https://gmk.center/ua/news/eva-nazvala-lideriv-staloho-rozvytku-v-ukraini/>
2. Sustainable Ukraine (2019). <https://sustainableukraine.com/ua/about.html>
3. Слюсарєва Л.В., Жмайлов В.М. (2019) Сталий розвиток підприємств: дуалізм концептуальних підходів. Всеукраїнський науковий журнал «Актуальні проблеми інноваційної економіки», 4, 87-91. <http://dSPACE.khntusg.com.ua/bitstream/123456789/12015/1/17.pdf>
4. Сталий розвиток, як один із шляхів розвитку бізнесу на перспективу (2020). <https://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2020/sustainable-development-as-one-of-the-ways-of-business-development-for-the-future>

**Калита Тетяна Анатоліївна,**  
к.е.н., доцент кафедри фіскального  
адміністрування ДПУ

## ФІСКАЛЬНІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД

Коронавірусна криза в Україні по-новому показала ряд фінансово-економічних проблем, які особливо обострилися на регіональному рівні. Але в нашій країні завдяки окремим органам місцевого самоврядування, які на жаль, часто були позбавлені ресурсів державного бюджету на антикоронавірусні заходи, вдалося пом'якшити негативний вплив на економіку.

Слід зазначити, що пандемія КОВІД-19 хронологічно збіглася із завершенням процесу децентралізації в країні. А відповідно тоді й відбулися зміни у перерозподілі потоків фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами, у тому числі й податковими надходженнями.

Можна виокремити наступні фінансові проблеми, які постали перед місцевими бюджетами:

- 1) зменшення податкових надходжень по причині згорання ділової активності;



2) скорочення обсягів трансферів із державного бюджету місцевим бюджетам, а також державних дотацій на регіональний розвиток;

3) запровадження ряду податкових пільг шляхом прийняття Закону України від 17 березня 2020 року № 533-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню й поширенню коронавірусної хвороби (КОВІД-19)». Зокрема, це стосується зменшення надходження до місцевих бюджетів таких податків як єдиний податок, орендна плата за користування майном місцевої громади тощо[2].

За оцінкою Міністерства фінансів України, фінансовий ресурс місцевих бюджетів на 2020 рік мав зменшитись на 48,9 млрд. грн. (10%) - у тому числі, за загальним фондом на 46,9 млрд. грн. (10,8%) та спеціальним фондом – на 2 млрд. грн. (3,8%).

Зменшення доходів місцевих бюджетів представлено у таблиці 2.1.

Таблиця 1.

**Показники та причини зниження податків, зборів та обов’язкових платежів до місцевих бюджетів**

Обсяг надходження до місцевих бюджетів	Показник зменшення надходжень, млрд. грн.	Причини
Податки, збори, обов’язкові платежі	41,0	Усі причини, вказані вище
зокрема		
податок на доходи фізичних осіб	32,9	Відсутність висхідної динаміки зростання заробітних плат
Власні надходження бюджетних установ	3,4	Уточнення показника на основі очікуваних надходжень
Земельний податок	2,6	Закон України від 30.03.2020 № 540-IX
Податок на прибуток підприємств	2,3	Погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, яке спостерігається в поточному році
рентна плата за видобування нафти, природного газу та газового конденсату	1,2	Унаслідок збереження низької ціни на природний газ, невиконання АТ «Укргазвидобування» плану внутрішнього видобутку газу відповідно до Концепції розвитку газовидобувної галузі України, зниження ціни на нафту єдиний податок
єдиний податок	1,0	Закон України від 30.03.2020 № 540-IX податок на нерухоме майно 0,5 Закон України від 30.03.2020 № 540-IX
податок на нерухоме майно	0,5	Закон України від 30.03.2020 № 540-IX

Джерело: Міністерство фінансів України. Про зміни до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік»[1, 4]

При цьому слід окремо зазначити, що у 2020 році додаткова дотація з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок наданих державою податкових пільг не надавалась. Тому в остаточному підсумку в період карантину місцева влада





мала в своєму розпорядженні значно менше фінансових ресурсів порівняно з відповідним періодом 2019 року (Таблиця 2.).

З огляду на низхідну динаміку надходжень фінансових ресурсів до місцевих бюджетів треба відзначити важливість підтримки діяльності малого та середнього бізнесу по регіонам. Тому органам місцевої влади необхідно вибирати правильні фіскальні важелі впливу на формування моделі економічного розвитку регіону.

Фіскальні важелі – це «пакети» рішень щодо підтримки місцевого бізнесу у сфері оподаткування що надаються для стимулювання діяльності підприємців. Такі пакети можуть включати на визначений період: 1) зменшення ставки єдиного податку або звільнення від оподаткування; 2) відміну туристичного збору; 3) часткову компенсацію податку на доходи фізичних осіб; 4) встановлення нульової ставки на нерухоме майно; 5) відміна орендної плати тощо.

Таблиця 2.

**Надходження фінансових надходжень у регіональному розрізі за 2019-2020 рр.**

	2019	2020	%
Регіон Схід	146 958	124 963 -	-15,0
Регіон Південь	75 095	62 905 -	-16,2
Регіон Захід	141 295	112 925 -	20,1
Регіон Центр	197 180	170 686 -13,4	-13,4

Джерело: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-miscevih-byudzhetiv-za-dohodami>[4]

Так, наприклад, Львівська міська рада прийняла цілий пакет рішень з метою підтримки бізнесу в період карантину, а саме: 1) звільнити підприємців від: сплати орендної плати за комунальне майно; орендної плати за користування окремими конструктивними елементами благоустрою (зокрема, літніми майданчиками, атракціонами та тимчасовими архітектурними формами) та розміщення зовнішньої реклами; сплати туристичного збору; ФОП І та II груп від сплати єдиного податку з 01.04.2020 до 30.04.2020; 2) відшкодувати за рахунок міського бюджету відсотки за кредитами, залученими на закупівлю обладнання; 3) провести для представників МСП ряд інформаційних заходів та вебінарів стосовно особливостей ведення бізнесу під час карантину[5]. Оцінка фінансово-економічного стану місцевих бюджетів у постковідних період показала ефективність застосування фіскальних важелів для формування моделі місцевого економічного розвитку. Але треба зауважити, що місцевим бюджетам необхідно формувати спеціальний фонд на випадок форс-мажорних обставин у регіоні для протидії шоківим явищам.

**Список використаної літератури:**

1. Про зміни до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік»: закон України
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню й поширенню коронавірусної хвороби (КОВІД-19): закон України від 17 березня 2020 року № 533-IX
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: (дата звернення – 29.05.2022 р.)



4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-miscevih-byudzhetiv-za-dohodami> (дата звернення – 28.05.2022 р.)

5. Львівська міська рада. Для підприємців Львова діятимуть пільги на час карантину. Березень 2020, <https://city-adm.lviv.ua/news/economy/277942-dlia-pidpryiemstv-lvova-diatymut-pilhy-na-chas-karantynu>; Львівська міська рада. Єдина база обліку публічної інформації URL: <https://city-adm.lviv.ua/publicinformation/koronavirus/dokumenty/rishennia-vykonavchoho-komitetu/15153/download> (дата звернення – 24.05.2022 р.)

6. Чинники, складові і результати запровадження і реалізації антикризової політики в окремих країнах світу та Україні. Прогноз соціально-економічного розвитку України у 2021р. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2021, 200с.

**Жмайлов Валерій Миколайович,**  
к. е. н., професор, професор кафедри  
маркетингу та логістики  
Сумського національного аграрного  
університету

## РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ

Ресурсний потенціал підприємств аграрної сфери вважається одним із важливих інструментів їх інвестиційної складової та в умовах формування сталого розвитку підприємництва регіону є запорукою ефективної роботи агроформувань. Він бере участь у створенні нової продукції та технологій її виробництва, які залежить від інноваційних перетворень на підприємстві та передбачають приріст обсягів виробництва, економії витрат, зростання чистого прибутку.

Питання формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на фоні інтеграційних процесів висвітлені у працях відомих учених А.В. Бурковської, І.М., Зеліско, О.В. Мазуренка, С.О. Нікітченко, ін. Слід відмітити, що результати досліджень науковців з порушеної проблеми є достатньо вагомими, проте формування ресурсного потенціалу інтеграційних агроформувань через призму впливу інвестиційних факторів залишаються недостатньо вивченими. Зважаючи на це, вивчення питання формування ресурсного потенціалу інтеграційних підприємств з урахуванням інвестиційної складової та їх ролі в економіці регіону залишаються недостатньо вивченими та потребують розробки заходів щодо посилення конкурентоздатності інтеграційних формувань аграрної сфери регіону та їх сталого розвитку.

З метою подальшої стабілізації ринкового середовища та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу в агропромисловому комплексі після 2010 року активно продовжився (розпочатий наприкінці 90-х років минулого століття), процес об'єднання аграрних підприємств, тобто, процес інтеграції. Швидкі темпи розвитку інтеграційних агроформувань та покращення їх діяльності підтверджені позитивними параметрами виробничого потенціалу в Сумському регіоні. Так, за 2016-2018 рр.. обсяг валової продукції, виробленої інтеграційними агроформуваннями, зріс у середньому на 16,2% [6].



До того ж, як стверджує науковець-дослідник [1, с. 78] «...інтеграція господарюючих аграрних підприємств дозволяє подолати на селі структурні проблеми економіки за рахунок залучення додаткового капіталу, відновлення та розвитку інфраструктури, зниження транспортних витрат, поліпшення якості управління. Як наслідок, створення нових технологій та зростання зайнятості населення позитивно впливають як на розвиток регіону, зокрема, так і на ефективність економіки аграрного сектору в цілому».

Інтеграція в агропромисловому комплексі ставить на меті поєднання економічних інтересів сільськогосподарського товаровиробника і підприємств переробки аграрної сировини шляхом одержання максимального кінцевого результату – прибутку, який за своєю величиною перевищує суму прибутків структурних підрозділів, тобто має місце синергетичний ефект. Досягається це завдяки збалансуванню етапів виробничого процесу – від виробництва сировини до реалізації готової продукції, раціональному використанню ресурсного потенціалу, підвищенню якості продукції, усуненню втрат від зберігання продукції [2, с. 107]. Відомо, що одним із головних факторів, що відображається на результативності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників, є налагодження партнерських економічних відносин між останніми та переробниками на взаємовигідних умовах еквівалентного обміну [3, с. 65]. Тобто, в даному випадку мова йде про інтеграцію в агропромисловому комплексі. Зазначимо, що вертикальна інтеграція в галузі рослинництва представлена елеваторами та овочесховищами, які в Сумському регіоні зосереджені на території об'єднаних територіальних громад Сумського, Роменського, Конотопського та Шосткинського районів. Використання їх потужностей дозволяє товаровиробникам регіону знизити витрати на зберігання продукції рослинництва. На відміну від попередньої, горизонтальна інтеграція більш вираженою є в галузі тваринництва, тобто, це дослідні установи та племінні заводи з товарними господарствами, які спеціалізуються на виробництві кормів. Іншими словами, інтеграція за таких умов проявляється через поглиблення спеціалізації окремих ланок виробництва.

Як зазначає науковець [4, с. 122], «...головними перевагами інтеграційних аграрних формувань є те, що останні здатні випускати більш конкурентоспроможну продукцію, забезпечуючи себе сировиною, маючи власні виробничі потужності по зберіганню продукції. З іншого боку, такі підприємства потребують значних обсягів ресурсів».

На сьогодні найбільшими земельними площами як по Україні, так і в Сумському регіоні володіють ПРАТ «Миронівський Хлібопродукт», ТОВ «Райз», Агропросперіс «NCH Capital», ТОВ «Укрлендфармінг», ТОВ «Українські аграрні інвестиції», СТОВ «Дружба-Нова» (входить до складу «Кернел»), ТОВ «Росток-Холдинг». Інтеграційні агроформування разом зі збільшенням площі ріллі, яка знаходиться в користуванні, нарощують обсяги виробництва та покращують фінансові результати. Так, за підсумками 2018 р. інтеграційними підприємствами регіону оброблялося більше 55% наявної ріллі, в той час як у 2016 р. в оренді таких підприємств знаходилось близько 36% загальної площі ріллі області. При цьому, інтеграційні підприємства виплачують орендну плату за земельні паї та майнові частки у розмірі 7%-10%



від нормативної грошової оцінки землі, що дозволяє їм заключати нові договори оренди на користування земельними паями та розширювати посівні площі. Поряд з цим, завдяки достатній наявності обігових коштів інтеграційні агроформування Сумського регіону є досить стійкими з економічної точки зору. Так, за даними Головного управління статистики в Сумській області [6], у структурі загального чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) питома вага грошових надходжень від реалізації соняшнику й кукурудзи в середньому за 2016-2018 рр. становила в межах від 12% до 25% та від 35% до 45%, відповідно, чим і підтверджується прибутковість підприємств.

Таким чином, враховуючи те, що ресурсний потенціал акумулює в собі значну частку потенціалу інтеграційних сільськогосподарських підприємств, в регіоні мають бути створені особливі умови інвестиційно-інноваційного розвитку агропідприємств, які передбачають інтеграцію науки й техніки щодо створення і виробництва нової продукції, нововведень і технологій. Це, першочергово, пов'язано із технічними змінами, впровадження яких можливе за умови залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Натепер обмеженість інвестицій в аграрний сектор економіки зумовлена, перш за все, кризовою ситуацією та фінансовою нестабільністю в державі, що певною мірою, відображається на господарських процесах і соціально економічному розвитку як суспільства в цілому, так і окремо взятого регіону.

#### Список використаних джерел:

1. Нікітченко С.О. Концентрація та поглиблення інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі. *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 77-83.
2. Бурковська А.В. Розвиток інтеграційних процесів як важлива умова формування ефективного ринку аграрної продукції. *Економіка АПК*. 2004. № 12. С. 106-109.
3. Кареба М.І. Щодо сутності і складу ресурсного потенціалу аграрних підприємств та його значення у забезпеченні їх ефективного розвитку. *Агроінком*. 2008. № 7-10. С. 64-66.
4. Зеліско І.М. Гармонізація фінансового механізму інтеграційних аграрних формувань. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 121-124.
5. Мазуренко О.В. Розвиток інтегрованих формувань в АПК. *Економіка АПК*. 2006. № 3. С. 89-93.
6. Головне управління статистики в Сумській області <http://sumy.ukrstat.gov.ua>

**Жмайлова Ольга Григорівна,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
маркетингу та логістики  
Сумського національного аграрного  
університету

### РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Важливим показником формування сталого розвитку регіонів України є наявність ресурсного потенціалу, який, як показує досвід розвинених європейських країн, є головною рушійною силою розвитку суспільного виробництва та інструментом інвестиційної складової. Його наявність дозволяє підтримувати необхідні пропорції розвитку інфраструктури в галузевому і



територіальному аспектах, забезпечує умови раціональної організації основних видів діяльності людини, визначаючи, при цьому, напрями формування сталого розвитку підприємництва.

Вітчизняна та зарубіжна практика свідчить, що в сучасних умовах одним із напрямів формування сталого розвитку підприємництва є покращення використання ресурсного потенціалу. Варто зазначити, що ресурсний потенціал з точки зору підприємства, як господарюючого суб'єкта, є важливим чинником його інвестиційної складової та інструментом, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства і можуть бути приведені в дію у процесі виробництва, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва продукції, товарів (послуг) та отримання максимального прибутку.

Відомо, що ресурсним потенціалом є складна, динамічна, відкрита, ієрархічна, деякою мірою, стохастична система. Згідно з системним підходом науковці виділяють структурні елементи ресурсного потенціалу, їх взаємозв'язки, аналізують розвиток даної системи, визначають джерела руху та їх спрямованість. Завдяки структурі система зберігає свої властивості при зміні внутрішніх і зовнішніх умов [1, с. 26].

Залежно від спеціалізації підприємства в його внутрішній структурі виділяють функціональні області, наявність яких обумовлює необхідність структуризації ресурсного потенціалу підприємства в умовах формування сталого розвитку (рис. 1)

Як бачимо, структурними елементами ресурсного потенціалу підприємства є трудові, матеріально-технічні, природні, фінансові та інформаційні ресурси, зміст поняття яких розкрито у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів [1, 2, ін.].

Варто зазначити, що всю сукупність факторів, під впливом яких формується ресурсний потенціал (під останніми, зазвичай, розуміють рушійні сили, умови, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, що впливають на результати цих процесів), прийнято об'єднувати у дві групи: зовнішні фактори (виникають і діють поза підприємством) та внутрішні (виникають всередині підприємства і повністю залежать від напрямів його діяльності, серед яких можна виділити рівень забезпеченості окремими видами ресурсів, концентрацію та спеціалізацію виробництва), тощо.

Серед основних показників, які характеризують ресурсний потенціал, можна виокремити такі: реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності; обсяги ресурсів і резервів (як залучених, так і не залучених у виробництво) та спроможність менеджерів до їх використання задля створення продукції (товарів, послуг) з метою отримання максимального прибутку; форма підприємництва і відповідна організаційно-правова структура.



Рис. 1. Складові ресурсного потенціалу підприємства в умовах сталого розвитку  
Джерело: [2, с.37 ] та доповнено автором

Практика свідчить, що ресурсний потенціал підприємства формується за рахунок коштів джерел як власних, так і позикових. Відомо, що власні кошти формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності і включають: зареєстрований (пайовий) капітал, утворений за рахунок внесків (установчих чи пайових) до незареєстрованого статутного капіталу та капіталу в дооцінках (за рахунок випуску і розміщення акцій); додатковий капітал, утворений як перевищення надходження внесків чи сум коштів, отриманих від продажу акцій, а також у разі здійснення переоцінки матеріального майна підприємства за справедливою вартістю; нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності; інші фонди, які утворюються за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань на відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

Таким чином, з огляду на сучасний складний кризовий стан економіки (пов'язаний із фінансовою нестабільністю в державі та ситуацією на сході і кордонах країни), наявність ресурсного потенціалу на підприємстві ще не є показником ефективності його фінансово-господарської діяльності, забезпечення якої здійснюється, першочергово, за рахунок якості використання



ресурсного потенціалу, як фактора формування сталого розвитку підприємництва. В зв'язку з цим, важлива роль у вирішенні даного питання має бути відведена пошуку додаткових джерел фінансування, які на наш погляд, можна спрямувати на зростання обсягів забезпечення ресурсами підприємств задля отримання максимального прибутку та підвищення конкурентоспроможності, подолання в державі безробіття, бідності та покращення якості суспільних благ.

#### Список використаних джерел:

1. Авдеенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия. М. : Экономика, 1989. 240 с.
2. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
3. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи організації виробничого потенціалу промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 1, С. 134-138.
4. Тредіт В.Є. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С. 110-113.

**Максименко Іван Андрійович,**

к.філос. н., професор кафедри  
економічної політики ДПУ

**Скорик Марина Олегівна,**

к.е.н., доцент кафедри економічної  
політики ДПУ

## ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФУНКЦІЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Однією з найгостріших та найактуальніших проблем інноваційного розвитку є пошук джерел його фінансування. Як показує досвід країн, які обрали за основу інноваційну модель розвитку національних країн, важливу роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти венчурний капітал.

Світовий досвід впровадження інноваційної моделі розвитку економіки свідчить, що її невід'ємним елементом є венчурне підприємництво. Терміни „венчурний капітал” і „венчурний бізнес” беруть початок від англійського слова „venture”, яке перекладається як „ризикове підприємство або започаткування”. Венчурне підприємництво – це діяльність, спрямована на впровадження ризикових проєктів для одержання прибутків, підприємницького та засновницького доходів шляхом організації компанії, що займається впровадженням нововведень і подальшим їхнім розвитком. Венчурне підприємництво виконує функцію прискорювача інноваційного розвитку і здатне не тільки вивести економіку країни на вищий рівень, а й забезпечити прорив вітчизняних технологій на світові ринки.



Як джерело фінансування малого інноваційного підприємництва венчурний капітал виник у США в 70-х роках ХХ ст. Розвиток ризикового фінансування посилювався внаслідок прийнятого на державному рівні дозволу пенсійним фондам розміщувати до 5 % активів у венчурних інвестиціях, що зумовило приплив капіталу з фінансових інституцій, стало головним джерелом інвестицій для малого і середнього інноваційного підприємництва.[1].

В Україні розвиток венчурного підприємництва почався лише в 1992 році, після підписання угоди про створення Фонду «Україна», який став першим венчурним фондом в нашій державі. Але, на жаль, венчурне фінансування і досі не досягло значного розвитку, і причиною цього є ряд проблем у нашій економіці.

Інноваційна модель розвитку, яка побудована на венчурному бізнесі як окремому виді підприємництва, необхідна для успішного соціально-економічного розвитку України. Однак вона вимагає ряд передумов, зокрема, законодавчого врегулювання венчурного бізнесу в нашій державі, наявності певної кількості інвесторів із достатнім обсягом капіталу, які зможуть стати суб'єктами венчурної діяльності.

Венчурний капітал - це ризиковий капітал, що інвестується в науково-технічний розвиток. За визначенням Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу - венчурний капітал є дольовим капіталом, який надається фірмами, що інвестують і спільно управляють приватними компаніями, які перебувають на різних етапах розвитку (старт, розширення або трансформація) і демонструють потенціал ймовірного суттєвого зростання [2].

Венчурні підприємства - це малі фірми у сферах наукових досліджень, інженерних розробок, створення і впровадження нововведень ризикового характеру.

Учасниками інвестиційного процесу при венчурному інвестуванні завжди є три сторони: винахідник як носій ідеї – інтелектуальної власності; підприємець, що розвиває бізнес на основі використання цієї власності; венчурний інвестор, що вкладає гроші в розвиток бізнесу. Всі вони мають свої частки у фірмі (підприємстві), яка функціонує і розвивається на засадах ефективного використання інтелектуальної власності, причому частка венчурного інвестора не завжди є домінуючою.

Венчурні інвестиції, як правило, характеризуються такими рисами [3, с.26-27]: венчурний капіталіст поділяє свій ризик з підприємцем; тривалий інвестиційний період (близько 3-7 років) повинен бути достатнім для “розкрутки” компанії - від ідеї чи наукової розробки до забезпечення її прибутковості внаслідок комерціалізації; повернення коштів інвестору здійснюється у вигляді реалізації в кінці інвестиційного періоду частки інвестора у вартості компанії, яка зросла в ціні (як правило, через фондову біржу у вигляді пакету акцій); крім здійснення інвестицій, венчурний капіталіст бере участь в управлінні компанією, забезпечуючи їй через власні зв'язки та набутий досвід на стартовому етапі підтримку в доступі до додаткових джерел фінансування під свої гарантії, розробці





стратегії розвитку, організації ефективного менеджменту, проведенні патентної експертизи тощо.

Характерною особливістю венчурного капіталу є його висока ризиковість. Ризики при венчурному фінансуванні повинні компенсуватись високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим рівнем рентабельності. Досвід функціонування високоризикових підприємств показує, що близько 15% з них зазнають невдачі, і їх майже не згадують; 25% втрачають більше, ніж заробляють; 30% підприємств, які використовували венчурний капітал, отримують надвисокий прибуток, компенсуючи всі фактичні витрати. Зазвичай венчурні інвестори намагаються розмістити свої кошти таким чином, щоб протягом 5-7 років десятикратно збільшити вкладений капітал [2, с.34-35].

Особливе місце у формуванні венчурних фондів належить великим промисловим корпораціям, які забезпечують тим самим прискорення власного науково-технічного розвитку. Корпорації беруть участь у венчурному фінансуванні трьома основними способами: 1) безпосередньо фінансують створення малих фірм, які забезпечують масове виробництво та просування на ринку інноваційної продукції, розробленої науково-технічним персоналом материнської компанії; 2) створюють мережу цілком приналежних їм філій дрібних венчурних компаній, які використовують вже не науково-дослідні, а інвестиційні функції. Останні (венчурні компанії) створюють фонди, які використовуються для довгострокового фінансування та надання позик на розробку й освоєння винаходів, що перебувають у колі інтересів материнської компанії; 3) разом з іншими венчурними інвесторами (банками, страховими та пенсійними фондами) створюють спеціалізовані інвестиційні компанії венчурного капіталу, які починають інвестувати у розвиток науково-дослідних підприємств, виступаючи замовниками їхньої продукції [2, с.27-28].

Венчурний капітал має власний ринок з відповідною інфраструктурою, попитом, пропозицією та ціною венчурного інвестиційного товару у вигляді частки акцій підприємства, яке фінансується. Попит на венчурний капітал в Україні буде зростати тим швидше, чим активніше буде здійснюватись перехід економіки на інноваційний шлях розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. – К. : Либідь, 2006. – С.75).
2. Stevens W. European Venture Capital Market: Trends and Prospects, OECD report, 1997. – Р. 22-39.
3. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки // Економіка і прогнозування. – 2006. - №3. – С. 25-42.



**Марченко Ольга Іванівна,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## РОЗВИТОК СТАРТАПІВ ЯК КАТАЛІЗАТОРА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Визначну роль в підвищенні рівня інноваційної активності України посідають стартапи. Аналізуючи існуючу сьогодні ситуацію щодо кризи та пандемії, розуміємо, що розвиток стартапів в Україні перебуває на етапі інтенсивного зародження та визначається високим рівнем конкурентних переваг. Саме ці тенденції дають можливість відкривати нові інноваційні проекти з меншим ступенем ризику [1, с. 109].

В опублікованому звіті StartupBlink за 2021 рік щодо 1000 міст і 100 країн з найбільшими стартап можливостями Україна посіла відповідно 34 місце. Це на п'ять позицій нижче, ніж у 2020 році, випереджаючи країну стартапів Естонію, а також Латвію, Литву, Словаччину, Словенію. Відповідно до рейтингових балів перше місце посідає США (99016 стартапів), друге – Індія (10125), третє – Велика Британія (5664). На рис. 1. зображено місце України та сусідніх країн в рейтингу Startup Ranking в 2021 році [7].

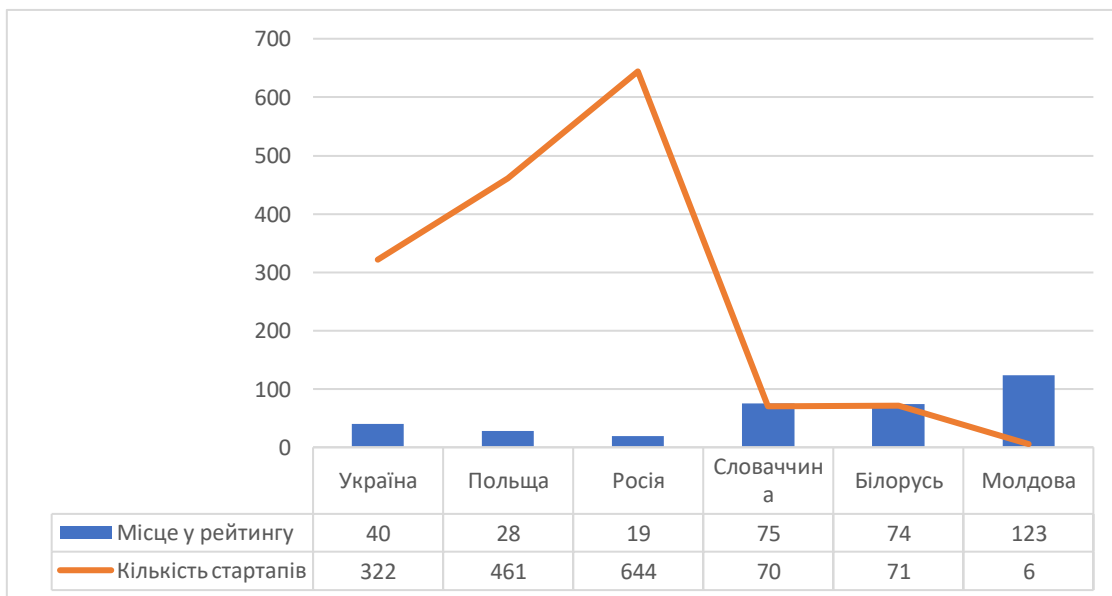


Рис. 1. Місце України та сусідніх країн в рейтингу Startup Ranking в 2021 році

Ми можемо зазначити, що Україна входить в трійку лідерів по кількості стартапів в Східній Європі, що є позитивною тенденцією. Випереджають нас лише Росія та Польща. Проте, для України з її інноваційним потенціалом – 322 одиниці це слабкий результат [7]. Для досягнення економічного рівня розвинутих країн нам потрібен «інноваційний ліфт», тобто прорив в



інноваційному розвитку, а для цього необхідно розвивати стартап – культуру в країні.

Серед українських міст найвищий показник стартапів у світовому рейтингу має столиця України - Київ, який посів 48 місце, але в порівнянні з 2020 роком він опустився на 16 позицій. У столиці зосереджено найбільше стартапів - 53%, у Харкові – 10,8%, у Львові – 8% [4].

На сьогоднішній день розвиток стартапів сприяє зростанню інноваційної активності підприємств, зниженню рівня безробіття, розвитку малого бізнесу в країні, зростанню виробництва наукоємної продукції та ВВП країни [2, с. 34].

Стартапи можуть стати відчутним каталізатором для економіки України та інноваційного прориву. В багатьох країнах світу намагаються запускати стартап-проекти для поліпшення економічного, соціального, фінансового розвитку. Для того щоб полегшити ведення бізнесу та стимулювати появу нових стартапів країни проводять реформи в фінансовій, банківських, податковій сферах.

Аналізуючи проблематику та сучасний стан інноваційної економіки, стартап-індустрії ми можемо відзначити, що Україна має сприяти успішному розвитку стартапів та інновацій загалом. Варто зазначити, що створити успішну інноваційну економіку – це досить складний процес, на це потрібно багато років, терпіння та фінансові вкладення. Але необхідно зазначити, що зміни в сфері інноваційного розвитку почалися. Вже пару років як набрала популярності програма «Підприємницького університету», основна мета якого розвиток підприємницької культури в українських закладах вищої освіти та демонстрація власної справи як альтернативи найманій роботі [3]. Це сприяло утворенню стартап шкіл та інкубаторів у ЗВО України, які дозволяють під час освітнього процесу стати частиною стартап руху та розвивати власні інноваційні ідеї. Станом на 2021 рік такі ініціативи існують у Києві, Львові, Харкові та Одесі [4].

Таким чином, розвиток стартапів як каталізатора інноваційного розвитку стає можливим завдяки запровадженню сучасного досвіду та практичної діяльності ініціативи «Підприємницький університет», який є успішним прикладом співпраці з закладами вищої освіти та створює екосистему молодіжного підприємництва в Україні, яка надає можливості молоді для персонального та професійного зростання [5]. Це можливість ризикнути та запустити власний стартап. По всій країні все більше університетів долучаються до сучасних проектів, не виключенням є і Державний податковий університет, який допомагає своїм здобувачам вищої освіти приєднатися до молодіжного стартап-руху.

### Список використаних джерел

1. Жалдак Г.П. Проблеми і перспективи розвитку стартапів в Україні. Інфраструктура ринку. Випуск 32. 2019. С. 109 – 112.
2. Марченко О.І., Мельничук Г.С. Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій. Формування ринкових відносин в Україні. №2. 2017. С. 28 – 34.
3. Міністерство освіти і науки України. URL.: <https://mon.gov.ua/ua> (дата звернення: 07.02.2022)



4. Некрасов В. Коштів не вистачає, таланти тікають, але не все так погано. На чому тримається стартап-екосистема України. URL.: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/01/20/681620/> (дата звернення: 04.02.2022)
5. Підприємницький університет. URL.: <http://www.yerworld.org/ua/uni/> (дата звернення: 03.02.2022)
6. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я., Левицька Я. В. Екосистеми розвитку стартапів як принцип здійснення державної інноваційної політики. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 8. С. 82–87.
7. Global Map of Startup Ecosystems. URL.: <https://www.startupblink.com/> (дата звернення: 01.02.2022)

**Ляшенко Ганна Павлівна,**  
к.е.н., доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

## **КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ – УМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах постіндустріального розвитку суспільства творча діяльність є головним підґрунтям нарощування інтелектуального потенціалу національної економіки і кожного підприємства окремо. Таким чином, використання інтелектуальної власності (ІВ) в сучасних умовах розвитку здійснюється на засадах її комерціалізації, що пов'язана з отриманням доходу. Питання комерціалізації ІВ є актуальним, тому що інновації визначають незалежність кожної країни і кожного підприємства. На сьогодні значно зростає значимість використання ІВ в господарській діяльності підприємства. Об'єктам ІВ в сучасних умовах все більше приділяють увагу, як на рівні держави так і на комерційному рівні.

Автор, Вербовська Л. С. (1, с. 78) в своїй праці відобразила, що за час приватизації вітчизняних підприємств Україна втратила близько 800 млрд. грн. тому, що інтелектуальні активи не були враховані в процесі проведення приватизації.

Слід відзначити, що реалізація результатів інтелектуальної творчої діяльності можлива не тільки на стадії виробництва, але і на стадії обміну об'єктів ІВ. В економічній літературі відображається, що об'єкти ІВ є капіталізація і комерціалізація (схема 1).

Отже, основною метою комерціалізації прав на об'єкти ІВ (ОІВ) є отримання прибутку, коли ОІВ використовуються у власному виробництві і коли вони продаються для використання іншими юридичними чи фізичними особами.

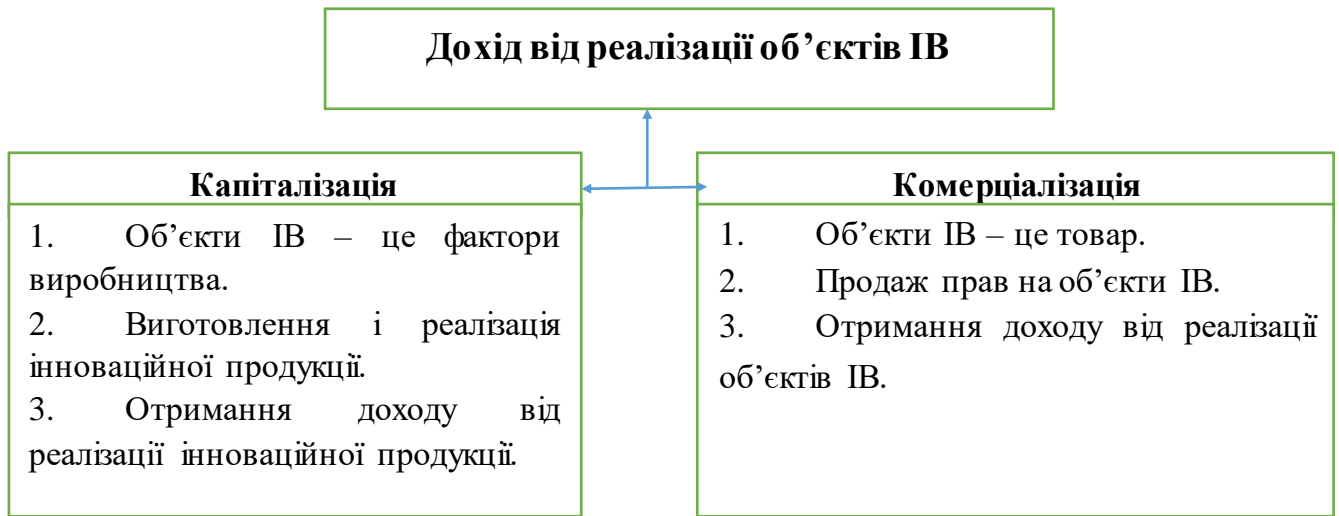


Рис. 1 Реалізація інтелектуальної власності в ринковій економіці (2, с. 263 )

Комерціалізація ІВ, у теперішній час, стала самостійною сферою економічного розвитку підприємства і країни в цілому. Провідні країни світу, завдяки комерціалізації займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукомісткої продукції, а саме: США – 39%, Японія – 30%, Німеччина – 16%, а Україна менше ніж 0,1% [3, с. 51].

Автор Бутнік-Сіверський О. Б. поділяє комерціалізацію на дві частини: комерціалізація на макрорівні і на мікрорівні. Комерціалізація на мікрорівні розглядається із чотирьох позицій: як інструмент упровадження результатів інноваційної діяльності; як умова досягнення комерційного ефекту; як послідовна зміна інноваційних етапів; як кінцевий етап процесу розроблення нового товару( літер). Як правило комерціалізація розпочинається з етапу використання розробки і останній етап – це збут розробки на ринку й отримання прибутку.

Отже, комерціалізація – це поєднання науково-технічної й інноваційної діяльності з тим щоб перетворити її в товар, потім даний товар ефективно реалізувати й отримати прибуток.

Найважливішими компонентами капіталізації підприємства є такі ОІВ, як знаки для товарів і послуг. Відповідно до даних Міжнародної асоціації Інтербренд, у 2001 році всесвітньо відомі торговельні марки: “Coca-Cola”, “Disney”, “Ford” давали відповідно 61, 54, 66% у капіталізації цих компаній і коштували відповідно, 69, 32,5, 30 млрд. дол. США [2, с.264]. У спеціальній літературі відмічається, що є певні відмінності між конкретними національними моделями регулювання процесів комерціалізації ІВ. Наприклад, у Німеччині є декілька моделей комерціалізації результатів науково-технічних досліджень:

- 1) Університетська модель (вона має великі повноваження держави);
- 2) Промислова модель (характеризується тим, що приватні підприємства, на виконання дослідницьких робіт, отримують субсидії);
- 3) Змішана модель (поєднуються риси першого і другого підходів).



У Франції сформована Програма створення Національного агентства з підвищення інноваційної привабливості наукових досліджень. Дане агентство забезпечує фінансову та інформаційну підтримку інноваційним підприємствам.

Отже, комерціалізація ІВ – це необхідна частина побудови вітчизняної інноваційної системи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вербовська Л. С. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності як стратегічна складова розвитку підприємства / Л. С. Вербовська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – Вип. 11 (1). – с. 78-84.
2. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність.: підручник / В. Д. Базилевич. - 3-тє вид., переробл. І доповн. – К: Знання, 2014. – 674с.
3. Бутнік-Сіверський О. Б. Економіко-правові проблеми становлення механізму комерціалізації інтелектуальної власності / О. Б. Бутнік-Сіверський // Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки: матеріали II-ї Міжнародної науково-практичної конференції.- К: Інститут інтелектуальної власності Національного університету «Одеська юридична академія» в м. Києві.- 2010.- с. 50-57.

**Гриценко Віталій Володимирович**

к. юр. н., доцент, професор кафедри  
кримінальних розслідувань ДПУ

**Бучинський Олег Йосипович**

к.юр.н., адвокат, партнер

Адвокатського об'єднання ЯР. ВАЛ

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Перехід до нової моделі розвитку економіки України обумовлює особливу актуальність наукових досліджень по формуванню нових підходів управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств, особливо для тих, які дотепер перебувають у кризовій ситуації.

Слід зазначити, що нинішні методи оцінювання інвестиційних проектів, спрямовані, як правило, на вирішення локальних питань визначення їх ефективності без створення єдиного механізму забезпечення надійності під впливом заходів “ризик – менеджменту”.

Водночас результати проведеного нами пілотажного дослідження свідчать, що існуючі розробки потребують більш глибокого врахування ступеня ризику в інвестиційних розрахунках, подальшого розвитку у напрямі формування цілісної системи забезпечення надійності, вдосконалення методичних підходів до визначення інвестиційних характеристик проекту, процесу управління ризиком та оптимізації його наслідків, що є необхідною умовою створення комплексного ефективного економічного механізму забезпечення надійності інвестиційного проекту.



Отже більшість методик оцінювання надійності визначають не те, як буде реагувати проект на негативні фактори, а те, в якому фінансовому стані він знаходиться сьогодні. Таким чином, завданням оцінювання надійності проекту повинно стати не кількісне вираження ризику, а аналіз його змін під впливом негативних факторів, знаходження виключення невизначеності, залучення заходів щодо збільшення впевненості. Використання такої методики має переваги аналізу ризиків, бо розширює можливості прийняття проектних рішень; відбирає нові проекти та визначає їх інвестиційні можливості; виділяє аспекти проекту, які потребують подальшого розгляду, і спрямовує процес збирання інформації: допомагає ранжувати проекти з урахуванням інтересів і потреб інвестора; заохочує детальний перегляд показників; знижує упередженість при оцінюванні; підвищує ефективність експертних оцінок; заповнює “комунікативний розрив” між аналітиком і відповідальним за прийняття рішення; створює рамки для оцінювання прогнозів (полегшує перевірку емпіричних даних); надає необхідну інформацію для ефективного розподілу ризиків між учасниками проекту; дає змогу визначати проблеми пов’язані з ліквідністю і погашенням заборгованості тощо. [2]

Виходячи з результатів проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Розглянувши теоретичні основи інвестування, ми дійшли висновку, що, інвестиції - це всі види активів (коштів), які вкладаються в економічну діяльність з метою одержання доходу. Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства застосовуються всі види аналізу: попередній, оперативний, ретроспективний.

2. Розглянувши різні методи оцінки інвестиційних проектів, можемо сказати, що один обраний метод не може бути використаний для оцінки всіх проектів, оскільки характеризуватиме лише один показник проекту, що є недоцільним. Деякі методи мають недоліки на математичній основі, тому для оцінки проектів необхідно застосовувати кілька методів, що дасть можливість реальніше оцінити доцільність інвестування того чи іншого проекту.

3. Удосконалення механізмів управління інвестиційною діяльністю, сьогодні в умовах дефіциту фінансування розглядається передусім у контексті фінансового забезпечення, яке передбачає визначення інвестиційних потреб, пошук внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування з урахуванням їх вартості та очікуваної ефективності інвестицій. В умовах інфляції та спричиненої фінансовою кризою неплатоспроможності багатьох підприємств комерційні банки утримуються від видачі довгострокових кредитів, що звісно не задовільняє ефективній реалізації переважної більшості інноваційно-інвестиційних проектів. Реальний процес ухвалення управлінських рішень вимагає обширної інформації і безлічі фінансових розрахунків, які знаходять віддзеркалення в інвестиційних планах підприємств.

4. Аналіз структури фінансування інвестиційних проектів показав, що збільшення частки позикового капіталу та зростання його вартості негативно впливають на рентабельність інвестиційної діяльності. Однак через недоступність інших джерел фінансування (ринок цінних паперів, венчурні



фонди тощо) та обмеженість пропозицій щодо співфінансування підприємство і надалі буде використовувати позиковий капітал.

5. Розглянувши основні проблеми у прийнятті інвестиційних рішень, ми бачимо, немає єдиної системи оцінки інвестиційних проектів. Також ми побачили, що проект оцінений різними методами, показує різні результати. Тобто оцінка проекту лише розрахунками є неприпустимою.

Отоже, перед прийняттям того чи іншого інвестиційного проекту важливо оцінити його якомога ретельніше, визначити мінімальний прибуток з нього при умові настання ризикової ситуації та при необхідності залучити співінвестора для гарантування належної реалізації проекту.

#### **Список використаних джерел**

1. Антонов А.В. Розвиток наукової думки з питань інвестиційної діяльності. Економіка: проблеми теорії і практики. - 2010. - С.73-80.
2. Щукін Б.М. Інвестування. - К.: МАУП, 2004. -216 с.
3. Стефанович Є.А. Інвестиційна діяльність як економічне явище/ С. Стефанович// Економіка і держава. - 2010. - №11. - С. 60 - 64.
4. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua).

**Борса Вадим Вікторович,**  
старший викладач кафедри митної  
справи та товарознавства ДПУ

## **ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

Стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав останніми роками тісно пов'язана з лідерством у сферах інтелектуальної власності, а саме дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Реалізація інноваційного потенціалу - це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а і засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі.

Для вимірювання інноваційного потенціалу країни використовують різні методики [3, с.37]. Підхід до розрахунків світових рейтингів інноваційної діяльності економік світу практично однаковий, але є різниця, щодо кількості показників та індикаторів, тому для аналізу взято Глобальний індекс інновацій (далі - GI), що публікується Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (далі – WOIP) за методикою міжнародної бізнес школи INSEAD (Лозанна, Швейцарія) у співпраці з Корнельським університетом (штат Нью-Йорк, США) та партнерстві з організаціями в різних частинах світу.





ГП відслідковує останні світові інноваційні тенденції. 14-е видання випущено 20 вересня 2021 року та надає нові дані та аналіз про стан глобальних інновацій і дозволяє оцінити ефективність інноваційної екосистеми у 132 економіках світу, які складають 95,0 % світового населення та 98,0 % світового валового внутрішнього продукту (ділі – ВВП). Останнє видання ГП 2021 проголошено під девізом «Відстеження інновацій через кризу COVID-19» [1].

Найбільш інноваційною країною у 2021 році визнано Швейцарію, за якою в рейтингу слідує Швеція, США, Сполучене королівство Великої Британії та Північної Ірландії та Республіка Корея.

Відповідно до ГП 2021 Україна посідає 49-те місце з показником індекса 35,6, а також 76-е місце по запровадженню інновацій з показником індекса 39,6 та 37 місце за результатами інноваційної діяльності з показником індекса 31,6. Динаміка показників України ГП за останні роки представлена в Таблиці 1.

*Таблиця 1.*

Динаміка показників міжнародного рейтингу  
(Глобальний індекс інновацій, ГП) України

Період/Рік	2019	2020	2021
Кількість економік світу, що задіяні в рейтингу	129	131	132
Економіка України за рівнем доходу	Економіка з доходом нижче середнього (LM)		
Суб-Індекс умов інноваційного розвитку	40,7	40,1	39,6
Рейтинг умов інноваційного розвитку	82	71	76
Рейтинг за рівнем доходу економіки	9	5	3
Суб-Індекс результатів інноваційного розвитку	34,1	32,5	31,6
Рейтинг умов інноваційного розвитку	36	37	37
Рейтинг за рівнем доходу економіки	1	1	3
Індекс (Глобальний індекс інновацій, ГП)	37,4	36,3	35,6
Рейтинг (Глобальний індекс інновацій, ГП)	47	45	49
Рейтинг за рівнем доходу економіки	2	2	3
Коефіцієнт інноваційної ефективності (вимірник ефективності про ведення державної політики у сфері інновацій, IER)	0,84	0,81	0,80

Економіка країни з доходом нижче середнього (LM): ВНД на душу населення від 1046 до 4095 дол.

США

ВНД – Валовий національний дохід (Gross National Income, GNI)

*Складено автором на підставі аналізу [1].*

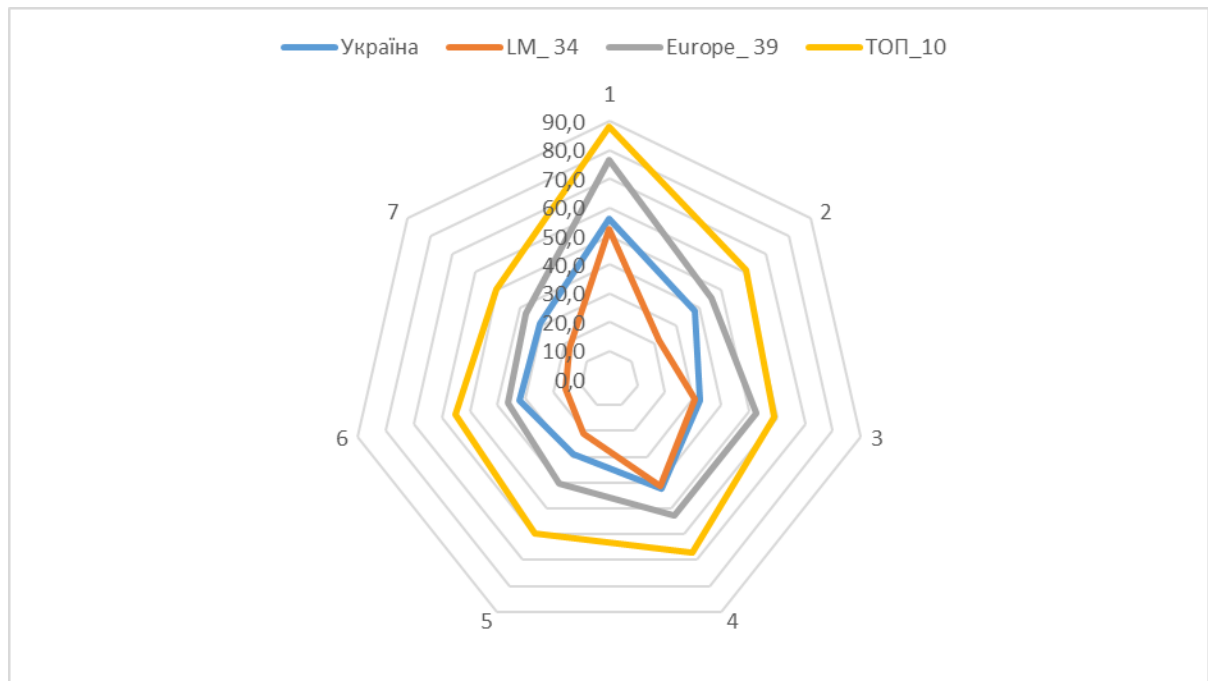
Із проведеного порівняльного аналізу 7 індикаторів ГП 2021 за географічним та економічним признаками, Україна вище середнього показника по групі економік світу з доходом нижче середнього за всіма індикаторами ГП.

Проаналізувавши макроекономічні показники ГП, можливо зробити висновок, що останнім часом в Україні простежується потенціал інноваційного розвитку, а саме в результатах інноваційного розвитку, це результати в галузі



знань і технологій, а також творчі результати, де загальний рейтинг даного суб-індексу за остані роки стабільний та займає 37 позицію із 132 економік світу. Поряд з цим, Україна входить стабільно в трійку лідерів із 34 економік світу з дохідною частиною нище середнього рівня, що за останньою класифікацією Світового Банку в межах від 1 046,0 до 4 096,0 дол. США. Але доцільно зазначити, що в дану категорію економік з 39 країн Європи входить тільки Республіка Молдова, що займає 5 – те місце.

*Пелюсткова\_діаграма*



*Складено автором на підставі аналізу [2].*

Де,

1. Інституції (Установи); 2. Людський капітал і дослідження; 3. Інфраструктура; 4. Розвиток внутрішнього ринку; 5. Розвиток бізнесу; 6. Науково-практичні результати в галузі знань і технологій; 7. Результати творчі (креативної) діяльності\$ LM\_34 – середнє значення індикаторів 34 економік світу з доходом нижче середнього; Europe\_39 - середнє значення індикаторів 39 економік світу Європи; ТОП\_10 - середнє значення індикаторів 10 найбільш інноваційних економік світу.

Щоб покращити інноваційну спроможність України, необхідно покращити показники, що відносяться до умов інноваційного розвитку, а саме до інституцій (установ) – це політична та оперативна стабільність; інфраструктури – це валове накопичення капіталу, екологічної стійкості; розвиток внутрішнього ринку – це валові кредити мікрофінансування, ринкова капіталізація, накопичення венчурного капіталу; розвиток бізнесу – це інноваційні зв'язки; та результати творчої (креативної) діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт ВОІВ: *Глобальний інноваційний індекс (GII)*. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/) (дата звернення: 01.02.2022)



2. Офіційний сайт ВОІВ: *Глобальний інноваційний індекс 2021*. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2021/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2021/) (дата звернення: 02.02.2022)
3. Черба В.М., Криша В.В. Інноваційний потенціал України. *Економічна наука: Інвестиції: практика та досвід № 13/2018*. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/13\\_2018/9.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2018/9.pdf) (дата звернення: 29.01.2022)

**Рябініна Наталія Олексіївна,**  
аспірантка кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

## ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОНАННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У вересні 2015 року в Нью-Йорку, 2015 році, на Саміті ООН зі сталого розвитку був задекларований підсумковим документом Саміту «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» де затверджено 17 Цілей сталого розвитку: «подолання бідності, подолання голоду, міцне здоров'я, якісна освіта, гендерна рівність, чиста вода та належні санітарні умови, відновлювальна енергія, гідна праця та економічне зростання, інновації та інфраструктура, скорочення нерівності, сталий розвиток міст та спільнот, відповідальне споживання, боротьба за зміною клімату, збереження морських екосистем, збереження екосистем суші, мир та справедливість, партнерство заради стійкого розвитку.

«Україна віддана цінностям та цілям, визначеним у Порядку денному в галузі сталого розвитку на період до 2030 року. З 2015 року в Україні розпочато низку реформ, спрямованих на здійснення соціально-економічних перетворень та зміцнення демократичного устрою. Цілі сталого розвитку (ЦСР) інтегровані в державну політику на засадах «нікого не залишити осторонь». [1]. Система Цілей сталого розвитку передбачає 86 завдань, які висвітлюються в 183 показниках для моніторингу. Велике значення у розвитку країни є поєднання бізнесу та держави, знаходження спільних перетинань звичайного споживача та суспільства на основі довіри та норм. «Україна посіла 36 місце в рейтингу 165 країн світу за індексом сталого розвитку, який щорічно складається ООН і Фондом Bertelsmann..., Україна випередила Грецію (37 місце), Ізраїль (38), Люксембург (42), Росію (46).» [2].

Таблиця 1

Україна та країни ЄС; рейтинг вартості життя та місцевий індекс купівельної спроможності 2021-2022 рік

Країна	Україна		Польща		Білорусь		Росія		Угорщина		Румунія	
Місце у рейтингу	127	121	78	86	121	120	110	101	74	81	93	102
Рік 2021-2022	21	22	21	22	21	22	21	22	21	22	21	22
Індекс вартості життя	29.2	30.7	42.0	38.9	30.6	30.8	33.1	35.2	42.7	40.6	38.5	35.2



**Збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва»**

Індекс продовольчих товарів	24.3	26.3	33.4	32.4	26.5	27.2	27.8	29.8	35.4	35.1	33.4	31.3
Індекс купівельної спроможності	30.1	37.2	47.0	59.9	31.9	31.7	34.6	37.4	49.8	51.9	45.1	48.1

Джерело: сформовано автором за даними Numbeo. [3].

За даними агентства Numbeo, за 2021 рік, Україна займає 121 місце із 139 країн у рейтингу за вартістю життя, яка базується на показниках, вартість продовольчих товарів, товарів першої необхідності, вартість житла, купівельна спроможність населення тощо. У передньому періоді Україна мала 127 місце за показниками. [3].

Ми бачимо, що всі країни намагаються цілеспрямовано працювати на благо та розвиток, піднімаючи рейтинги та показники в усіх сферах життя. Білорусія сусидить з Україною, як територіально, так і по показникам рівня вартості життя. Найдешевший рівень життя у Пакистані, Афганістані, Індії, Колумбії та Алжирі. Опубліковані прогнози на 2022 рік, індексів вартості життя, цін на нерухомість, якість життя тощо. В таблиці подаються порівняльні дані України та її територіальних сусідів Європи (таблиця 2). Аналізуючи дані таблиці можна передбачити перспективи розвитку країн ЄС, і Україна намагається не відставати від країн сусідів, для цього є усі можливості, подолавши перешкоди на шляху розвитку і процвітання.

Таблиця 2

Перспективні індекси країн ЄС на 2022 рік. (аналіз даних країн ЄС)

Країна	Україна		Польща		Білорусь		Росія		Угорщина		Румунія	
	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг
Індекс вартості життя 2022	30.71	40	38.95	30	30.89	39	35.26	36	40.66	29	35.24	37
Індекс якості життя 2022	111.9	32	140.0	25	108.4	35	103.2	36	137.1	26	133.3	27
Індекс викиду CO <sub>2</sub>	3775	4	3102	13	3367	16	4369	1	2817	9	3567	10
Індекс безпеки 2022	53.06	6	57.76	29	41.59	1	60.38	17	65.71	23	71.21	30
Індекс охорони здоров'я	54.34	30	38.95	25	45.57	36	59.08	24	53.44	32	56.21	28
Індекс забруднення 2022	62.91	7	54.74	12	44.49	18	61.80	9	47.89	16	58.64	11
Індекс клімату 2022	70.69		76.03		64.37		48.95		80.29		77.62	
Індекс купівельної спроможності 2022	37.22		59.95		31.78		37.41		51.98		48.12	
Співвідношення ціни на нерухомість до доходу	10.92	16	11.21	13	16.69	1	14.84	4	10.88	18	10.44	21

Джерело: сформовано автором за даними Numbeo. [3].

Глобальний сталий розвиток можливий при узгоджені та об'єднанні усіх учасників процесу, спрямованих на вирішення проблем соціально-економічного характеру, систематизуючи процеси та направляючи у необхідне русло. Оскільки є значна недостатність фінансування, більшість стратегій сталого розвитку здійснюється вкрай повільно і неефективно. Серед базових принципів сталого розвитку за трактуванням міжнародної спільноти є: увага, повага і турбота до всіх живих співтовариств; покращення рівня якості людського життя; збереження життєздатності і різноманіття видів на Землі; забезпечення



сталого використання відновлюваних джерел ресурсів; зменшення виснаження невідновлюваних ресурсів; зміна індивідуальних позицій і діяльності.

**Список використаної літератури:**

1. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні.. 2020. ООН. Україна. <https://ukraine.un.org/sites/default/files/2021-10/VNR%20SDG%20Ukraine%202020.pdf>
2. Україна – на 36 місці в глобальному рейтингу сталого розвитку ООН. Звіт сталого розвитку по Україні 2021р. Укрінформ. <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3265142-ukraina-na-36-misci-v-globalnomu-rejtingu-stalogo-rozvitku-onn.html>.
3. Дослідницький сервіс Numbeo. Європа; показники. Укрінформ. 2022. Numbeo. <https://www.numbeo.com/quality-of-life/>
4. Сталий розвиток як парадигма суспільного зростання XXI ст. URL: <http://www.geograf.com.ua/library/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/273-stalyi-rozvytok-yak-paradygma-suspilnogozrostannya-21-st>



## **СЕКЦІЯ 8**

# **ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ТА ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА**





**Биковець Вячеслав Михайлович,**  
генеральний директор  
Спілки підприємців малих, середніх і  
приватизованих підприємств України,  
м.Київ

## **БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДТРИМКИ І РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Актуальність дослідження. Мале підприємництво, що є основою економіки будь-якої держави, стикається в Україні з низкою проблем, які не дають йому нормально розвиватися. Ключову роль у вирішенні цих проблем мали б відігравати бізнес-асоціації, які в більшості країн світу є важливим і дуже дієвим елементом інфраструктури підтримки підприємництва, невід'ємною частиною громадянського суспільства, показником його спроможності до самоорганізації, захисту своїх прав і представлення своїх інтересів.

Мета дослідження: проаналізувати роль бізнес-асоціацій в системі підтримки і розвитку малого підприємництва в Україні.

Результати теоретичного аналізу проблеми. Аналіз літератури з проблеми та власний практичний досвід дозволили нам визначити наступне.

Бізнес-асоціації – це:

- реальна можливість взаємовигідної корпоративної співпраці однодумців та колег на чисто прагматичних засадах;
- спільне вирішення багатьох проблем, з якими підприємець знаходиться один на один;
- можливість власними руками формувати сприятливі умови для успішного вирішення проблем економічного розвитку.

На жаль, в Україні діяльність бізнес-асоціацій ще не набула такого масштабу, який ми спостерігаємо в багатьох країнах світу. Крім того, підприємці в Україні досить скептично ставляться до своєї безпосередньої участі в роботі бізнес-асоціацій.

Численні дослідження, проведені міжнародними організаціями і національними соціологічними центрами свідчать, що основними причинами, які стоять на заваді вступу підприємців до підприємницьких об'єднань, є наступні причини: підприємці не володіють інформацією про відповідні бізнес-асоціації; підприємці не завжди отримують від таких бізнес-асоціацій належну практичну підтримку; бізнес-асоціації не відстоюють чи неефективно відстоюють інтереси своїх членів; підприємці не мають достатнього часу, щоб брати участь в роботі бізнес-асоціацій; підприємців «відштовхують» вимоги щодо сплати членських внесків.

Разом з тим, не зважаючи на перелічені причини, в Україні існують бізнес-асоціації, які: дійсно активно працюють і лобюють інтереси підприємництва; орієнтовані на своїх членів; надають їм істотну допомогу і



суттєву підтримку.

Бізнес-асоціації в Україні, так само, як і в інших країнах, намагаються сприяти розвитку підприємництва, підвищенню його іміджу.

Послуги, що найчастіше надаються бізнес-асоціаціями своїм членам, включають: надання інформації; проведення різноманітних заходів (тренінгів, семінарів, конференцій, круглих столів, ділових зустрічей, бізнес-форумів); пошук партнерів, налагодження ділових контактів; доступ до новітніх технологій; пошук фахівців для підприємств – членів об'єднання; сприяння просуванню товарів та послуг своїх членів на зовнішніх ринках.

Шляхом активної участі представників бізнес-асоціацій у роботі дорадчих рад, комітетів, комісій, створених при органах виконавчої влади різного рівня, бізнес-асоціації намагаються впливати на рішення, які стосуються підприємництва, беруть участь у підготовці проектів законодавчо-нормативних актів, їх обговоренні, надають свої зауваження і пропозиції до таких проектів.

Тим самим бізнес-асоціації демонструють розуміння того, що набагато краще запропонувати зміни на стадії підготовки окремого проекту законодавчо-нормативного акту, ніж потім намагатися скасувати вже прийняті рішення.

Якщо уважно проаналізувати основні завдання, види діяльності бізнес-асоціацій, то можна виділити декілька основних функцій, які вони виконують:

- захисна (захист позицій підприємців, їх прав та інтересів, в тому числі і перед громадськістю);
- представницька (вплив бізнес-асоціацій на державні механізми щодо створення правових основ розвитку підприємництва, визнання його як рушійної сили економічного прогресу);
- консультаційно-освітня, методична (надання інформаційних, консультаційних послуг, організація навчання тощо).

Висновки. Бізнес-асоціації відіграють важливу роль у підтримці і розвитку малого підприємництва в Україні. Залучення підприємців до діяльності бізнес-асоціацій вимагає проведення навчальних, просвітницьких, популяризаційних та ін. заходів, а також проведення спеціальних емпіричних економіко-психологічних досліджень.





**Олійник Даниїла Іллівна**, д.е.н., професор, головний науковий співробітник відділу економічної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень

**Ніжний Даниїл Артемович**, студент Національного технічного університету України «Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського», факультет біотехнології і біотехніки

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЕКОСИСТЕМИ

Сучасний світ потребує цілісної картини економічного універсалу та всеосяжної теорії усвідомлення того, що відбувається. Пандемія, геополітична напруженість, наростаюча кліматична загроза, цифрова трансформація висувають особливі вимоги до подолання кризових явищ та економічного відновлення, що, у свою чергу, потребує особливих економічно ефективних та масштабованих підходів до впровадження нових підприємницьких екосистем.

Проте, більшість нововведень базується в основному на процесах, а не на технологіях, хоча в науковій літературі простежується теза про те, що цифрова трансформація і інновації (*DT&I*) та управління бізнес-процесами (*BPM*) є обов'язковими, однак нині відсутня чітка та точна концептуалізація їх взаємозв'язку для підприємницьких структур. Управління бізнес-процесами в епоху цифровізації потребує концептуальної моделі для дослідження взаємозв'язків і впливу цифрової трансформації для оцінювання адекватності вирішення досліджуваних проблем в підприємницькій екосистемі.

Екосистема, як архітектура взаємопов'язаних цифрових елементів, покликана вирішувати складні, динамічні проблеми і впроваджувати механізми подолання диспаритетності економічного розвитку. Конкуренція у цифровій економіці дедалі більше стає конкуренцією між екосистемами. Реалізація потенціалу цифрової екосистеми залежить від кількох факторів, що сприяють залученню інвестицій та інновацій через конкуренцію, створення потенціалу, прозорості, гнучкості та активної участі всіх зацікавлених сторін у забезпеченні глобального переходу до цифрової економіки у суспільстві, промисловості та економіці.

Близько тридцяти років тому економіст Джеймс Мур написав, що «конкуренція між бізнес-екосистемами стимулює сучасну промислову трансформацію» і описав «життєвий цикл» екосистеми, як послідовність чотирьох фаз, що складаються з «народження, розширення, лідерства та самовідновлення» [1]. Такий перетворюючий потенціал пов'язаний не тільки зі значними можливостями, але й із викликами у різних соціальних, економічних,



технічних та екологічних сферах, а також у галузі розвитку, оскільки сутність поняття «цифрова екосистема» об'єднує технологічні, біологічні та економічні форми взаємодії і вимагає міждисциплінарного підходу.

У науковій літературі даються різні визначення цифрової бізнес-екосистеми (*Digital Business Ecosystem, DES*), визначаючи її як конвергенцію трьох мереж: IT-мережі, соціальні мережі та мережі знань, і як домен середовища, що включає біологічні, економічні та цифрові типи. Стійкість такої *DES* заснована на можливості гнучкої зміни структури підприємницької екосистеми та взаємодії її членів та співпраці.

В міжнародній практиці концепція цифрового підприємництва розглядається як частина цифрової підприємницької екосистеми (*Digital Entrepreneurial Ecosystem, DEE*), яка забезпечує середовище для ефективної підприємницької діяльності [2]. Технологічна парадигма підприємництва використовує потенціал співпраці та колективного розуму для розробки та запуску більш надійних та стійких підприємницьких ініціатив.

Структуру цифрової підприємницької екосистеми можна розглядати як економічну екосистему, що об'єднує в єдине ціле простір, утворений інститутами цифрового середовища, і яка включає незалежні підсистеми :

- бізнес-екосистему,
- екосистему споживачів,
- екосистему талантів та інновацій та
- екосистему цифрових платформ і комунікацій (залежно від функцій, які виконують їх суб'єкти), а також інститути цифрових технологій.

Рівень розвитку цифрової екосистеми визначають шляхом вимірювання показників економічного впливу цифровізації. Власне, серія стандартів *ITU «Економічний внесок широкосмугового доступу, цифровізації та регулювання ІКТ»* розглядає такі перетворення з точки зору отримання фактичних даних, які кількісно оцінюють вплив інституційних і регулюючих змінних на розвиток цифрової екосистеми та зрілість нормативної бази ІКТ [3]. Дослідження *ITU* щодо «Впливу широкосмугового зв'язку на економіку» підкреслює важливість збору даних для уточнення вимірювання впливу, яке базується на багаторічних ресурсних даних підприємницьких екосистем.

Характерними особливостями цифрової підприємницької екосистеми є екосистемний облік (*Ecosystem Accounting, SEEA*), який являє собою інтегровану та всеосяжну статистичну структуру для організації даних про кінцеві екосистемні товари та послуги (*Final Ecosystem Goods and Services, FEES*) і відстеження змін в активах екосистеми. *SEEA* було прийнято на 52-й сесії статистичної комісії Організації Об'єднаних Націй у березні 2021 р. Нині екосистемні облікові записи використовуються для формування політики цифрової підприємницької екосистеми більш ніж у 34 країнах, які складаються з використання чітко виражених даних та інформації про функції екосистемних активів та екосистемних послуг, які вони створюють.

Включення природних ресурсів у планування майбутнього розвитку підприємницької екосистеми відповідно до глобальної програми стійкості Світового банку (*Global Sustainability Program, GPS*) має на меті сприяти сталому розвитку. З цією метою створене партнерство з обліку багатства та



оцінки екосистемних послуг (*Wealth Accounting and Ecosystem Services Assessment, WAVES*), яке ініціює запровадження національних економічних рахунків обліку природного капіталу (*Natural Capital Accounting, NCA*) для реалізації інноваційних проектів на основі міжнародно узгоджених стандартів. Нині реалізуються наступні міжнародні проекти з:

- обліку природного капіталу та оцінки екосистемних послуг (*Natural Capital Accounting and Valuation of Ecosystem Services, NCAVES*) з метою тестування обліку екосистем (*System of Environmental Economic Accounting, SEEA*) ООН (Бразилія, Китай, Індія, Мексика, Південна Африка);

- та асиміляції даних про природні ресурси і навколишнє середовище у великих просторових і часових масштабах у рахунки природного капіталу відповідно до Системи екологічного економічного обліку *SEEA*;

- картографування та оцінки екосистем та їх послуг (*Mapping and Assessment of Ecosystems and their Services, MAES*), які формують базу даних для відновлення екосистем на наступне десятиліття (2020-2030 рр.).

Формування цифрових підприємницьких екосистем з урахуванням особливостей міжнародного досвіду щодо впровадження системного підходу до обліку та аналізу природного капіталу для України має надзвичайно важливе значення для залучення інвестицій та відновлення після COVID-19.

#### Список використаних джерел:

1. Predators and Prey: A New Ecology of Competition URL.: <https://www.hbsp.harvard.edu/product/93309-PDF-ENG>

2. Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence. URL.:

[https://www.researchgate.net/publication/338312601\\_Digital\\_entrepreneurship\\_ecosystem\\_How\\_digital\\_technologies\\_and\\_collective\\_intelligence\\_are\\_reshaping\\_the\\_entrepreneurial\\_process](https://www.researchgate.net/publication/338312601_Digital_entrepreneurship_ecosystem_How_digital_technologies_and_collective_intelligence_are_reshaping_the_entrepreneurial_process)

3. Economic Impact of Broadband, Digitization and ICT Regulation. URL.: [https://www-itu-int.translate.google/en/ITU-D/Regulatory-Market/Pages/Economic-Contribution.aspx?\\_x\\_tr\\_sl=auto&\\_x\\_tr\\_tl=uk&\\_x\\_tr\\_hl=ru](https://www-itu-int.translate.google/en/ITU-D/Regulatory-Market/Pages/Economic-Contribution.aspx?_x_tr_sl=auto&_x_tr_tl=uk&_x_tr_hl=ru)

**Соколова Ольга Миколаївна,**  
к.е.н., доцент, докторант кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації все більше гострою є проблема формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Ситуація складається таким чином, що зарубіжні корпорації приходять на український ринок і своїм іміджем, визнаністю бренду витісняють із ринку популярні вітчизняні підприємства або купують їх активи, інтегруючись у нашу економіку. Такі компанії не випадково стають глобальними. Їхнє керівництво розуміє, щоб



залишатися на місці, необхідно швидко бігти, а щоб зрушити з місця – необхідно бігти вдвічі швидше, постійно розвиваючи інноваційну діяльність.

Інноваційний напрямок розвитку є важливою умовою формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання, забезпечуючи їм зміцнення ринкових позицій, а отже, сприяє економічному розвитку тих країн, які підтримують та мотивують розвиток інноваційного підприємництва. Очевидно, що держава має не лише підтримувати чи стимулювати інноваційний розвиток вітчизняних компаній, більш того, вона має заохочувати їх до інноваційної діяльності.

Вихідною точкою відліку для розуміння сутності інноваційного підприємництва є роботи Й. Шумпетера, де підприємництво вперше пов'язується з розвитком технологій, нововведеннями, економічним зростанням, іскрою запалювання економічного прогресу. Бути підприємцем – це «означає, робити не те, що роблять інші», й «робити не так, як роблять інші» [3, с. 199]. На думку Й. Шумпетера, зміст підприємництва розкривається в таких основних його функціях:

- реформуванні й докорінній перебудові виробництва через здійснення «нових комбінацій» факторів виробництва шляхом використання нової техніки, технологій, створення нових товарів, освоєння нових ринків, відкриття нових джерел сировини;

- підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи, виконання якої поєднується з науковими розробками, управлінням, маркетингом, тобто «розсіюється» серед багатьох спеціалістів;

- підприємництво є функцією і залежить від господарсько-політичного середовища, яке у свою чергу визначає його можливості, види та мотивацію. Підприємницьку функцію Й. Шумпетер ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторства. Він постійно підкреслював, що інновація є дітищем підприємництва, а підприємець – творцем інновацій [3, с. 150-151].

Розвиток підприємництва в Україні визначається зовнішніми та внутрішніми чинниками. Зовнішнє середовище формує структура національна економіка, національна інноваційна система, бізнес-середовище та держава. Внутрішніми чинниками є інноваційна активність її суб'єктів, національний ринок інновацій, інфраструктура інноваційного підприємництва, його інституціональне середовище. У таблиці 1 представлено розміщення інноваційно активних підприємств по регіонах України.

Частка інноваційно активних підприємств України за період 2016-2018 рр. становила 28,1%, а за 2018-2020 рр. – 8,5%. Таке суттєве скорочення відбулось за рахунок кількості підприємств, що впроваджували: нові методи маркетингу - у 7,2 рази, нові організаційні методи - у 6,8 рази, інноваційні процеси – у 1,2 рази, нову або значно вдосконалену продукцію – у 1,1 рази [розраховано за: 1, с. 106]. З таблиці 1 видно, що інноваційне підприємництво в Україні має неоднорідний розвиток у регіональному розрізі. Найбільшу кількість інноваційно активних підприємств сконцентровано у Дніпропетровській, Харківській, Львівській областях та м. Києві. Луганська, Чернівецька та Рівненська області демонструють найменшу кількість інноваційно активних підприємств. Інноваційною діяльністю займаються в основному великі



підприємства із середньою кількістю працівників 250 осіб і більше - 51,0% у 2016-2018 рр. і 25,5% у 2018-2020 рр. [1, с. 110]. Малим і середнім підприємствам через адміністративні бар'єри, нерозвиненість інноваційного підприємницького середовища та культури, відсутність підтримки на регіональному та місцевому рівнях досить важко займатися інноваційною діяльністю.

Таблиця 1

Інноваційна діяльність підприємств України за регіонами

	Кількість інноваційно активних підприємств			
	усього, од		% до загальної кількості підприємств	
	2016–2018 рр.	2018–2020 рр.	2016–2018 рр.	2018–2020 рр.
Україна	8173	2283	28,1	8,5
м. Київ	2308	331	33,7	4,8
Дніпропетровська	776	230	29,0	9,4
Харківська	670	240	30,1	11,3
Львівська	544	176	29,1	10,0
Київська	520	147	30,8	9,1
Миколаївська	133	50	20,9	9,0
Херсонська	127	30	26,1	7,7
Рівненська	105	44	17,8	8,5
Чернівецька	76	31	20,1	9,8
Луганська	61	20	21,8	8,6

*Джерело: складено автором за даними [1, с. 106]*

На нашу думку, проблемою розвитку інноваційної діяльності серед підприємств є не зовсім точне розуміння механізму інноваційного підприємництва. У «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» метою визначено «розбудова національної інноваційної екосистеми...» [2]. Але, у зазначеній екосистемі, що буде вибудовуватися в Україні, інноваційне підприємництво майже не представлено, обмежується стадією впровадження інновацій і не включено в інші стадії інноваційного процесу.

В сучасних умовах генераторами синергічних ефектів інновацій виступають суб'єкти малого і середнього бізнесу. Вони можуть дати шанс на вирівнювання наростаючих диспропорцій територіального та регіонального розвитку. Отже, потрібна державна підтримка і регулювання суб'єктів інноваційного підприємництва не лише як конкретних суб'єктів, але й з огляду їхньої територіальної взаємодії.

**Список використаних джерел:**

1. Статистичний збірник (2021). Наукова та інноваційна діяльність України за 2020 рік. Офіційний сайт. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2021/zb/10/zb\\_Nauka\\_2020.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/10/zb_Nauka_2020.pdf)
2. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Офіційний сайт. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>



3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 401 с.

**Андрухович Дана Романівна**  
аспірантка кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

### **ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Очевидно, що сучасна держава займає особливе місце в регулюванні підприємницької діяльності, оскільки виступає гарантом її стабільності.

Дослідженню державного регулювання підприємницької діяльності в Україні присвячені наукові праці вчених-економістів: В. Бодрова, В. Гурочкіної, З. Варналія, В. Геєця, Г. Калач, Л. Лазебник, О. Піжук, Л. Слюсареві та інших.

Відомі зарубіжні вчені, як: П. Друкер, Р. Кантільйон, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, А. Сміт, Дж. Стігліц, М. Фрідман, І. Шумпетер та ін. працювали над теоретичними основами вивчення підприємництва, досліджували його роль в економічній системі та вплив держави на його розвиток.

Серед праць щодо ролі держави в регулюванні підприємництва, насамперед, виділимо праці французького економіста Р. Кантільйона [1, с. 243], який увів у науковий обіг поняття підприємництва та підприємця як суб'єкта економічних відносин.

Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2].

Підприємницька діяльність ведеться відповідно до ринкових законів, проте в межах державного регулювання. Адаптивним до сучасного рівня розвитку України є визначення державного регулювання, надане Д. Стеченком: «Державне регулювання - вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтувати суб'єктів господарювання та окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів державної політики суспільного розвитку» [5, с. 5].

Державне регулювання підприємництва – це вплив держави на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, необхідність якого зумовлена цілями економічної політики, спрямованої на досягнення сталого розвитку держави та її регіонів, забезпечення постійного зростання показників, що характеризують рівень добробуту та якість життя населення країни [4, с. 89].

Пашков В. М. зазначає, що в Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку



України» міститься детальна регламентація учасників державного прогнозування та розроблення відповідних програм розвитку й системи прогнозних і програмних документів. Отже, характерна риса державної економічної політики, на його думку, полягає в тому, що вона оформлюється у вигляді законів і цільових програм [6, с. 52].

Таку ж економічну політику підтримує «Глобальний моніторинг підприємництва» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), який за результатами досліджень підприємництва, пропонує такі рекомендації в галузі національної економічної політики [3]:

- реформувати нормативне середовище, щоб спростити реєстрацію та роботу нових підприємств;
- підвищити рівень поінформованості про державні програми та ініціативи щодо підтримки підприємництва;
- диференціювати потреби нових і зростаючих фірм по секторах, розмірах. Зокрема, зважати на проблеми неформального сектору, який є платформою для розвитку навичок і створення робочих місць;
- створювати мережі наставництва, щоб надати підприємцям доступ до досвідчених людей, які можуть надихати й навчати їх упродовж підприємницького шляху;
- створювати експериментальні інкубатори, які можуть надавати новим підприємцям сприятливий простір для розвитку їх підприємницьких навичок;
- створювати кластери/бізнес-центри, що включають підприємців, а також комерційні та професійні структури підтримки, щоб стартапи створювалися в більш захищеному й підтримувальному середовищі. Це особливо важливо в сільських районах, де погана інфраструктура (фізична й комерційна) є серйозною перешкодою для малого бізнесу;
- створювати стимули для високотехнологічного підприємництва, щоб зміцнювати конкурентоспроможність.

Отже, ефективна державна політика має стимулювати підприємців до активного господарювання і в той же час встановлювати відповідальність за порушення правил ведення підприємницької діяльності. Ефективне регулювання підприємницької діяльності підприємства – це важлива умова економічної безпеки, стабільного та сталого розвитку економіки держави.

#### Список використаних джерел:

1. Купчак Б. Підприємництво: суть та умови здійснення. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.2. С.243-248
2. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (дата звернення: 31.01.2022).
3. Global Report 2016/2017/Global Entrepreneurship Monitor, 2017. URL: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-global-report> (last accessed: 01.02.2022).
4. Безугла Л.С. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Л.С. Безугла // Інвестиції: практика та досвід. № 6. 2011. С. 89-92.
5. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник /



Д.М. Стеченко. - К.: Знання, 2007. - 271 с.

6. Пашков В. Економічна політика держави на фармацевтичному ринку: правові засоби та механізми реалізації / В. М. Пашков // Підприємництво, господарство і право. - 2013. - №7 (211). - С. 51-55

**Глушко Віктор Сергійович**  
аспірант Державного науково-  
дослідного інституту  
інформатизації та моделювання  
економіки Міністерства економіки  
України

## **УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

Залізничний транспорт є однією з важливих базових галузей економіки України, забезпечує її внутрішні та зовнішні транспортно-економічні зв'язки і потреби населення у перевезеннях. Діяльність залізничного транспорту як частини єдиної транспортної системи країни сприяє нормальному функціонуванню всіх галузей суспільного виробництва, соціальному і економічному розвитку та зміцненню обороноздатності держави, міжнародному співробітництву України [1].

Для забезпечення ефективного розширеного відтворення на підприємствах залізничного транспорту необхідно постійно здійснювати інвестиції у зміцнення та оновлення їх матеріально-технічної бази і в людський капітал. У зв'язку з цим слід нарощувати і раціонально використовувати інвестиційний потенціал. Інвестиційний потенціал підприємств є своєрідним стрижнем інвестиційної політики. Він як економічна категорія виражає систему економічних відносин між господарюючими суб'єктами в процесі і з приводу залучення інвестицій та ефективного їх використання в умовах конкурентної ринкової економіки. Існує три аспекти, в рамках яких доцільно розглядати інвестиційний потенціал підприємства:

- здатність реалізовувати реальні інвестиційні проекти (капіталовкладення);
- спроможність залучати зовнішні інвестиційні ресурси, тобто бути привабливим для інвесторів;
- можливість здійснювати фінансове інвестування в якості додаткового джерела прибутку [3].

Забезпечення розвитку підприємств залізничного транспорту залежать від ефективності механізму управління цією діяльністю. На думку Аюпової Л. К. [2] слід виділяти організаційний і економічний механізм інвестиційної діяльності підприємства. Під економічним механізмом інвестиційної діяльності автор розуміє інтегровану багаторівневу систему форм і методів зовнішніх і внутрішніх економічних відносин між учасниками інвестиційного процесу, котра включає способи оцінки інвестиційної діяльності з урахуванням ринкової





кон'юнктури, регульовану за допомогою мотиваційного, ресурсного, правового і методичного забезпечення.

Ефективний механізм управління інвестиційною діяльністю на підприємствах залізничного транспорту дає змогу з максимальною швидкістю досягти поставлених цілей та вирішити основні завдання, сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю, повна і послідовна практична реалізація яких є надійною запорукою активної інвестиційної політики підприємств залізничного комплексу та їх результативної господарської діяльності. Беручи до уваги зазначене, компонентна структура механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємствах залізничного транспорту має включати такі складові:

- державно-правового регулювання;
- державної та регіональної підтримки;
- міжнародної підтримки;
- забезпечення інвестиційної привабливості;
- активізації інвестиційної діяльності;
- залучення інвестиційних ресурсів.

Важливу роль у розвитку інвестиційної діяльності підприємств залізничної галузі відіграє механізм державної та регіональної підтримки. У зв'язку з цим, можна назвати такі основні завдання державної політики у сфері інвестицій: зменшення інфляції, захист інтересів і прав акціонерів та інвесторів; забезпечення децентралізація інвестиційного процесу шляхом стимулювання приватних інвестицій в окремі проекти і підприємств; підтримання бюджетним фінансуванням; підвищення пайового державно-комерційного інвестування.

Форми державної підтримки передбачають [4]:

- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик;
- реалізації заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- реалізація стратегії роздержавлення і приватизації власності;
- проведення політики ціноутворення тощо.

У свою чергу, регіональна влада в пріоритетних сферах діяльності може також надавати інвесторам додаткові податкові пільги. Макроекономічна нестабільність, в умовах якої реалізується процес інвестування на залізничному транспорті, обмежує спектр джерел інвестування. З урахуванням динамізації циклу економічного розвитку, кризових явищ, що все частіше виникають (макроекономічна нестабільність стає хронічним явищем), джерела інвестицій необхідно використовувати варіативно [5].

Отже, важливим елементом системи організаційно-економічного забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємств залізничного транспорту є інвестиційний потенціал галузі. Ефективний механізм управління інвестиційною діяльністю на підприємствах залізничного транспорту дає змогу з максимальною швидкістю досягти поставлених цілей та вирішити основні завдання, сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю. Для активізації інвестиційних процесів на залізничному транспорті вирішальне значення має подальше удосконалення



програмних завдань всебічної структурної перебудови економіки галузі на перспективу; розробка привабливих для потенційних інвесторів інноваційних проєктів, впровадження маркетингових підходів до пошуку та залучення інвестиційних ресурсів.

**Список використаних джерел:**

1. Про залізничний транспорт: Закон України від 04.07.1996 № 273 / 96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Аюпова Л.К. Содержание организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности промышленных предприятий / Л. К. Аюпова. *Экономические науки*. 2007. №8 (33). С. 260–264.
3. Андреева О.В. Управління інвестиційними процесами підприємств залізничного транспорту в умовах динамізації економічних циклів: дис.... канд. екон. наук: 08.00.04. К., 2013. 197 с.
4. Гараєв М.В. Інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту: формування та розвиток. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 96–99. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4371&i=16>.
5. Андреева О.В. Організаційно-економічні підходи до фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / О.В. Андреева – Режим доступу до ресурсу: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&l=ru&j=31&id=45>.



---

---

## **СЕКЦІЯ 9**

# **УКРАЇНА – ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ: ПОГЛЯД МОЛОДІ**

---

---



**Криворучко Владислав  
Олександрович,**

аспірант кафедри економіки,  
підприємництва та економічної  
безпеки ДПУ

Науковий керівник:

**Лазебник Лариса Леонідівна,**

д.е.н., професор, в.о. завідувача  
кафедри економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕЙТИНГОВИХ СИСТЕМ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Інтелектуалізація економіки та зростання частки знань в структурі валового продукту фундаментально переосмислює роль закладів освіти в забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства. В умовах економіки, побудованої на знаннях, заклади освіти набувають все більшої автономності та статусу суб'єкта економіки. Знання стають основним продуктом, що генерують заклади освіти, а на ринку освітніх послуг зростає конкурентна боротьба між освітніми установами. Відповідно, існує потреба в проведенні аналізу сучасних рейтингових систем з точки зору ідентифікації показників, що відображають рівень управління знаннями в ЗВО та оцінку їх вагомості на позиції закладів освіти в даному рейтингу.

На сьогоднішній день рейтинги університетів є найбільш легітимні та уніфіковані методики аналізу конкурентостійкості ЗВО на ринку освітніх послуг. Рейтингування та класифікація закладів освіти є апіорі природним явищем, що виникло в результаті історичного розвитку. Зростання кількості закладів освіти, масовий характер освіти, комерціалізація та зростання конкуренції – усі ці фактори сприяли виникненню потреби в проведенні порівняльного аналізу, виявлення типових ознак ЗВО та присвоєння їм відповідних категорій.

Загалом, кожна з рейтингових систем містить набір критеріїв та показників, які умовно можна розділити за такими групами: оцінка якості освіти; оцінка якості НДДКР; оцінка бренду ЗВО; оцінка якості управління знаннями. Останні не виокремлені як самостійний критерій аналізу, а є інтегрованими в інші групи показників. Проте такі рейтинги як Таймс-Томпсон Рейтерс та U-Multirank містять спеціальні критерії – «трансфер знань», в межах яких лише частково передбачено проведення оцінки управління знаннями. Вважаємо, що трансфер



знань є лише окремою частиною та не повноцінно відображає ефективність системи управління знаннями.

Знання є основним продуктом ЗВО, відповідно, здатність закладу освіти створити якісний продукт та реалізувати на ринку є його ключовою конкурентною перевагою в умовах сучасної економіки [1, с. 90]. Після проведення аналізу методик кожного з рейтингів, виокремлено показники, які безпосередньо відносяться до індикаторів якості управління знаннями в закладі вищої освіти. Результати аналізу агреговано на рисунку 1.

РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА	ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ
Шанхайський рейтинг (Academic Ranking of World Universities ARWU)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- частота цитування праць викладачів старою та новою версіями Highly Cited Researchers (20%);</li> <li>- загальна кількість статей, проіндексована в Science Citation Index Expanded and Social Citation Index (40%).</li> </ul>
Таймс-Томсон Рейтерс (THE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- фінансові надходження від співпраці з підприємствами та здійснення інноваційної діяльності в розрахунку на 1 співробітника (2,5%);</li> <li>- середній індекс цитування кожної надрукованої праці (30%);</li> <li>- фінансові надходження від дослідницької діяльності в перерахунку на одного співробітника (6%).</li> </ul>
QS World University Rankings	<ul style="list-style-type: none"> <li>- імідж в академічному середовищі (оцінка університету з боку науковців, викладачів і представників адміністрації інших навчальних закладів) (40%);</li> <li>- індекс цитування наукових праць співробітників (20%).</li> </ul>
U-Multirank	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коефіцієнт цитування;</li> <li>- дохід від зовнішніх досліджень;</li> <li>- найбільш цитовані публікації;</li> <li>- студентська мобільність;</li> <li>- дохід з приватних джерел;</li> <li>- спільні публікації з партнерами;</li> <li>- кількість виданих патентів (абсолютний показник);</li> <li>- кількість виданих патентів (нормалізований показник);</li> <li>- спільні галузеві патенти;</li> <li>- спін-оффи (кількість допоміжних підприємств (тобто фірм, створених на основі офіційної угоди про передачу знань між університетом і фірмою), нещодавно створених університетом (на 1000 футів академічного персоналу);</li> <li>- публікації, цитовані в патентах;</li> <li>- дохід від постійного професійного розвитку;</li> <li>- кількість організацій, заснованих випускниками.</li> </ul>
Webometrics	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кількість зовнішніх мереж (підмереж), які містять зворотні посилання на веб-сторінки університету. Після нормалізації вибирається максимальне значення з двох джерел (Ahrefs або Majestic) (50%);</li> <li>- кількість цитувань провідних вчених університету (Google Scholar Citations) (10%);</li> <li>- кількість статей науковців університету, що входять до 10% найбільш цитованих у 26 галузях науки. Дані формуються в розрізі 5 років з Scimago (30%).</li> </ul>
Universitas21	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кількість зовнішніх мереж (підмереж), які містять зворотні посилання на веб-сторінки університету. Після нормалізації вибирається максимальне значення з двох джерел (Ahrefs або Majestic) (Webometrics Visibility Index) (4%);</li> <li>- середній вплив статей (рівень цитування за Category Normalised Citation Impact) (5%);</li> <li>- відповіді на запитання «Передача знань дуже розвинена між компаніями та університетами» (4%).</li> </ul>
Рейтинг університетів України "ТОП 200 Україна"	<ul style="list-style-type: none"> <li>- цитованість наукових праць вчених університету у високорейтингових наукових виданнях (Nature Index) (10%);</li> <li>- якість представлення та популярність ЗВО в Інтернет-просторі на основі незалежних вебметричних показників (UniRank) (10%);</li> <li>- кількість отриманих патентів вченими університету (5,5%).</li> </ul>

**Рис. 1. Характеристика показників якості управління знаннями в межах міжнародних рейтингових систем ЗВО.**

*Джерело: побудовано автором.*



Більшість міжнародних рейтингів не враховують наступні індикатори: якість викладання та навчання, вплив наукових досліджень на навчання; трансфер знань та технологій, тобто, вплив наукових досліджень на суспільне життя; участь ЗВО в регіональних та громадянських проектах; студентський досвід [2, с. 124]. Найбільшими проблемами рейтингових систем ЗВО є: одномірність, залежність від масштабу та предметного складу, статистична стійкість. Для прикладу, проблема статистичної стійкості полягає в тому, що суттєві зміни окремих показників конкретним ЗВО несуттєво впливають на зміну позиції в рейтингу [1, с. 920].

Вважаємо, що ключовою проблемою як міжнародних так і вітчизняних рейтингових систем є відсутність категорізації ЗВО за кількісними ознаками, за спеціалізацією тощо. Як в реальному секторі бізнес-структури розподіляються на малі, середні та великі залежно від кількості працівників та обсягом прибутку, за аналогічним принципом, в сфері освіти необхідно здійснювати розподіл закладів освіти, насамперед, за кількістю студентів, кількістю викладачів, обсягом притоку інвестицій та розміром доходу. В такому разі, порівняння ЗВО буде відбуватись на єдиному конкурентному рівні.

#### Список використаних джерел:

1. Криворучко В.О. Модель управління знаннями в закладі вищої освіти: процесно-структурний аналіз, *Збірник наукових праць Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, 2021. №10-11. С. 88-95.
2. Hazelcorn E. World-Class Universities or World Class Systems: Rankings and Higher Education Policy Choices. *Rankings and Accountability in Higher Education: Uses and Misuses UNESCO*, 2013. 296 p.
3. Daraio C., Bonaccorsi A., Simar L. Rankings and university performance: A conditional multidimensional approach. *European Journal of Operational Research*, 2015. № 244 (3). С. 918–930



**Резнік Сергій Вікторович**, здобувач  
PhD ДПУ,  
Науковий керівник:  
**Гурочкіна Вікторія Вікторівна**,  
д.е.н., доцент, в.о. заступника  
директора навчально-наукового  
інституту економічної безпеки та  
митної справи ДПУ

## СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ANTONOV

Однією з найважливіших рис світового сучасного господарства являється діяльність суб'єктів світового господарства в умовах інтенсивної жорсткої конкуренції, яка, в першу чергу, обумовлюється безперервною боротьбою за відповідні ринки збуту. Стратегія виходу на ринок будь-якої певної країни з відповідним товаром являється однією з найбільш популярних і поширених стратегій в міжнародному маркетингу [1, с. 95].

Визначальним завданням стратегії ДП «ANTONOV» на період 2020-2024 рр. являється відновлення серійного виготовлення літаків сімейства Ан-1Х8 на базі імпортозаміщення та удосконалення конструкції.

Головною місією ДП «ANTONOV» являється забезпечення потреб національних та міжнародних споживачів в новітніх та надійних створеннях АТ, дистрибуції конкурентоздатних літаків та іншої АТ, асекурації чартерних транспортних авіаперевезень (швидкість дистрибуції надважких та великогабаритних вантажів авіатранспортом), забезпечення високоякісних послуг з технічного обслуговування та ремонту літаків на сучасному рівні.

Згідно статистичних даних на рис. 1 ДП «ANTONOV» станом на кінець 2020 року поточний розмір власного капіталу становить 10127057 тис. грн., який зменшився на 1,41 %, проте займає головну частку у капіталі ДП «ANTONOV» протягом аналізованих років. Отже, ДП «ANTONOV» являється фінансово стійким, де наявна поточна тенденція чергового зростання рівня фінансової стійкості. Визначальною причиною даної позитивної динаміки власного капіталу ДП «ANTONOV» являється зростання фактичних показників нерозподіленого прибутку протягом 2019 року на 2828189 тис. грн., та зростання специфічної ваги даної статті у капіталі ДП «ANTONOV», порівняно з попереднім роком.

Позитивні фінансові результати говорять про можливість виходу на новий ринок.

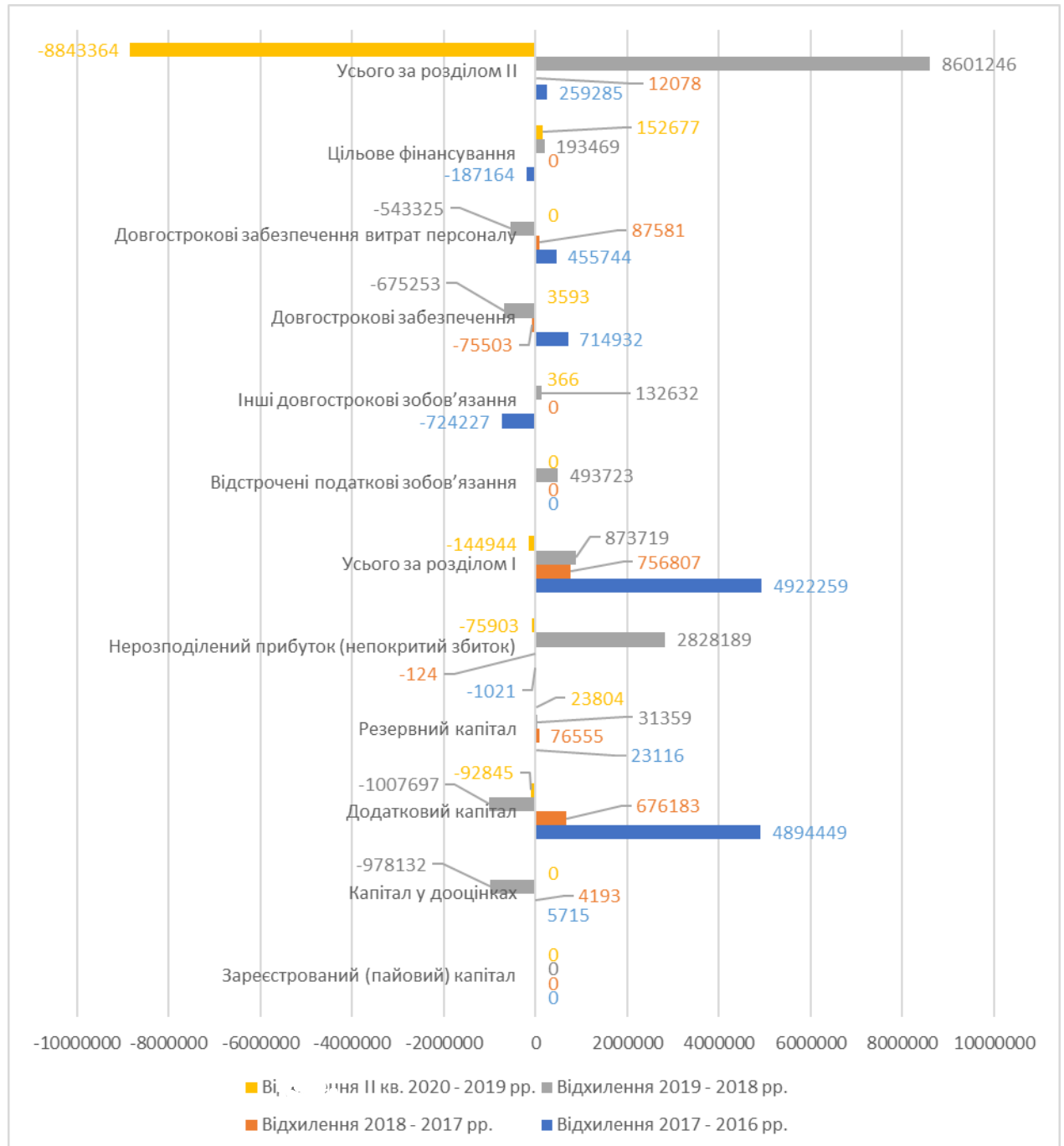
Для виходу на міжнародний ринок ДП «ANTONOV» має чотири альтернативні стратегії.

1. Експорт. Оскільки ДП «ANTONOV», уже застосовувала дану стратегію для проникнення на міжнародні ринки, тому вихід на новий ринок буде найбільш простим способом підприємства, у зв'язку з чим не вимагає високих затрат, оскільки головні маркетингові функції знаходяться під контролем



посередників. ДП може використати непрямий маркетинг та скористатися послугами незалежних міжнародних маркетингових посередників або застосувати прямий експорт та реалізовувати експортні операції одноосібно.

Головною перевагою являється уникнення всіх труднощів, пов'язаних з дистрибуцією товару за кордон, оскільки всі питання вирішує посередник. Головними недоліками – втрата контролю над цінами та доставкою товару на міжнародний ринок [3].



**Рис. 1 Аналіз відхилень власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечення підприємства (Пасив)**

Джерело:[2].

2. Стратегія франчайзингу. Оскільки франчайзер гарантує формальну підтримку та забезпечить реалізацію маркетингової діяльності підприємства, за відповідну плату, де підприємство проникає на міжнародні ринки з мінімальним





ризиком та витратами. Головні переваги – формує великі можливості контролю над збутом товарів та не потребує значних капітальних витрат. Перша і друга стратегія є менш ризикованими та компанія більш гнучко може вийти з ринку в разі відсутності прибутку. Дана стратегія франчайзингу для ДП «ANTONOV» підходить, тому що ім'я та продукція підприємства відомі на зарубіжних ринках.

3. Стратегія виходу на міжнародний ринок являється об'єднання зусиль ДП «ANTONOV» з підприємствами країни партнера задля формування маркетингових та виробничих потужностей, яке залучає ДП «ANTONOV» в процес здійснення управлінської діяльності на міжнародному ринку, де обидва підприємства мають право проведення управлінської діяльності. Спільне підприємство може бути створено наступними способами: коли ДП «ANTONOV» інвестує в уже функціонуюче підприємство чи два або більше підприємства можуть об'єднатися разом, задля формування нового спільного підприємства.

Формування за другим способом – приведе до підвищення контролю над виготовлення та дистрибуцією товарів на міжнародному ринку. За першим способом ДП «ANTONOV» може застосовувати спеціальні знання чи доступ до каналів збуту, котрими володіє іноземний партнер. При формуванні спільного підприємства для ДП «ANTONOV» значно зростає рівень ризику, аніж при застосуванні перших двох стратегій. Виникаючий антагонізм з іноземним партнером чи обмеження, які іноземний уряд накладає на виробників, може завадити ДП «ANTONOV» отримувати віддачу від своїх інвестицій. Також формування спільного підприємства може перешкодити формувати єдину глобальну маркетингову і збутову політику на всіх міжнародних ринках збуту [4, с. 131].

4. Четвертою стратегією для ДП «ANTONOV» являється інвестування капіталу на міжнародний ринок задля створення власних складальних чи виробничих підприємств, яка надає найвищий рівень контролю над підприємством при проникненні на даний ринок. Способи інвестування при проникненні на міжнародний ринок:

- формування нового підприємства на міжнародному ринку, де даний спосіб вимагає найбільших фінансових витрат;
- купівля вже існуючого іноземного підприємства, де ДП «ANTONOV» зобов'язано внести видозміни в організаційну структуру підприємства [5].

Інвестування капіталу на міжнародний ринок задля створення власних підприємств для ДП «ANTONOV» має значні переваги порівняно з іншими стратегіями, оскільки дане підприємство може визначити власну маркетингову і збутову політику, що забезпечить результативну цінову конкуренцію. ДП «ANTONOV» зможе одержати прямий контакт зі своїми споживачами на міжнародному ринку, та зможе забезпечити їхні відповідні вимоги, як наслідок підвищить конкурентоспроможність ДП «ANTONOV».

Проте існує великий ризик при застосуванні даної стратегії, який взаємопов'язаний з економічною та політичною нестабільністю у відповідній



країні розміщення, економічним спадом на ринку та імовірність націоналізації майна.

Підводячи підсумок, можна з упевненістю говорити, що розробка і застосування відповідних стратегій експорту, франчайзингу та створення спільного підприємства дозволить ДП «ANTONOV» проникнути на нові міжнародні ринки і в майбутню перспективу забезпечить стабільний дохід в умовах міжнародної конкуренції.

#### Список використаних джерел:

1. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент : навч. посібник / М. М. Єрмошенко. Київ : НАУ, 2001. 204 с.
2. Офіційний сайт ДП «ANTONOV». URL: <https://www.antonov.com/> (дата звернення 25.01.2022).
3. Market entry strategies. Direct exporting. URL: <http://www.tradestart.ca/market-entry-strategies> (дата звернення 25.01.2022).
4. Новошинська Л.В. Міжнародний маркетинг. Київ, 2004. 176 с.
5. Gordon E. Miracle and Gerald S. Albaum. "International Marketing Management". Homewood, Ill., "Richard D. Irwin", 1970. [Текст]. Chaps. 14-16.

**Слюсарчук Владислав**

**Олександрович**, здобувач вищої освіти ДПУ

Науковий керівник: **Мартиненко**

**Валентина Віталіївна**, д.е.н., доцент,  
в. о. заступника директора навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи ДПУ

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах господарювання розвиток малого та середнього бізнесу повинен бути основним напрямком політики економічного розвитку держави, оскільки це допомагає вирішувати питання та проблеми як соціально-економічного, так і суспільного характеру в Україні. Уряд повинен розуміти важливість розвитку малого та середнього підприємництва, а особливо діяльність ФОПів, їх роль та місце у формуванні економіки країни.

Сьогодні суб'єкти малого та середнього бізнесу стикаються з низкою проблем, зокрема: недосконала політика держави в податковій сфері, відсутність доступних програм підтримки малого та середнього бізнесу в Україні, високі ставки за кредитні кошти, що обмежує підприємства та підприємців у залученні капіталу для своєї операційної діяльності.



З огляду на велику кількість досліджень та статей щодо діяльності малих та середніх підприємств, ці питання залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Малий та середній бізнес є основною складовою економіки держави. Малі та середні підприємства, а також ФОПи виконують соціальну функцію, а саме – створення робочих місць для населення та професійне навчання.

Малий бізнес – мобільний, швидко реагує на потреби і зміни ринку, є прибутковим, пропонує унікальні товари та послуги. Малий та середній бізнес, індивідуальне підприємництво – це створення нових робочих місць, а також альтернатива найманій праці. Розвиток малого і середнього бізнесу є дуже важливим для формування середнього класу суспільства.

За темпами розвитку малого та середнього бізнесу Україна відстає від провідних країн світу, які надають суттєву підтримку та стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва, що створює умови для інноваційного розвитку підприємств, покращення якості та конкурентоспроможності продукції (послуг), підвищення соціальних стандартів життя населення.

Усі суб'єкти господарювання в Україні поділяються на юридичних та фізичних осіб. Юридичними особами, що здійснюють комерційну діяльність є: великі підприємства, середні підприємства, малі підприємства, що містять мікропідприємства.

Ведення малого та середнього бізнесу в сучасних ринкових умовах в Україні пов'язане з багатьма ризиками, труднощами, негативними факторами та чинниками. На основі опрацьованих праць та матеріалів, усі проблеми, з якими стикаються у своїй діяльності суб'єкти малого і середнього бізнесу, нами поділено на кілька груп.

Перша група проблем. Проблеми, що пов'язані із значними фінансовими та матеріальними витратами суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу на етапі започаткування господарської діяльності, зокрема:

висока вартість оренди комерційної нерухомості;

висока вартість купівлі-продажу комерційної нерухомості;

завищені тарифи на комунальні послуги;

потреба в закупівлі сучасного обладнання, устаткування, інструментів, техніки, технологій тощо.

Друга група проблем, з якими стикається малий та середній бізнес, це пошук та залучення кредитних коштів. Вагомою перешкодою для вітчизняного бізнесу є висока вартість кредитів. Кредитні ставки комерційних банків для бізнесу становлять 21–27 %, тому дозволити кредити собі можуть тільки високорентабельні підприємства.

Третя група проблем. Це проблеми, пов'язані із своєчасною реалізацією товарів, успішним наданням послуг та ефективним виконанням робіт. До цієї групи негативних факторів та чинників слід віднести низьку купівельну спроможність населення, що призводить до зниження обсягу продажу товарів, надання послуг та виконання робіт, коливання курсу валют, зміни у вподобаннях та смаках споживачів, висока конкуренція на ринку, демпінг цін тощо. Споживачі орієнтуються на економію свого бюджету, тобто більшою



мірою шукають товар та послуги за зниженими цінами, акційні пропозиції, товари з довшим терміном використання [2].

Вирішення проблем розвитку малого та середнього бізнесу в Україні повинно стати одним із ключових напрямків державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленні конкурентоспроможності національної економіки.

Міністерство економіки України започаткувало низку реформ для покращення ведення бізнесу в Україні, а саме: закон про спрощення ведення бізнесу, що відмінив 16 неефективних регуляторних обмежень, гармонізував систему оренди землі та створив систему “єдиного вікна” для відкриття бізнесу лише за 2 дні; зміни до закону про ліцензування, які відмінили ліцензування 26 типів господарської діяльності; урядову постанову про дерегуляцію, яка відмінила потребу у неефективних сертифікатах у сільськогосподарській сфері та моніторинг користування надрами, що відкривали значні можливості для корупції; закон про захист прав інвесторів, що привів стандарти законодавства до загальноєвропейських і забезпечив відповідний захист міноритарних акціонерів.

Підтримку малому та середньому бізнесу в Україні надають також і міжнародні організації, наприклад, Регіональна Місія Агентства США з міжнародного розвитку (USAID); CASE Україна Competiveness of Small and Medium Enterprises (COSME) – європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу; Центр соціально-економічних досліджень; Фонд цивільних досліджень і розвитку США; Представництво Європейської комісії в Україні тощо. Також підприємці малого та середнього бізнесу мають можливість виграти гранти на започаткування та ведення бізнесу.

У перспективі для забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу слід розробити шляхи подолання негативних чинників. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки такими шляхами повинні стати:

державна підтримка малого та середнього бізнесу, тобто це правове, інформаційне, фінансове забезпечення, забезпечення у сфері оподаткування та кредитування;

міжнародна допомога, тобто це фінансова, технічна, юридична допомога, допомога у підготовці кадрів;

підтримка малого та середнього бізнесу через франчайзинг, лізинг тощо;

самоорганізація та кооперування малого та середнього бізнесу, а саме у формі громадських об’єднань, спілок та мереж, асоціацій та кооперативів;

ефективне управління персоналом та професійна кваліфікована підготовка кадрів [3].

Малий та середній бізнес є одним із головних напрямів економічного розвитку України. Малий та середній бізнес є ініціатором впровадження інноваційних процесів, фактором зменшення безробіття в країні, розвитку здорової ринкової конкуренції тощо. Без ефективної державної підтримки розвиток малого та середнього бізнесу неможливий.



Отже, держава не може розвивати свою економіку без розвитку приватного підприємництва, при цьому діяльність малого та середнього бізнесу відіграє важливу роль. Проте рівень розвитку малого та середнього бізнесу в Україні набагато нижчий ніж у багатьох розвинених європейських країнах. Українська економіка має всі можливості для розвитку підприємництва, що потребує подальших реформ та досліджень у цій сфері.

**Список використаних джерел:**

1. OECD (2020), Моніторинг реалізації Стратегії розвитку МСП України на 2017-2020 роки. OECD Publishing, Paris. URL: [www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Monitoring-the-Implementation-ofUkraine's-SME-Development-Strategy-2017-2020-UKR.pdf](http://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Monitoring-the-Implementation-ofUkraine's-SME-Development-Strategy-2017-2020-UKR.pdf).
2. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України. Ефективна економіка. 2015. № 6.
3. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. URL: [http://econf.at.ua/publ/konferencija\\_2017\\_10\\_20](http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20).

**Греян Ані Артемівна,  
Марченко Марія Олександрівна**  
здобувачі другого магістерського  
рівня ДПУ  
Науковий керівник: **Ляшенко Ганна  
Павлівна**, доцент, професор кафедри

## **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ**

В сучасних умовах великі корпорації стикаються з низкою проблем, обумовлених перенасиченням ринків та необхідністю розробки прийнятної моделі органічного зростання. Дрібний та середній бізнес характеризуються невизначеністю та високим ризиками інвестицій, мають труднощі в отриманні та обслуговуванні кредитів, а насамперед у формуванні власної незалежної концепції розвитку бізнесу, яка в умовах кризи часто виявляється не стійкою. У розвинутих країнах ця ситуація зумовила зростання популярності такої бізнес-моделі як франчайзинг, який часто називають концепцією «малого бізнесу в великому» [1, с. 33].

Слушно зазначають Л.М. Побоченко та О.О. Жарков, які вважають, що франчайзинг є одною із найбільш ефективних концепцій, що дозволяє підприємствам різних сфер бізнесу гнучко адаптуватись до умов зовнішнього середовища. Він надає низку переваг для юридичних осіб та індивідуальних підприємців, які мають бажання почати або розширити свій бізнес, але не згодні прийняти на себе повністю підприємницький ризик на основі своєї власної бізнес-моделі [1, с. 34]. Таким чином, за допомогою франчайзингу забезпечується масова участь дрібних та середніх підприємців у



високоєфективному бізнесі з точки зору реклами, проникнення на ринок та забезпечення конкурентоспроможності їх продукції. Висока адаптивність концепції франчайзингу та її соціальна спрямованість надає їй низку переваг перед іншими бізнес моделями.

Франчайзинг давно визнаний однією з найбільш зручних моделей розвитку малого і середнього бізнесу, яка дозволяє мінімізувати ризики для підприємців-початківців. За даними ВВП розвинених країн понад 50% припадає тільки на малий бізнес, коли в Україні малий бізнес у структурі ВВП становить лише 15-16%. Це пов'язано з тим, що у пострадянських країнах він франчайзинг почав розвиватися лише у 80-х роках минулого століття, у той час коли у світі почали застосовувати біле 150 років тому. Спочатку франчайзинг як вид підприємницької діяльності набув розвитку в США у трьох галузях: автомобілебудування, фармацевтична промисловість та виробництво напоїв. Вже згодом на ринок прийшли ресторани швидкого харчування [2]. Не менш важливим є той факт, що більше 20 років тому франчайзинг з'явився в Україні. Найпершими закладами, які працювали по франшизі були «McDonalds» та «Pizza Celentano».

За даними Асоціації франчайзингу України, на сьогоднішній день в Україні працює більше 23 тис. франчайзингових точок і близько 700 франчайзерів. Національні франшизи займають 65% ринку. Такий ріст кількості об'єктів обумовлений франчайзинговими потужностями. Тобто стає все більше починаючих компаній, які бачать у придбанні франшизи можливості для швидкого розвитку бізнесу [2].

Серед найбільш популярних світових франчайзингових компаній, які представлені в Україні є «McDonalds», «KFC», «Groupe Auchan», «Domino`s Pizza». Усі ці франшизи засновані у США, окрім «Groupe Auchan» - це французька мережа супермаркетів. Розглянемо кількість закладів світових франшиз на ринку України (рис.1.). На рисунку 1 подано загальну кількість закладів світових франшиз на ринку України. Аналіз показує, що найменша кількість закладів представлена французькими супермаркетами «Groupe Auchan», а найбільше на вітчизняному ринку ресторанів швидкого харчування «McDonalds», відповідно 26 та 98. Друге місце зайняла піцерія «Domino`s Pizza» - 59 франшиз.

Діяльність компанії «McDonalds» з кожним роком поширюється в Україні. Так, не зважаючи на пандемію, вони продовжують відкривати свої заклади. У 2020 році «McDonalds» відкрив в Одесі, Дніпрі, Харкові, Києві та Бучі нові ресторани швидкого харчування. Витративши на відкриття нових закладів та реставрацію 86 існуючих 26 млн. дол. США. Взагалі кількість клієнтів у 2021 році впала на 20%, а продажі на 4% в порівнянні з 2020 роком [3].

На сьогоднішній день в Україні налічується 27 галузей, що мають власних інвесторів, але не мають достатньої кількості франчайзерів, які б допомогли просувати ці галузі. Найпопулярніші франчайзингові мережі створено у таких сферах: ресторанний бізнес, надання різноманітних послуг та роздрібна торгівля.



**Рис. 1. Кількість закладів найпопулярніших світових франчайзингових компаній в Україні в 2021-2022 році, (одиниць)**

Влучно підкреслює Л. П. Даний, що на сьогоднішній день франчайзинг є вдалою моделлю ведення бізнесу. Він є ефективним інструментом та способом поєднання плюсів малого та великого підприємництва. Франчайзинг – це використання досвіду великих підприємств для розвитку малих [4, с. 15].

Таким чином, сучасний стан розвитку франчайзингової діяльності спрямований на створення конкурентного середовища у бізнесі. Франчайзинг в Україні досить швидко розвивається в галузі роздрібної та оптової торгівлі. Та через нестійку економічну та політичну ситуацію в країні темп розвитку уповільнився. В результаті, інвестори не вкладають кошти у торговий бізнес, бо українське законодавство не гарантує фінансової безпеки. Варто зазначити, що український франчайзинг є досить перспективною сферою економічної діяльності, який у найближчі роки почне зростати.

#### **Список використаних джерел:**

1. Побоченко Л.М., Жарков О.О. Діяльність світових компаній-лідерів у франчайзинговому бізнесі України. *Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція*. 2020. С. 32–35.
2. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <http://fdf.org.ua>
3. Офіційний сайт McDonalds. URL: <https://www.mcdonalds.ua/ua.html>
4. Давидюк Л.П. Розвиток франчайзингового бізнесу в Україні та світі. *Причорноморські економічні студії*. 2019. №46. - С. 13-20.



**Климчук Аліна Анатоліївна**,  
здобувачка вищої освіти Державного  
податкового університету  
Науковий керівник: **Мартиненко  
Валентина Віталіївна**, д.е.н., доцент  
в. о. заступника директора навчально-  
наукового інституту економічної  
безпеки та митної справи ДПУ

## РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В ПОСТКОВІДНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день існує безліч ідей для створення свого власного бізнесу так і багато проблем з самого початку так і впродовж його життєвого циклу. Актуальною проблемою вважається COVID-19, що характерно дав про себе знати підприємницькій діяльності, і не лише тим хто починав розвиватись. Більшість змогли адаптуватися, дехто втратив свою роботу. Знайшли вихід з цієї проблеми ті, що почали використовувати електронні ресурси, програми, сайти. В цьому аспекті має перевагу сучасна молодь, яка з самого дитинства була пов'язана з ними. Тому дивлячись з такої точки зору можна сказати, що в нового покоління є свої переваги, за умов швидкої адаптації. Звичайно без навчання та оволодінням нових навичок, базових знань, успіх в цьому - неможливий, але і інформація про напрямки правильного розвитку також стає доступнішою

Найбільш розповсюдженою в повсякденному житті є електронна комерція, тобто покупка чи продаж товарів та послуг проводиться через електронні платформи. Також операції на фондовому ринку з цінними паперами, виконання і укладання договорів, відбуваються за допомогою обміну електронними документами в інформаційному просторі. На цю діяльність уже направлено багато країн, і Україні це також відкриває нові можливості.

Електронний бізнес- це новий вид діяльності, що для свого функціонування використовує мережу Internet з метою отримання прибутку.

Перевагами роботи електронного бізнесу виступають:

для споживачів – можливість знайти нижчі ціни чим в торгівельних точках; доступність інформації про товар чи послугу; можливість знайти рідкі матеріали або речі; можливість знайти відгуки, або рекомендаціями; та інші можливості.

для виробників – можливість роботи цілодобово та мати постійний доступ до спілкування зі споживачем; зручне розташування своїх маркетингових досліджень; зменшення персоналу, а саме оплати праці; зручне надання нових послуг та інше [1].

Але також, можна виділити ряд недоліків:

для споживачів – не у кожного є можливість доступу до мережі, не можна повністю переконатись в обіцяній якості товару чи послугі, можливий складний





порядок дій на повернення придбаного товару, вимога сплачувати передоплату або і повний обсяг суми, та інше

для виробників – немає особистого контакту зі споживачем, проблеми ціноутворення, складність організаційної діяльності; ризик плагіату або підробка сайту [2].

Нажаль, такий спосіб підходить не всім видам підприємницької діяльності, і тому не всі мають змогу в такий час нормально розвивати її. Таке складне становище виникло не лише в Україні, а по всьому світу. Тому правильно визначити територію на якій більше можливостей для розвитку бізнесу, відповісти дуже складно, але у креативної та комунікабельної молоді ще залишатимуться шанси на свою неймовірну кар'єру. Для цього потрібне бажання та знання які допоможуть в цій системі.

Отже, найефективнішими на сьогодні напрямками розвитку молодого бізнесу є інтернет магазини, програмування, та інші професії які працюють дистанційно, і на прикрий жаль інші варіанти, що вимагають контакту із споживачами залишатимуться в складнішому становищі. Але мрії про здоровий розвиток економіки залишатимуться, і всі українці також борються з цим, адже кожна діяльність залишається важливою для суспільства.

#### Список використаних джерел:

1. Волинчук Ю. В., Ковальчук Н. В., Кулик Ю. М. Електронна взаємодія в ключових секторах електронної комерції. *Економічні науки. Серія : Регіональна економіка*. 2020. Вип. 17. С. 39–49.
2. Гаврилюк О. В., Божидарнік Т. В. Глобальна пандемія: модифікація пріоритетів споживачів та електронної комерції у форс-мажорних обставинах. *Наукові горизонти*. 2020. № 4. С. 7–14.

**Данугян Крістіна Арутрівна**,  
здобувачка (другого) магістерського  
рівня вищої освіти Державного  
податкового університету  
Науковий керівник: **Мельничук  
Ганна Сергіївна**, к.е.н., доцент,  
заступник декана факультету фінансів  
та цифрових технологій Державного  
податкового університету

## ОКРЕМІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Активи є інструментом, який дає можливість підприємству здійснювати свою діяльність. Особливо роль активів актуальна в умовах фінансової нестабільності зовнішнього середовища. Управління необоротними активами підприємства необхідне з позицій забезпечення своєчасного та ефективного їх використання та оновлення. У зв'язку з тим, що питання управління активами



підприємства є вкрай важливим, зазначена проблематика ґрунтовно вивчається вченими та економістами протягом багатьох років і в наш час.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [3].

Так, на думку М.В. Беспалова, активи – це такі кошти, які були отримані підприємством у своє управління завдяки успішній господарській діяльності. Іншими словами, це сукупність майнових коштів будь-якого суб'єкта господарювання [4, с. 31].

Вивчивши погляди різних авторів та економістів, в тому числі О.Г. Крамаренко, А.М. Поддєрьогіна, І.А. Бланка та інших, можна сформулювати таке визначення поняття «активи» – це вартість майна підприємства, яка відображається в активі бухгалтерського балансу, що включає вартість позаоборотних та оборотних активів. З цього визначення стає зрозуміло, що активи можна поділити на оборотні та поза оборотні (або ж необоротні). До складу оборотних активів входять запаси, ПДВ, дебіторська заборгованість, фінансові вкладення, грошові кошти та інші оборотні активи. До складу необоротних активів входять основні засоби, прибуткові вкладення в матеріальні цінності, нематеріальні активи, вкладення в необоротні активи, які відіграють важливу роль в підприємствах. Разом ці дві групи активів складають ресурси підприємства. Останні є важливою умовою сталого економічного зростання підприємства.

При розробці фінансової політики підприємства слід обрати таку структуру активів, яка за найнижчої вартості капіталу дозволить збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура активів, яка дозволить звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу та одночасно підтримати кредитну репутацію підприємства на рівні, що сприяє залученню додаткових фінансових ресурсів на прийнятних умовах.

Структуру активів підприємства необхідно безпосередньо пов'язувати з мобілізацією капіталу, оскільки це взаємопов'язані та невіддільні категорії. Тобто, можна стверджувати, що управління активами підприємства значною мірою є управлінням його капіталом, оскільки капітал підприємства завжди інвестується в подальшому в його активи. З позиції фінансової політики підприємства є такі базові стратегії управління капіталом:

- консервативна – її метою є отримання вищої прибутковості, порівняно з банківськими депозитами за значно менших ризиків, ніж на фінансовому ринку;
- збалансована – стратегія, за якою очікується отримання прибутковості, порівнюваної із середньоринковою за найбільш ліквідними фінансовими інструментами, але з меншим ризиком;



– ризикова – метою її реалізації є отримання максимального приросту активів;

– індексна – стратегія, яка призначена для потенційних інвесторів, які ставлять за мету отримання інвестиційного доходу з інвестиційного портфеля фінансових інструментів, сформованих на основі індексу [2].

Підприємство обирає конкретну стратегію або об'єднує декілька, виходячи з наявних можливостей або цілей, а також із зовнішніх факторів, таких як фінансові чинники, часті зміни податкового законодавства, низька платіжна дисципліна, тобто ті фактори, які зумовлюють істотну недостатність оборотного капіталу у підприємств, що в багатьох випадках може призвести до їх банкрутства.

Управління активами підприємства часто розглядається як комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію їх кількісного та якісного складу. Політика управління необоротними та оборотними активами пов'язана досягненням спільної мети – забезпечення стабільного розвитку підприємства та зростання його прибутковості. Однак варто виокремлювати підходи та завдання до управління необоротними та оборотними активами підприємства, враховуючи кардинальні відмінності між цими двома групами активів. Стосовно управління необоротними активами, то останнє спрямовано на вирішення таких завдань як: визначення оптимальних форм оновлення основних засобів як на простій, так і на розширеній основі; розрахунок потреби в необоротних активах заради зростання обсягів виробництва продукції; забезпечення найбільш ефективного використання раніше застосовуваних й нововведених основних засобів, а також нематеріальних активів; формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів й оптимізація їх структури.

Управління оборотними активами підприємства насамперед спрямоване на визначення їх оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення високої ефективності їх використання в діяльності. Оптимальна величина оборотних активів повинна не лише забезпечувати безперебійне результативне функціонування підприємства, а також і мінімізувати наявність недіючих видів цих активів [1, с. 358]. Підприємства застосовують різні методи управління оборотними активами: планують їх величину та розмір руху грошових коштів, створюють оптимальний обсяг замовлення ресурсів, здійснюють контроль за дебіторською та кредиторською заборгованістю та інші. В якому порядку використовувати різні способи управління оборотними активами, залежить від внутрішньої економічної ситуації на підприємстві.

Від прийняття ефективних управлінських рішень, в тому числі рішень стосовно активів підприємства, залежить його подальша діяльність та конкурентоспроможність. Спричиняє ускладнення процесу управління активами як постійна необхідність прийняття управлінських рішень, так і часті



зміни умов та середовища функціонування підприємства. Можна сказати, що управління активами відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємства, а тому повинно здійснюватись на систематичній, постійній основі. В свою чергу, головною метою та критерієм ефективного управління активами виступає досягнення найвищих кінцевих фінансових результатів діяльності при раціональному використанні всіх видів активів підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Каціман С.О., Шаманська О.І. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 20. С. 357-361. – с. 358-359.
2. Лютюк М.В. Управління активами підприємства. «ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ». – 2017.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99#Text> (дата звернення 30.01.2022)
4. Савінов А. В., Морозова Н. В. Управління активами промислового підприємства: аналіз її ефективності. – 2018. - №2.

#### **Пустіва Вікторія Олегівна,**

здобувачка (другого) магістерського  
рівня вищої освіти ДПУ

Науковий керівник:

#### **Марченко Ольга Іванівна,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

### **УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах трансформації світового господарства і жорсткої конкуренції за покупця, в результаті "природного відбору" залишаються функціонувати підприємства, бізнес-процеси яких вибудовані якісно і ефективно. Іншими словами, будь-який соціально-економічний суб'єкт стійко розвивається, відстоює свої інтереси і є конкурентоспроможним на ринку, якщо прибуток перевищує витрати на забезпечення його бізнес-процесів, тобто господарська діяльність може вважатися ефективною. Тому для забезпечення підприємства стабільним прибутком і скорочення витрат стає необхідним здійснення компетентного управління бізнес-процесами, проблема якого не втрачає своєї актуальності і нині.

Питанням, пов'язаними з управлінням бізнес-процесами, досліджували такі зарубіжні вчені, як М. Портер, М. Хаммер, М. Робсо, В. Парето та інші, серед вітчизняних дослідників можна назвати таких науковців, як Л. Балабанова, В. Барановський, І. Бушуєва, А. Козаченко тощо.



В основі процесного підходу в управлінні підприємством лежить виділення на підприємстві бізнес-процесів та управління ними. Головною відмінною особливістю бізнес-процесу є його бізнес-спрямованість, тобто він відображає певний напрям господарської діяльності, результатом якого є отримання прибутку. Виробнича діяльність підприємства, метою якої є реалізація виготовленого продукту, є бізнес-процесом, якщо в результаті продажу виробленої продукції підприємство отримує прибуток, оскільки метою створення будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку. Отже, бізнес-процес являє собою сукупність видів діяльності підприємства, результатом яких буде отримання прибутку.

Вважається, що підприємство має близько двадцяти ключових бізнес-процесів, від виконання яких залежить його успіх на ринку. А загальна кількість бізнес-процесів підприємства може досягати кількох сотень.

Бізнес-процеси на підприємстві неоднорідні. По суті, організаційна діяльність - це сукупність взаємозалежних бізнес-процесів, які відображають реалізацію окремих функцій підприємства [3, с.80].

Одним з перших основних етапів побудови процесно-орієнтованої організації і управління діяльністю підприємства є виділення й класифікація бізнес-процесів. Основу для класифікації бізнес-процесів становлять чотири базові категорії: основні, допоміжні (обслуговуючі), процеси управління та процеси розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

### Класифікація бізнес-процесів підприємства

<i>Бізнес-процеси підприємства</i>	
➤ Основні бізнес-процеси	✓ генерують доходи підприємства
➤ Допоміжні бізнес-процеси	✓ підтримують інфраструктуру підприємства
➤ Бізнес-процеси управління	✓ управляють підприємством
➤ Бізнес-процеси розвитку	✓ забезпечують розвиток підприємства

Джерело: складено та доповнено автором на основі [1, с.313]

Основні бізнес-процеси формуються в залежності від вимог споживачів. Виходом даних процесів є готова продукція або послуги, що реалізуються споживачам. В результаті реалізації підприємство отримує доходи та прибуток, за рахунок чого функціонує підприємство.

Важливі для підприємства бізнес-процеси розвитку. Механізм формується на основі умов зовнішнього середовища та покликаний адаптувати існуючі бізнес-процеси в залежності від впливу мінливих зовнішніх факторів.

Слід зазначити, що управління бізнес-процесами представляє собою складний процес, оскільки його основною метою є забезпечення високого рівня



реалізації бізнес-процесів, що безпосередньо відображається на результатах діяльності підприємства.

Без налагодженого управління бізнес-процесами підприємства виникають проблеми у всіх системах: фінансовій, збутовій, постачання, складування та виробництва [2, с.37].

В стратегії управління бізнес-процесами підприємства значне місце займає моделювання бізнес-процесів, основними завданнями якого є:

1) забезпечити розуміння структури підприємства і динаміки, що відбуваються в цьому процесі;

2) забезпечити розуміння поточних проблем організації і можливостей їх вирішення;

3) переконатися, що замовники, користувачі і розробники однаково розуміють цілі і завдання підприємства;

4) створити базу для формування вимог до програмного забезпечення, що автоматизує бізнес-процес підприємства.

Для моделювання бізнес-процесів використовуються декілька різних методів, основою яких є як структурний, так і об'єктно-орієнтований підходи до моделювання.

До найбільш поширених методологій моделювання бізнес-процесів відносяться:

- IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling) – відображає процесний підхід до формування та ідентифікації бізнес-процесів підприємства;

- IDEF3 – демонструє послідовність процесів підприємства;

- ARIS (Architecture of Integrated Information System) – призначена для структурованого опису діяльності компаній у вигляді взаємопов'язаних графічних моделей, зручних для аналізу й встановлює зв'язок між різними моделями;

- BPMN (Business Process Modeling Notation) – описує умовні позначення для відображення бізнес-процесів у вигляді діаграм бізнес-процесів.

Моделювання бізнес-процесів призначене для опису взаємозв'язків між великим обсягом інформації та великою кількістю цільових груп. Саме BPMN об'єднує можливості різних типів моделювання, що забезпечує формування безперервних бізнес-процесів.

Отже, використання сучасних методів моделювання бізнес-процесів підприємств є одним із перспективних напрямків удосконалення системи управління господарською діяльністю. З метою формування ефективної системи управління бізнес-процесами підприємства доцільно вести моніторинг характеристик кожного етапу бізнес-процесу, своєчасно визначати найбільш раціональні рішення та вносити необхідні зміни. Для того, щоб врахувати всі чинники впливу, слід проводити дослідження на підставі використання системно-процесного підходу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор.2016. 378 с.
2. Бондар О.С., Трофимчук М.І. Системний підхід до управління підприємствами на основі автоматизації бізнес-процесів. Агросвіт. 2021. С. 34-44.



3. Сарай Н.І. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємстві. Інноваційна економіка. 2020. № 1-2. С.79-84.

**Туманевич Катерина Вікторівна**,  
здобувачка другого (магістерського)  
рівня вищої освіти ДПУ,  
Науковий керівник: **Калач Ганна  
Миколаївна**, к.е.н., доцент кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## **РЕЙДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВА ЗАГРОЗА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В умовах формування ринкової економіки в Україні, основою якої є малі та середні суб'єкти господарювання, постає питання їхньої економічної безпеки, адже економічна безпека є однією з основних потреб у діяльності не тільки держави, різних об'єднань, але й окремого підприємства. Тому дуже важливими є дієві інструменти захисту підприємств із боку інформаційного забезпечення. З інтенсивним поширенням кризових явищ в економіці України, фінансової та політичної нестабільності, посилення конкурентної боротьби та негативного впливу факторів зовнішнього середовища проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства набула особливого значення, а саме у прояві інформаційної боротьби та рейдерських атаках на підприємства різних форм власності.

Ознаками рейдерства є: незаконне масштабне скуповування акцій; агресивна, в тому числі силова атака підприємства, установи, організації; захоплення бізнесу або його частини; отримання контролю над підприємством, установою, організацією не дивлячись на волевиявлення власників; злиття суб'єктів господарювання, внаслідок незаконних дій рейдера; економічне кримінальне правопорушення; розголошення інформації із реєстрів власників акцій; нерідко поєднується зі здійсненням обманливих дій та/або із заподіянням власникам майна фізичної шкоди та матеріальних збитків; винесення та виконання незаконних судових рішень у справах з вирішення корпоративних спорів; суб'єктами вчинення рейдерських атак може бути як група звичайних людей, так і нотаріус, органи державної виконавчої служби чи приватних охоронних структур[3,с.26].

Отже, рейдерство – це сукупність неправомірних дій, що спрямовані на захоплення об'єктів чужої власності, підприємств і їхнього майна, шляхом виконання незаконних судових рішень, скуповування акцій, підроблення документів, які подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичних осіб-підприємців та іншими способами.



В публічній площині від атак рейдерів постраждали такі відомі компанії як «Іллічівський олійно-жировий комбінат», «Novus», «Укрнафта», «Амстор», «Житомирські ласощі», «Українська національна лотерея» та багато інших.

Власники або директори компаній несерйозно ставляться до питання рейдерства. Більшість вважає, що їхній бізнес або не цікавий рейдерам, або що проблема дуже ілюзорна, або взагалі, що від рейдерів можна легко відбитися. Головна проблема полягає в тому, що, коли рейдерська атака відбудеться, захиститися буде дуже складно й довго, а фінансові втрати й наслідки можуть бути катастрофічні. Немає чіткого правила, що дає змогу визначити, який бізнес може зазнати рейдерської атаки, а який ні.

Прослідковується несприятлива тенденція для економічної ситуації в Україні, дане кримінальне правопорушення тільки набирає обертів та відносно 2015 року, кількість рейдерських атак тільки збільшилась в 3 рази. При цьому, на думку фахівців Ради національної безпеки і оборони України, загроза рейдерства серед інших загроз економічній безпеці виходить на перший план. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом або економічним тероризмом[2]. Визначаючи шляхи подолання рейдерства, потрібно виходити з умов, що сприяють його виникненню. До внутрішніх умов, що створюються безпосередньо на підприємстві, належать: сумнівний спосіб, у який була набута власність, низький професіоналізм керівництва компанії, слабка в професійному плані юридична служба, суттєві порушення у веденні документації, недотримання комерційної таємниці, відсутність служби безпеки компанії. До зовнішніх чинників можна віднести недосконале законодавство, низький рівень правової культури, правовий нігілізм представників органів влади, низьку дисципліну виконання законодавства, високий рівень корупції в країні.

Ознаками рейдерства є: збільшення числа запитів на отримання інформації та документів з реєстру; збільшення перевірок податкових чи правоохоронних органів; конфіскація основної документації; активне скуповування акцій у міноритарних акціонерів; борги підприємства поспішно і систематично викуповуються третіми особами; бомбардування компанії Засобами Масової Інформації; масові блоки роботи бізнесу, внаслідок порушення кримінальних справ чи виконавчих проваджень[1, с.49-52].

В Україні рейдерство дійсно є надзвичайно актуальною проблемою в сучасному суспільстві, яка набирає статусу загрози економічній безпеці підприємств та національній безпеці України. І хоча у розвинених країнах рейдерство є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, у нас це – інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів. Подолання проблеми рейдерства є спільним завданням влади, бізнесу, засобів масової інформації, кожного громадянина та суспільства загалом. Тільки за умови





консолідації зусиль можливий подальший розвиток України як правової, сучасної, демократичної держави з конкурентоспроможною економікою, а це вимагає часу.

#### Список використаних джерел:

1. Згадова, Н. С., Рогатіна, Л. П., & Губко, В. І. (1). Рейдерство в Україні – загроза економічній безпеці підприємств. *Економічний простір*, (159), 49-52
2. Указ Президента України № 870/2009 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/9990.html>  
(Дата звернення 07.02.2022).
3. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые методы противодействия): [монографія] / А.Ю. Федоров. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – С. 26

**Романенко Карина**, здобувачка вищої освіти ДПУ  
Науковий керівник: **Калач Анна Миколаївна**, к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки ДПУ

### РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

На сучасному етапі еволюції методів управління в організаціях на перший план все чіткіше постає людина (персонал), як найголовніший інструмент провадження ефективної діяльності компанії. Персонал компанії впливає на всі аспекти життєдіяльності організації, а також невід’ємно пов’язаний з її економічною безпекою. Визначення місця і рівня впливу кадрової складової у загальній системі економічної безпеки організації потребує додаткових досліджень.

В процесі дослідження було з’ясовано, що деякі теоретичні аспекти економічної безпеки, окреслили В.Геєць [1], З. Живко [2], О.Ю.Лашенко [3] та інші.

Н.Логінова вважає, що саме кадрова безпека є найбільш важливою складовою економічної безпеки підприємства, яка має на меті виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз, небезпек і ризиків, які спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал, і ті, які йдуть безпосередньо від нього, що повинно проявлятися в системі управління трудовими ресурсами та в кадровій політиці підприємства.[4]



З. Живко так визначає поняття економічної безпеки підприємства як стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності підприємства, захист її життєво важливих інтересів, економічних (матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових) ресурсів, та здатність своєчасно, адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації та негативний вплив дестабілізуючих факторів. [2, с. 18]

Для безпеки економічної безпеки підприємства, його кадрова складова відіграє ключову роль. Працівники організації повинні накопичувати та застосовувати знання для успішної працездатності. Але водночас і керівники повинні інвестувати в свій персонал для подальшої ефективної діяльності підприємства. Основні складові кадрової безпеки підприємства зведено у Табл.1. Під стратегією забезпечення кадрової безпеки треба розуміти сукупність цілей та деталізований комплекс завдань щодо їх досягнення, і включає в себе різноманітні методики протидії внутрішнім і зовнішнім ризикам та загрозам, що можуть спричинити негативний вплив на персонал. Завдання кадрової безпеки полягають у проведенні заходів, що спрямовані на недопуск осіб до посадових позицій, зловживаючи якими вони можуть нанести своїми діями шкоду підприємству, а також у проведенні постійного моніторингу, спрямованого на забезпечення кадрової безпеки.

Таблиця 1.

Складові кадрової безпеки підприємства

Автор	Елементи кадрової безпеки
Чумарін І. [5]	найм, лояльність та контроль
Кібанов А.Я. [6]	Психологічна безпека (антиконфліктна) Соціально мотиваційна безпека Професійна безпека
Томаневич Л.М. [7]	Безпека життєдіяльності Психологічна безпека Соціально мотиваційна безпека Професійна безпека
Чердниченко Н.В. [8]	Безпека здоров'я Фізична безпека Фінансова безпека Інтелектуальна безпека Кар'єрна безпека Адміністративно-незалежна Технологічна безпека Пенсійно-страхова безпека Патріотична безпека Психолого- комунікаційна Естетична безпека

До основних стратегічних цілей забезпечення кадрової безпеки можна віднести наступні:

- забезпечення захищеності кожного працівника;
- створення умов протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам кадрової безпеки;



- забезпечення захисту економічних інтересів підприємства;
- забезпечення гнучкості та стійкості кадрової політики;
- збалансування трудових ресурсів підприємства;
- сприяння підвищенню інноваційної активності підприємств.

Отже, кадрова безпека є комбінацією складових, пов'язаних між собою складними і часто багаторівневими процесними зв'язками. Головним принципом формування кадрової безпеки є її взаємозалежність із загальною стратегією розвитку та стратегією управління персоналом підприємства. У понятті кадрової безпеки ключовим є попередження загроз. Вони являють собою дії, що негативно впливають на стан кадрового функціонального складника економічної безпеки підприємства. Отже, безпека – це попередження збитків. Для цього необхідно проводити постійну роботу щодо попередження загроз, що викликають ці збитки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. Моделювання економічної безпеки: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с/
2. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: монографія / З. Б. Живко. – Львів: ЛігаПрес, 2012. – 256 с
3. Лашенко О.Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О.Ю.Лашенко. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2007-3/laschenko\\_307.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2007-3/laschenko_307.htm).]
4. Логінова Н. І. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства / Н. І. Логінова //Коммунальное хозяйство городов: Научно-технический сборник. - 2009. - № 87. - С. 371-376.
5. Чумарин И. Работа с персоналом в контексте общей безопасности компании / И. Чумарин // Менеджмент по персоналу. — 2005. — № 1. — С. 34–40.
6. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 447 с.
7. Томаневич Л.М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження. Збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ. 2009. № 1. С. 1–8.
8. Чередниченко Н. В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>



**Бондаренко Сергій Леонідович,**  
студент 2 курсу ОП «Менеджмент»  
**Жмайлова Ольга Григорівна,**  
к. е. н., доцент кафедри маркетингу та  
логістики Сумський національний  
аграрний університет

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ МЕДИЧНИМ ЗАКЛАДОМ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Успішне функціонування закладів системи охорони здоров'я (СОЗ) в умовах вступу України до ЄС передбачає широке використання інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій та, поряд із впровадженням нових ефективних методів управління підприємством, вимагає активізації їх розвитку. Характерною ознакою сучасних систем управління є ситуація, коли в інформаційних системах накопичуються великі обсяги інформації, які практично не обробляються, що, в свою чергу, призводить до значного ускладнення завдань щодо прийняття управлінських рішень.

Узагальнено, систему підтримки прийняття рішень можна охарактеризувати, як сукупність взаємопов'язаних за програмними цілями, параметрами та умовами задач, методів (методик), програмних засобів і технічних систем, які дозволяють сформуванню в автоматизованому режимі набір звітних форм з інформацією для прийняття управлінських рішень.

Прийнята Україною у 2018 році Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства [1], а також затверджений план заходів щодо її реалізації підтверджує, що Україна стала на шлях цифровізації. У документі окреслено сутність розвитку цифрової економіки України, яка полягає «...у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських підприємств окремих галузей та секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства» [1].

Варто зазначити, що на сьогодні в Україні вищий менеджмент закладів СОЗ, а приватних, першочергово, з розумінням відносяться до можливостей, які дозволяють застосовувати високі технології задля покращення якісних параметрів цифровізації та інформатизації медичних послуг і способів їх збереження та обробки, опираючись, при цьому, на принципи функціонування системи інформаційно-комунікативного забезпечення медичної установи, а саме: комп'ютеризацію медичної установи та процесів у ній; формування зручної та інформаційно-насиченої облікової і звітної документації; зміну системи збору статистичної інформації; функціональну націленість інформації за рівнями менеджменту в медичному закладі.

Приватна медицина є специфічною галуззю діяльності, оскільки її послуги є суто індивідуалізовані. Основні конкурентні переваги приватних медичних



закладів СОЗ України полягають у більш високому рівні і комплексному підході в обслуговуванні клієнтів; орієнтації на потреби клієнта; сучасній технічній базі; можливості постійного підвищення кваліфікації персоналу. За умов нестачі бюджетних ресурсів, низької якості обслуговування державної медицини, ринок приватної медицини має потенціал для зростання.

За наведеним у Законі України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [ 2 ] визначенням «електронна система охорони здоров'я (ЕСОЗ) є інформаційно-телекомунікаційною системою, яка забезпечує автоматизацію ведення обліку медичних послуг та управління медичною інформацією шляхом створення, розміщення, оприлюднення та обміну інформацією, даними і документами в електронному вигляді». Її структурними складовими є центральна база даних та електронні медичні інформаційні системи (між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією, даними та документами через відкритий програмний інтерфейс).

Дослідники-науковці стверджують, що на сьогодні медична статистика має відображати підсумкові результати ефективності лікувально-діагностичного процесу в клініці та показувати якісні параметри лікування/діагностування у конкретному закладі СОЗ, безпосередньо (рис. 1).

Однією з найпоширеніших на сьогодні медичних інформаційних систем (МІС) є Health24. МІС Health24 є хмарною системою, яка не потребує закупівлі мережевого обладнання, конкретних серверів та їх встановлення. МІС Health24 розміщена у захищеній хмарній інфраструктурі та надає високий рівень безпеки, а її комплексна система захисту інформації атестована на відповідність вимогам Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. Високий рівень управління інформаційною безпекою у хмарі підтверджений сертифікатом ISO 27001.

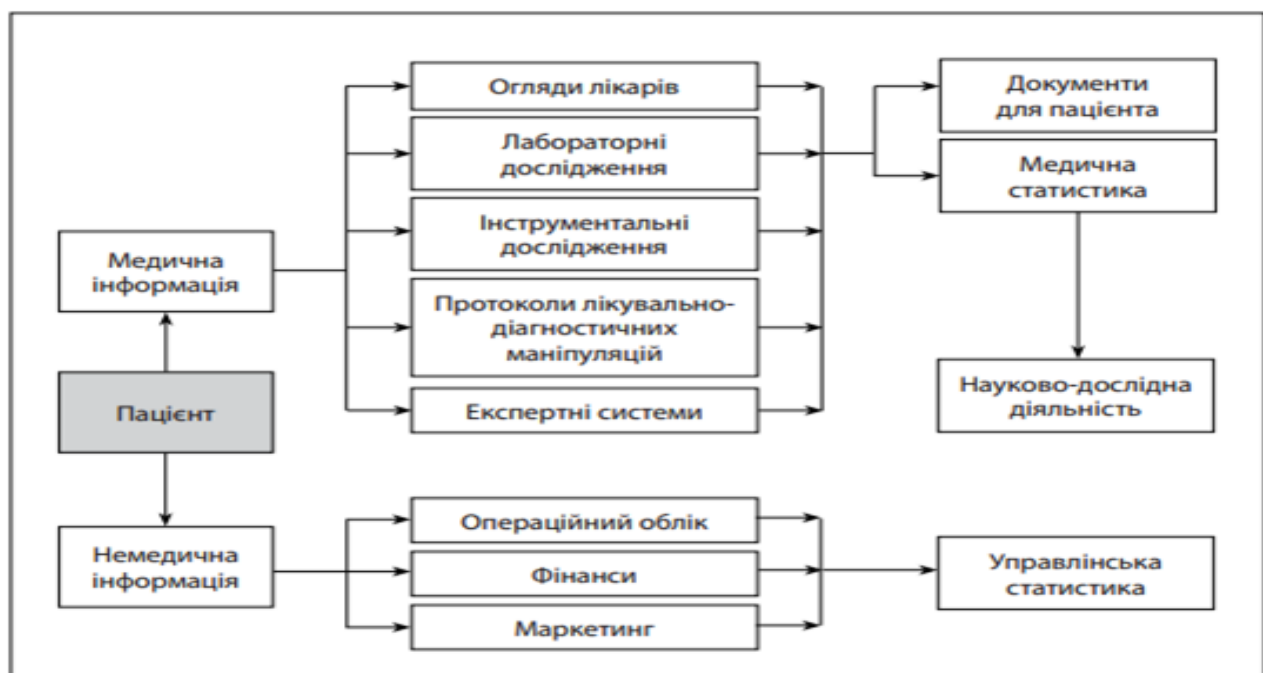


Рисунок 1– Типи інформації, яку «породжує» пацієнт

Джерело: складено за [ 3 ]



МІС Health24 безкоштовно надає сервіси, необхідні для роботи медзакладам в електронній системі охорони здоров'я, а саме: реєстрацію медзакладів, їх підрозділів; укладання декларацій між лікарем та пацієнтом; укладення договорів між закладами охорони здоров'я та Національною службою здоров'я України. Система Health24 надає можливість ведення електронної реєстратури; загально-лікарняної бази пацієнтів он-лайн; моніторингу завантаженості та планування графіка роботи лікарів; робочого календаря та графіка прийомів он-лайн; зберігання та передачі медичних даних; історії хвороби з електронним підписом лікаря. В свою чергу, для пацієнтів реалізовані можливості нагадування про візит до лікаря і прийом ліків, лист медичних призначень, щоденник симптомів і скарг, імунізацій та алергій.

В цілому ж, ця система надає змогу створення електронної лікарні, відділень та кабінетів, шаблонів для усіх розділів медичних записів: анамнезу, об'єктивного обстеження, направлень, медикаментозного лікування. ІКС позитивно впливає на якість лікувально-діагностичного процесу, дозволяє керівникам отримувати оперативні дані, та на їх основі своєчасно приймати управлінські рішення, впливати на кінцеві результати роботи.

### Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: розпорядження від 17 січня 2018 р. № 67-р/. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/67-2018-p#n13>. (дата звернення 28.01.2022).
2. Закон України від 19 жовтня 2017 року № 2168-VIII «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#n137> URL: (дата звернення 03.02.2022).
3. Менеджмент в охороні здоров'я: навчально-методичний посібник / за ред. Ю. В. Вороненка К.: НМАПО, 2014. 367 с.

**Вошула Ксенія Олександрівна,**  
здобувачка (другого) магістерського  
рівня вищої освіти ДПУ

Науковий керівник:

**Марченко Ольга Іванівна,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
економіки, підприємництва та  
економічної безпеки ДПУ

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення, коли майже у кожній галузі відбувається жорстка конкурентна боротьба, перед вітчизняними підприємствами постає питання правильного та дієвого управління персоналом, особливо у сфері послуг.



Спонування людей до активної трудової діяльності є потужним рушієм продуктивності праці, що потребує належної та якісної мотиваційної основи, яка здатна спонукати робітника приносити підприємству якнайбільше користі.

Велика кількість вчених-економістів розглядали роль мотивації на підприємстві, серед них: А. Сміт, Ф. Тейлор, А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, В. Гриньова, М. Дороніна, А. Колот, та інші.

Визначення поняття «мотивація» в економічній літературі є різноманітним. Наприклад, А. М. Колот визначає мотивацію як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [4, с.34].

Ефективне управління персоналом неодмінно включає в себе саме мотивацію та стимулювання праці. Тому управління системою мотивації на підприємстві потребує особливого системного підходу.

Загалом, процесний підхід розглядає всі функції управління в єдності і постійних взаємозв'язках, які виконуються в певній послідовності. Управління розглядається як процес безперервних взаємопов'язаних дій (функцій), кожна з яких, в свою чергу, також складається з декількох взаємопов'язаних дій. Вони об'єднані зв'язуючими процесами комунікацій і прийняття рішень. При цьому керівництво розглядається як самостійна діяльність, яка впливає безпосередньо на підлеглих таким чином, щоб вони діяли в напрямі досягнення поставлених цілей [2]. Тобто, процесний підхід до мотивації є комплексним явищем з багатьма взаємопов'язаними функціями та діями.

Розглядаючи процесний підхід в управлінні системою мотивації часто виокремлюють «Теорію очікувань», яку виклав В. Врум у співавторстві з Л. Портером та Е. Лоулером. У своїй роботі вчені досліджували причини вибору людини, що стикається з декількома можливостями, та скільки ця людина готова прикласти зусиль для досягнення певного результату. Результат розглядався ними з двох сторін: з однієї як продукт діяльності людей, а з іншої - як різні форми винагороди (або ж покарання), пов'язані з його одержанням.

Теорія очікувань сформувала ефективну систему мотивації, яка стала успішною через деякі свої властивості, а саме:

- Цінність для індивідів того чи іншого винагороди; чіткість постановки задачі, можливість її виконати за допомогою нормальних зусиль;
- Наявність необхідних умов праці, отримання необхідних роз'яснень;
- Однозначність зв'язку між результатами і винагородою;
- Володіння виконавцями досить високим рівнем очікувань першого і другого роду і неотрицательной валентністю другого роду, тобто знанням, що від їхніх зусиль залежать певні результати, за якими слід винагороду;
- Забезпечення зворотного зв'язку керівника з підлеглими щодо задоволеності винагородою [1].

Також, розглядаючи процесний підхід до системи мотивації персоналу, слід звернути увагу й на «Теорію справедливості». У ній Дж. Адамс підкреслює важливість справедливості як складової мотивації людини. На підприємстві ця складова розглядається як оцінка успіху робітника у порівнянні з іншими



періодами його роботи, та найсуттєвіше – з досягненнями інших робітників підприємства.

Дж. Адамс стверджує, що кожна людина, порівнює власні доходи та затрати на них з доходами та затратами інших робітників, працюючих на одному підприємстві, чи в одній галузі. При цьому враховується й стаж працівників, їх матеріальне положення та статус, рівень кваліфікації, фізичні фактори, матеріальне забезпечення робочого місця і т.д.

Якщо працівник відчуває, що до нього ставляться як до інших та справедливо оцінюють його старання або помилки, то він відчуває себе комфортно на робочому місці та продуктивно працює. Якщо ж він бачить, що ставлення до нього більш вимогливе та прискіпливе це демотивує працівника як особистість та знижує його ділову активність.

Елементи вищезазначених теорій процесного підходу до мотивації поєдналися у моделі Портера-Лоулера. Вона являє собою комплексну теорію мотивації, що містить елементи попередніх теорій. На думку авторів, мотивація є одночасно функцією потреб, очікувань і сприйняття працівниками справедливої винагороди [5].

В даній моделі виділяються п'ять основних ситуаційних факторів – це витрачені працівником зусилля; сприйняття; отримані результати; винагородження; ступінь задоволення.

Для того, щоб мотивація була ефективною, потрібно поєднати в одну працюючу систему здібності працівника та основні ситуаційні фактори.

Здатність використати потенціал працівників залежить від умов праці та їх зацікавленості у належному виконанні своїх обов'язків, тобто від розвиненості системи мотивування на підприємстві. Для того щоб забезпечити зацікавленість управлінського персоналу та інших працівників у реалізації ідей стосовно розвитку підприємства, необхідно створити умови для зацікавленості персоналу у стійкому підвищенні результативності праці та забезпеченні життєздатності підприємства [4, с. 236].

Кожному управлінцю потрібно розуміти наскільки важлива на будь-якому підприємстві система мотивації. Адже правильно розроблений підхід та мотиваційна стратегія забезпечить більшу робочу активність працівників, що, в свою чергу, буде позитивно впливати на продуктивність його праці, а отже й позначиться на кількості або якості виробленої продукції або послуг. В свою чергу це підвищить доходи підприємства загалом.

В іншому ж випадку, якщо мотиваційна система побудована неправильно чи взагалі відсутня, то це призведе або до зниження інтересу працівника до роботи, або взагалі до його звільнення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грибов В.Д., Грузінов В.П. Економіка організації (підприємства): підручник. 2018. 416 с.
2. ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю ([http://www.gereho.dp.ua/index/info\\_dstu\\_iso\\_9001-2009.html](http://www.gereho.dp.ua/index/info_dstu_iso_9001-2009.html)) (дата звернення 28.01.2022).





3. Квасній Л.Г., Солтисик О.О., Федішин В.В. Роль мотивації і стимулювання персоналу в системі забезпечення розвитку підприємства. Економіка та суспільство. Випуск 11. 2017. С. 233 – 238.
4. Колот А. М. Мотивація персоналу. [Підручник]. К. :КНЕУ. 2006. 340 с.
5. Соболев С. М., Багацький В. М. С 54 Менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.: КНЕУ. 2005. 225 с.

**Гурочкін Артур Володимирович**,  
здобувач вищої освіти ДПУ,  
**Гурочкіна Вікторія Вікторівна**,  
д.е.н., доцент, в.о. заступника  
директора навчально-наукового  
інституту економічної безпеки та  
митної справи ДПУ

## ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Цифрова трансформація прискорюється після пандемії COVID-19, оскільки пандемія сприяла значному імпульсу для розвитку технологічних інновацій. Цифрова економіка розвивається швидше, ніж очікувалося. Активізація та поглиблення суспільства у цифрові технології стимулюють трансформаційні зміни, при цьому змінюються економічні парадигми. Нові технології змінюють ринки продуктів і факторів виробництва, глибоко змінюють бізнес середовище і соціальну сферу. Останні досягнення в галузі штучного інтелекту та пов'язані з ними інновації розширюють кордони цифрової революції.

Інновації в цифрових технологіях мають великі перспективи, вони створюють нові шляхи та можливості для більш процвітаючого майбутнього. Проте для їх ефективного впровадження виникають нові виклики перед суспільством. Потенціал цифрових технологій має принести очікувані ефекти у найближчому майбутньому для зростання продуктивності. З метою посилення конкурентоспроможності країн на світовому ринку відбуваються перегони щодо впровадження цифрових технологій країнами, що розвиваються, шляхом трансферу (передачі) технологій.

Керівник технологічних проєктів університету Буффало (Нью-Йорк) та один з засновників моделі Need to Knowledge (NtK) Джозеф П. Лейн, зазначає, що трансфер (передача) технологій – це процес застосування відомих технологій до нових та інноваційне їх застосування. Термін широко відомий, але процес недостатньо зрозумілий. Передача технологій має велике значення для галузей, що розвиваються, у тому числі в галузі допоміжних технологій. Однак ця цінність не може бути реалізована, поки процес не буде повністю зрозумілий та належним чином реалізований [1]. Трансфер технологій являє собою рух технологій з використанням відповідних інформаційних каналів від одного індивідуального або колективного носія до іншого [2, с. 55].



UNCTAD розглядає трансфер технологій як процес передачі комерційної технології, який може бути захищений юридичним договором, а може й не бути, але включає взаємозв'язок (комунікацію) між особою, яка передає відповідні знання, та особою, яка їх отримує. Форми технології поділяється на три категорії: матеріальні активи, нематеріальне майно й знання та навички. Ці різні форми технології можуть передаватися з однієї країни в іншу різними способами. Передача може здійснюватися у формі зміни власника, будь-якої форми ліцензування чи лізингу або надання послуг. Платіж за переказ може мати форму ціни продажу в грошах (або у формі майна, наприклад акції корпорації), певного типу періодичних орендних платежів (наприклад, роялті) або винагороди за надані послуги. Тип майна, спосіб передачі та спосіб оплати може вплинути на податковий режим передачі [3].

Трансфер технологій обумовлює формування ланцюга корисної вартості, який складається з комплексу процесів та описує компоненти й їх зв'язки, а також характеризує, яким чином посередники сприяють процесу перетворення технології в новий продукт або послугу, має важливе значення для розвитку галузей допоміжних технологій. Процеси трансферу технологій включають низку заходів, які потребують співпраці між кількома групами стейкхолдерів протягом певного періоду часу. Повне застосування цього процесу сприятиме трансферу технологій від випадкових збігів до структурованої методології, а посередники сприятимуть взаємодії із стейкхолдерами, якщо це необхідно.

Згідно за даними сайту Європейської статистики, опублікованими в базі даних основних наукових і технологічних показників OECD (Main Science and Technology Indicators (MSTI)), витрати на НДДКР у регіоні OECD у 2020 році зросли на 1,8%. Хоча це є різким уповільненням порівняно з попередніми роками, коли R&D (research and development expense) зростали на рівні 5% щорічно, це перший в історії випадок, коли глобальна рецесія не призвела до падіння витрат на НДДКР. Це відображає те, як інвестиції в дослідження та розробки були невід'ємною частиною реагування на кризу.

Після світової фінансової кризи в 2009 році на підприємства припадає майже три чверті загальних витрат на дослідження і розробки в регіоні OECD і лідирує в зростанні досліджень і розробок OECD. Однак бізнес-сектор відставав від інших секторів за темпами зростання витрат на НДДКР у 2020 році. На НДДКР у секторі вищої освіти зросли на 2,4%, тоді як витрати на дослідження і розробки в державному секторі зросли на 2,7%. НДДКР у секторі бізнес-підприємств все ще вдалося збільшити на 1,5%, незважаючи на проциклічний характер НДДКР та несприятливі економічні умови. Валові внутрішні витрати на НДДКР у OECD у 2020 р. представлено на рис. 1.

Реальне зростання НДДКР у регіоні OECD у 2020 році було в першу чергу зумовлене зростанням валових внутрішніх витрат на НДДКР у Сполучених Штатах на 5%, на відміну від витрат на дослідження і розробки в Німеччині та Японії, які знизилися на -5,3% і -2,7% відповідно. У регіоні ЄС-27 результати ділових досліджень і розробок були основним джерелом сукупного падіння R&D. Іншими словами, якби результати досліджень і розробок європейського бізнесу були на одному рівні з результатами Сполучених Штатів, його загальні результати досліджень і розробок були б більш подібними. Структура ділових



досліджень і розробок в ЄС більш зосереджена в галузях, на які більше негативно вплинула криза COVID-19. Валові витрати Китаю на дослідження та розробки зросли на 9% у 2020 році, що можна порівняти з попередніми роками. Наслідки порівнянь щодо Сполучених Штатів залежать від того, як показники в різних країнах коригуються на різницю в купівельній спроможності (ІКС) для інвестицій у дослідження та розробки[4]. Якщо майбутні перегляди коефіцієнтів конверсії ІКС виявляться такими, як і в попередніх випадках, розрив у видатках Китаю на дослідження і розробки по відношенню до Сполучених Штатів залишився б стабільним, при цьому витрати Китаю на дослідження і розробки становили б близько 74% від Сполучених Штатів.

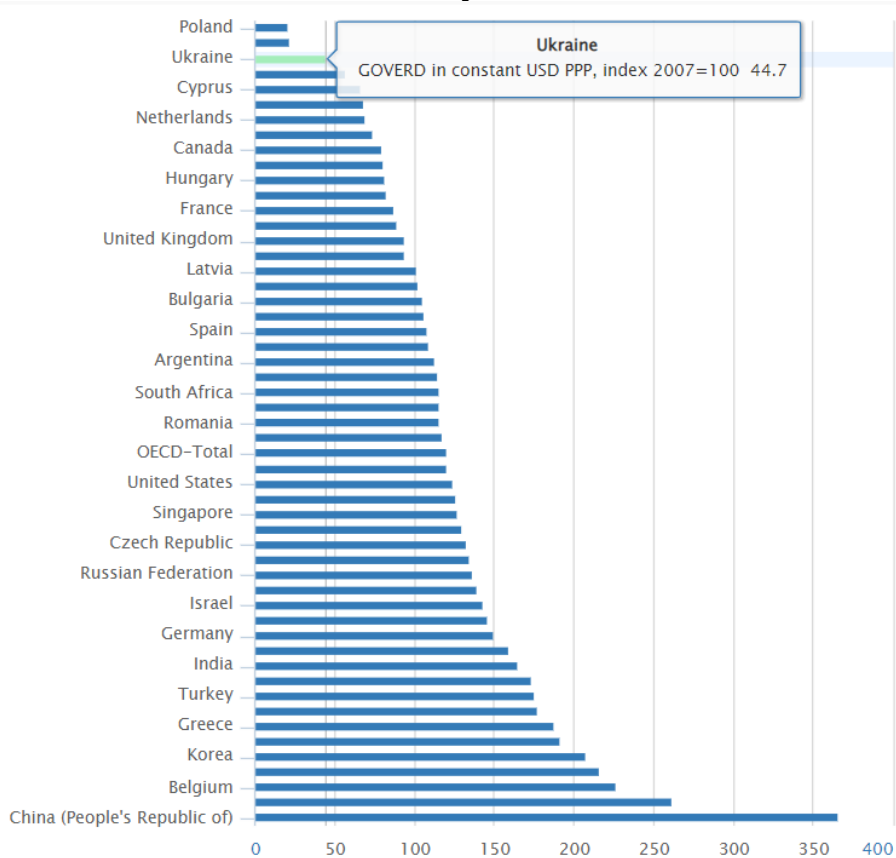


Рис. 1. Валові внутрішні витрати на НДДКР за секторами, що працюють у регіоні OECD у 2020 р. (дол. США)

Джерело: сформовано авторами за даними [4].

Отже, трансфер технологій, як процес застосування відомих технологій до нових та інноваційне їх застосування, характеризує процес передачі вартості комерційної технології, знань та включає міжособистісну комунікацію бенефіціарів. Впровадження трансферу технологій у країни, що розвиваються, є драйверами розвитку для допоміжних технологій та галузей. Сьогодні Україна займає незначну позицію у валових внутрішніх витратах на НДДКР за секторами, що працюють у регіоні OECD, проте має значний потенціал цифровізації економіки країни.

#### Список використаних джерел:

1. Joseph P. Lane M.B.P.A. (1999) Understanding Technology Transfer, Assistive Technology, 11:1, 5-19, DOI: [10.1080/10400435.1999.10131981](https://doi.org/10.1080/10400435.1999.10131981)



2. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В.Я. Швець, Г.В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2015. – 219 с.

3. Taxation and Technology Transfer: Key Issues. Transfer of Technology for Successful Integration into the Global Economy. United Nations. New York and Geneva, 2005. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/iteipc20059\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/iteipc20059_en.pdf)

4. Main Science and Technology Indicators. <https://www.oecd.org/sti/msti.htm>

**Дубей Юлія Володимирівна,**

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

**Пилипенко Юрій Іванович,**

д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин,

**Пилипенко Ганна Миколаївна,**

д.е.н., професор, професор кафедри туризму та економіки підприємства, НТУ «Дніпровська політехніка»

## ІННОВАЦІЙНІСТЬ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Сучасна практика свідчить, що техніко-технологічний розвиток в умовах глобалізації світогосподарських відносин базується на широкому застосуванні наукових знань та інформації. Головним драйвером розвитку стає людина, яка, з одного боку, є безпосереднім творцем нових знань і головним носієм інформації, а з іншого – новатором, який їх запроваджує у виробництво. Саме тому в економіці знань важливого значення набуває людський капітал: тільки та економіка, яка володіє достатньою величиною та якістю людських ресурсів, здатних генерувати нові ідеї, продукувати інновації та запроваджувати нові технології, може підтримувати високі та стабільні темпи наукомісткого типу економічного зростання.

Ще на початку 90-х рр. XX ст. в нових моделях економічного зростання, які отримали назву шумпетеріанських, було намагання враховувати вирішальний вплив інновацій та людського капіталу на економічний розвиток. Зокрема, Г. Гроссман і Е. Хелпман довели, що економічне зростання, базоване на інноваціях, буде мати місце тільки за умови, коли новатор має можливість отримати винагороду у вигляді монопольної ренти від інновацій через їхній патентний захист. Якщо це відбувається за ефективною патентною системою, то лідер ринку заробляє потік монопольної ренти, яка слугує винагородою за його попередні інвестиції в дослідження. Цей потік триває до появи суперника –



фірми, яка пропонує ще кращу версію того самого продукту [1]. З цієї та інших моделей слідувало, що людський капітал, зосереджений в дослідницькому секторі економіки, міг бути продуктивним в інноваційному сенсі тільки за умови створення бар'єрів на доступ до нововведень суперників і, відповідно, можливості отримання інноваційної ренти.

Однак, як свідчить практика, переважній більшості новаторів далеко не завжди вдається створити бар'єри на шляху руху інформації. Г. Гроссман і Е. Хелпман показали, що відкритість економіки сприяє більш швидкому розповсюдженню останньої: жителі країни, яка є інтегрованою у світові ринки, завжди отримують доступ до більшої кількості технічних знань ніж ті, хто живе у відносній ізоляції. Цьому сприяють міжнародна торгівля й прямі іноземні інвестиції [1]. Р. Баро і Х. Сала-і-Мартін здійснили емпіричну перевірку подібного явища, побудувавши модель, яка пов'язала ендогенні технічні зміни з міжнародною торгівлею та відкритістю економіки. Вчені дійшли висновку, що за відсутності зовнішньоекономічних зв'язків не існує автоматичного вирівнювання економічного зростання між країнами – кожна економіка продукує той його темп, який забезпечується внутрішніми рівнями нагромадження капіталу і рівнем розвитку техніки. Коли ж економіка стає більш відкритою, то навіть бідні країни можуть переймати технічний досвід розвинутих економік, здійснюючи імітацію технологій, запозичених у лідерів. Країна-імітатор створює свій сектор НДДКР, діяльність в якому також передбачає можливість отримання й продажу патентів, а отже, дозволяє встановлювати внутрішню монопольну владу [2].

Г. Гроссман і Е. Хелпман вказують на ще одну закономірність: коли новатори виводять послідовні покоління схожих продуктів, кожне з них починається там, де зупинилися його попередники. З цього слідує, що приріст знань не є власністю тих, хто інвестував у їхнє виробництво і безпосередньо створював. Вказані зовнішні ефекти своєю причиною мають «переливи знань», які відображають можливість для фірм безкоштовно отримувати інформацію, створену іншими за умови, коли у новаторів або теперішніх її власників не існує ефективного механізму протидії цьому процесу [3, с.16]. Ці відкриття економічної науки дозволили зробити висновки, що бідні країни можуть успішно долати відсталість, використовуючи позитивні екстерналії знань та, витрачаючи значно менше зусиль, пришвидшувати свої темпи економічного зростання.

Однак при цьому слід звернути увагу на той факт, що позитивні зовнішні ефекти будуть мати місце тільки тоді, коли сприятимуть підвищенню продуктивності існуючих національних факторів виробництва. Якщо, наприклад, в країні не створено потужного науково-дослідного сектору, який реально може займатися імітацією, а фірми не мають інвестиційного потенціалу для комерціалізації розробок, то відносна доступність техніко-технологічних знань не стане фактором нарощування темпів економічного зростання. Важливими є адсорбаційні можливості економіки – її спроможність використати отримані знання, у тому числі на техніко-технологічний розвиток.

Саме тут, на нашу думку, і криються проблеми, пов'язані з використанням людського капіталу. Коли мова йде про «переливи знань», то тут мається на



увазі скоріше розповсюдження наукової інформації про новачі, а не переміщення власне знань. Згідно класифікації М. Поланьї [4], така інформація відноситься до явного (експліцитного) знання, яке може бути вираженим та розповсюдженим формальною мовою, тобто кодифікованого. Воно є зовнішнім до індивіда, реалізується через процеси дешифрування та інтерпретації і є залежним від когнітивних здібностей останнього. Матеріальними формами втілення такого знання є патенти, наукові публікації, технічна документація. Тому для продуктивного використання такого явного техніко-технологічного знання якраз і потрібний певний рівень розвитку людського капіталу.

Розглядаючи інноваційний тип економічного зростання саме під таким кутом зору, ми пояснюємо нерівномірність техніко-технологічного розвитку різною потужністю людського капіталу. В сучасних умовах більша частина наукових знань продукується вченими, які поєднуються у колективи або наукову спільноту в межах певних організацій – від лабораторій до технологічних кластерів. Окрім цього, такі організації поєднуються в єдину систему, в якій здійснюється взаємодія між представниками різних галузей наукового знання, прикладних і фундаментальних досліджень. Тут важливими стають інституціональні складові, що характеризують соціальний капітал спільнот [5]. Цілком зрозуміло, що в ході взаємодії між дослідниками якраз і відбувається продукування мовчазного знання, що сприяє інноваціям. Тому країни, які зуміли сконцентрувати людський капітал у відповідних організаціях і мережах, сформували тим самим і більш сприятливе середовище для інноваційності. Більше того, вони стають спроможними продукувати й утримувати мовчазні знання всередині своєї країни, забезпечуючи їй більш потужний потенціал для техніко-технологічного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Grossman G., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of economic perspectives*. 1994. Vol. 8. №1. P. 23-44. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.8.1.23> (дата звернення 03.02.2022).
2. Барро Р. Дж., Сала-и-Мартин Х. *Экономический рост*. М. : БИНОМ. Лаборатория знаний. 2010. 824 с.
3. Grossman G.M., Helpman E. *Innovation and growth in the global economy*. MIT Press. Cambridge (MA). 1992. 384 p.
4. Polanyi M. *The tacit dimension*. Routledge & Kegan Paul. 1966. 108 p.
5. Пилипенко Ю.І., Алексеєнко Д.Д. Соціальний капітал як чинник економічного розвитку суспільства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 1 (65). С. 24–34.



*Наукове видання*

# **ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ: ЗАГРОЗИ, ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ**

*Збірник матеріалів  
V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Економічні перспективи підприємництва»*

**18–19 лютого 2022 року**

**Відповідальний за випуск В. В. Гурочкіна**

*Матеріали друкуються в авторській редакції.*

Здано до друку 02.06.2022. Формат 60×84/16.  
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».  
Друк. арк. 12,3.  
Тираж 300 примірників. Замовлення № 1018.

*Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром  
Університету ДФС України, 08200, вул. Університетська, 31,  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і  
розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*