

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667>

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби їхнього розв'язання.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Ігнатюк Анжела, д-р екон. наук, проф. (Україна) Алпас Хамі, д-р техн. наук, проф. (Туреччина); Анісімова Людмила, канд. фіз.-мат. наук, доц. (Україна); Базилевич Віктор, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України (Україна); Башев Храбрін, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); Бостан Іонел, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Булкот Оксана, канд. екон. наук, доц., відп. ред. (Україна); Віталє Ксенія, д-р екон. наук, проф. (Хорватія); Гідрайтіс Вінсент, д-р екон. наук, проф. (Литва); Гражевська Надія, д-р екон. наук, проф. (Україна); Друтейкіне Гретта, д-р екон. наук, проф. (Литва); Заротіадіс Григоріс, канд. екон. наук, доц. (Греція); Засадний Богдан, д-р екон. наук, доц. (Україна); Зінельдін Мосад, д-р екон. наук, проф. (Швеція); Каранта Анна Грація, д-р екон. наук, доц. (Італія); Ковтун Наталія, д-р екон. наук, проф. (Україна); Крочі Ангеліні Елізабетта, д-р екон. наук, проф. (Італія); Купалова Галина, д-р екон. наук, проф. (Україна); Лютий Ігор, д-р екон. наук, проф. (Україна); Мурована Тетяна, канд. екон. наук, доц. (Україна); Нате Сільвіу, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Науменкова Світлана, д-р екон. наук, проф. (Україна); Новотні Клаус, канд. екон. наук, доц. (Австрія); Поліменіс Василис, д-р екон. наук, проф. (Греція); Приказюк Наталія, д-р екон. наук, проф. (Україна); Сербу Разван, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Ситницький Максим, д-р екон. наук, проф. (Україна); Старостіна Алла, д-р екон. наук, проф. (Україна); Стойка Едуард, канд. екон. наук, доц. (Румунія); Филлюк Галина, д-р екон. наук, проф. (Україна); Харламова Ганна, д-р екон. наук, доц. (Україна)
Адреса редколегії	к. 701, економічний факультет вул. Васильківська, 90-а, м. Київ-22, 03022 ☎ (38044) 521 32 27 e-mail: bulletin.economics@knu.ua web: https://econom.bulletin.knu.ua/
Затверджено	вченою радою економічного факультету 19.12.23 (протокол №6)
Зареєстровано	Міністерством юстиції України Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 25420-15360 ПР від 03.02.23
Атестовано	Міністерством освіти і науки України (категорія Б) Наказ № 409 від 17.03.20
Індексування	ERIH PLUS, OUCI, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Index Copernicus (ICV 2022 = 90.13), OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, Cabell's etc.
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	ВПЦ "Київський університет" 6-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601 ☎ (38044) 239 32 22, 239 31 58, 239 31 28 e-mail: vpc@knu.ua

BULLETIN

TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667 (Print), ISSN 2079-908X (Online)

ECONOMICS

2(223)/2023

Established in 1958

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667>

The journal covers a range of research topics in economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems.

For researchers, practitioners, teachers and students.

EDITOR-IN-CHIEF	Ignatyuk Anzhela, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Alpas Hami, DSc (Econ.), Prof. (Turkey); Anisimova Liudmyla, PhD (Phys.&Math.), Assoc. Prof. (Ukraine); Bachev Hrabrin, DSc (Econ.), Prof. (Bulgaria); Bazylevych Victor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, DSc (Econ.), Prof., (Ukraine); Bostan Ionel, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Romania); Bulkot Oksana, PhD (Econ.), Assoc. Prof., Executive Editor (Ukraine); Croci Angelini Elisabetta, DSc (Econ.), Prof. (Italy); Druteikiene Greta, DSc (Econ.), Prof. (Lithuania); Fyliuk Halyna, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Gidraytis Vincent, DSc (Econ.), Prof. (Lithuania); Grazhevskaya Nadezhda, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Kharlamova Ganna, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Ukraine); Kovtun Nataliya, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Kupalova Galyna, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Lyutyy Ihor, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Murovana Tetiana, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Ukraine); Nate Silviu, PhD (Econ.), Prof. (Romania); Naumenkova Svitlana, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Nowotny Klaus, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Austria); Polimenis Vassilis, DSc (Econ.), Prof. (Greece); Prykaziuk Nataliya, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Quaranta Anna Grazia, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Italy); Șerbu Răzvan Sorin, PhD (Econ.), Prof. (Romania); Sitnicki Maksym, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Starostina Alla, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Stoica Eduard, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Romania); Vitale Ksenia, DSc (Econ.), Prof. (Croatia); Zarotiadis Grigoris, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Greece); Zasadnyi Bohdan, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Ukraine); Zineldin Mosad, DSc (Econ.), Prof. (Sweden)
Address	off. 701, Faculty of Economics 90-A, Vasyl'kivska str., Kyiv, 03022 ☎ (38044) 521 32 27 e-mail: bulletin.economics@knu.ua web: https://econom.bulletin.knu.ua/
Approved by	the Academic Council of the Faculty of Economics 19.12.23 (protocol №6)
Registered by	the Ministry of Justice of Ukraine Certificate of state registration KB № 25420-15360 ПП dated 03.02.23
Certified by	the Ministry of Education and Science of Ukraine (category B) Order № 409 dated 03.17.20
Indexing	ERIH PLUS, OUCI, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Index Copernicus (ICV 2022 = 90.13), OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, Cabell's etc.
Founder and publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University" Certificate of entry into the State Register ДК № 1103 dated 31.10.02
Address	PPC "Kyiv University" 14, Taras Shevchenko blvd., Kyiv, 01601 ☎ (38044) 239 32 22, 239 31 58, 239 31 28 e-mail: vpc@knu.ua

© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University", 2023

БАЖЕНОВА Олена Драйвери економічного зростання: кейси повоєнного відновлення	5
БУЛКОТ Оксана, АНІСІМОВА Людмила, ЛЮБКІНА Олена, ПЕТРОВСЬКИЙ Микола Інвестиції в енергетичний перехід – визначальна тенденція в глобальній економіці	10
ДЖЕГРІ Біллел Адам Сміт: егоїзм на службі економіки	20
ДОРОШ Богдан Подолання обмежень та введення поведінкових аспектів у моделі мультиплікатора-акселератора Самуельсона	26
ЗАСАДНИЙ Богдан, КИРИЛЛОВ Олександр Стандартизація облікової інформації у контексті впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності	33
ЗАТОНАЦЬКА Тетяна, ВОЛЬВАЧ Олена Формування конкурентних стратегій на ринку електронних платіжних систем: кейс для України	42
ІГНАТЮК Анжела, ЧЕРЕДНІЧЕНКО Дар'я Інструменти економічного аналізу для оцінювання ефектів на конкуренцію від застосування практик цінової дискримінації у формі знижок	53
КОВАЛЕНКО Оксана, ОНИСЕНКО Тетяна, МИКИТЮК Оксана, КРАВЧЕНКО Тетяна, СВИРИДЮК Тетяна Перспективи розвитку підприємств української креативної індустрії у викликах воєнного часу	60
КОРНІЛОВА Ірина, ГОРБАСЬ Ірина Комерційна таємниця в системі інтелектуальної власності: сутнісний контекст	67
КУЗЬОМА Олена, НАГАЧЕВСЬКА Тетяна, БОГАЧУК Олег Квантифіковане та експертне оцінювання ефективності міжнародних фінансових санкцій проти РФ	74
КУПАЛОВА Галина, ДЕМЧЕНКО Ксенія Необхідність та передумови екологічної модернізації виробництва суб'єктів підприємництва	84
МАГОМЕДОВА Аліна Грантова програма «Робота як сучасне джерело фінансування підприємницької діяльності в Україні»	93
ПАЩУК Лідія, ТАВОЛЕТТІ Ернесто Формування підприємницької екосистеми: теоретичні аспекти	101
ПРИГАРА Ольга, ЯРОШ-ДМИТРЕНКО Людмила Стратегії адаптації бізнесу в турбулентному ринковому середовищі під час війни в Україні	108
РОЖКО Олександр, ЗАЛУЖНА Зоряна Особливості політики обмежень у бюджетуванні органів державної влади в період воєнного стану	115
СОФІЩЕНКО Ірина Інструментарій політики сприяння іноземним інвестиціям: моніторинг та виклики в умовах відновлення української економіки	124
СТАВИЦЬКИЙ Андрій, ХАРЛАМОВА Ганна, ШПИРКО Віктор Вплив політичних та технологічних факторів на прямі іноземні інвестиції: порівняльний економіко-математичний аналіз України та країн світу	131
СТЕПАНОВА Алла, КАЛЬНИЙ Сергій Інструментарій стратегічного аналізу в оцінюванні інвестиційної привабливості підприємства	143
ШОЛОЙКО Антоніна, ХОУ Пен'юе Концептуалізація поняття фінансовий трейдинг	150
Додаток 1 Анотація та література (латинізація)	157
Додаток 2 Інформація про авторів	181

CONTENTS

BAZHENOVA Olena Drivers of Economic Growth: Cases of Post-War Recovery	5
BULKOT Oksana, ANISIMOVA Liudmyla, LIUBKINA Olena, PETROVSKY Mykola Investing in Renewable Energy Transition as a Key Trend in the Global Economy.....	10
DJEGHRI Billel Adam Smith: Egoism at the Service of the Economy.....	20
DOROSH Bohdan Overcoming Constraints and Exploring Behavioral Insights into the Samuelson Multiplier-Accelerator Model.....	26
ZASADNYI Bohdan, KYRYLLOV Oleksandr Standardization of Accounting Information in the Context of International Financial Reporting Standards Implementation.....	33
ZATONATSKA Tetiana, VOLVACH Olena Model of Providing Competitive Strategies for Ukrainian EPS Solution.....	42
IGNATYUK Anzhela, CHEREDNICHENKO Daria Economic Analysis Tools for Assessing the Effects on Competition from the Price Discrimination Practices in the Form of Discounts.....	53
KOVALENKO Oksana, ONYSENKO Tetiana, MYKYTIUK Oksana, KRAVCHENKO Tetiana, SVYRYDIUK Tetiana Development Prospects of Ukrainian Creative Industry Enterprises Under the Challenges of Wartime	60
KORNILOVA Iryna, HORBAS Iryna Commercial Secret in Intellectual Property System: Substantive Context	67
KUZIOMA Olena, NAGACHEVSKA Tetiana, BOGACHUK Oleg Quantified and Expert Assessment of the Effectiveness of International Financial Sanctions Against Russia.....	74
KUPALOVA Galyna, DEMCHENKO Kseniia Necessity and Prerequisites for Ecological Modernization of Manufacturing by Business Subjects	84
MAGOMEDOVA Alina Grant Financing as a Modern Source of Fundraising for the Development of Entrepreneurial Activity in Ukraine.....	93
PASHCHUK Lidiia, TAVOLETTI Ernesto Entrepreneurial Ecosystem Formation: Theoretical Aspects	101
PRYGARA Olga, YAROSH-DMYTRENKO Liudmyla Business Adaptation Strategies in a Turbulent Market Environment During Wartime In Ukraine	108
ROZHKO Oleksandr, ZALUZHNA Zoriana Features of Constraint Policy in Budgeting of State Authorities During Martial Law	115
SOFISHCHENKO Iryna Foreign Investment Promotion Policy Tools: Monitoring and Challenges in the Recovery of the Ukrainian Economy	124
STAVYTSKYI Andriy, KHARLAMOVA Ganna, SHPYRKO Viktor Influence of Political and Technological Factors on Foreign Direct Investment: Comparative Economic and Mathematical Analysis of Ukraine and Countries of the World	131
STEPANOVA Alla, KALNYI Sergii Strategic Analysis Toolkit in Assessing the Investment Attractiveness of the Enterprise.....	143
SHOLOIKO Antonina, HOU Pengyue Conceptualization of Financial Trading.....	150
Annex 1 Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription	157
Annex 2 Information about Authors (Meta-Data)	181

ДРАЙВЕРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: КЕЙСИ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Вступ. Актуальність дослідження досвіду успішного повоєнного відновлення країн світу в контексті ідентифікації й аналізу драйверів їхнього економічного зростання для України на сьогодні безсумнівна, враховуючи необхідність розробки ефективної економічної політики та стратегій для сприяння відбудові економіки і виходу на траєкторію довгострокового економічного зростання. Метою дослідження є емпіричне визначення драйверів економічного зростання в країнах, які уособлюють приклади успішного повоєнного відновлення. Серед таких країн виокремлюють Японію, Республіку Корея та Ізраїль, що є унікальними прикладами поєднання глобальних, економічних, політичних та культурних чинників економічного зростання, що виступає об'єктом цього дослідження.

Методи. Для визначення внеску факторів у забезпечення економічного зростання проведено декомпозицію темпу зростання ВВП відповідно до його чинників.

Результати. Розраховано внески факторів виробництва у зростання ВВП в Японії, Республіці Корея та Ізраїлі протягом 1951–2019 рр., на основі чого здійснено аналіз вирішальних драйверів економічного зростання.

Висновки. Аналіз драйверів економічного зростання в післявоєнний період країн, які є взірцями успішного відновлення економіки, засвідчив, що основним чинником повоєнного відновлення є загальна факторна продуктивність, яка охоплює і нові технології, інвестиції в наукові дослідження, сприяння інноваційній діяльності, а також сприятливе бізнес-середовище, політичну стабільність та інституції. На другому місці за впливовістю чинників у період повоєнного відновлення – накопичення фізичного капіталу. Щодо основних заходів економічної політики насамперед слід наголосити на лібералізації економік, наявності достатнього обсягу зовнішнього фінансування та експортній орієнтованості досліджуваних країн. Досвід повоєнного відновлення засвідчив, що наявність природних ресурсів не відіграє вирішальної ролі у сприянні економічному зростанню.

Ключові слова: економічне зростання, драйвери економічного зростання, фактори виробництва, загальна факторна продуктивність, повоєнне відновлення, декомпозиція економічного зростання, інституції.

Вступ

Після майже півтора роки війни в Україні розроблено ряд стратегій і планів відновлення економіки та інфраструктури, реалізація яких вселяє надію на можливість нового економічного дива на кшталт відновлення Європи за планом Маршала. Проте дієвість й успішність таких стратегій неможливі без ідентифікації та аналізу драйверів економічного зростання в країнах, які вже вийшли в історію як взірцеві приклади повоєнного відновлення та дозволило їм вийти на траєкторію довгострокового стійкого економічного розвитку. Тому актуальна для України необхідність дослідження особливостей успішного повоєнного відновлення та відбудови країн світу в контексті аналізу драйверів їхнього економічного зростання.

Метою дослідження є емпіричне визначення драйверів економічного зростання в країнах, які уособлюють приклади успішного повоєнного відновлення, що має вирішальне значення для розробки ефективної економічної політики та стратегій для сприяння виходу на траєкторію довгострокового економічного розвитку. Серед таких країн виокремлюють Японію, Республіку Корея та Ізраїль, які є унікальними прикладами поєднання глобальних, економічних, політичних та культурних чинників економічного зростання, що і виступає **об'єктом дослідження**.

Огляд літератури. Формуванню теоретико-методичних засад дослідження економічного зростання присвячені фундаментальні роботи таких науковців, як: П. Даймонд (Diamond, 1965), Ч. Джонс (Jones, 2015), Н. Калдор (Kaldor, 1961), П. Кругман (Krugman, 1994), С. Кузнець (Kuznets, 1971), Р. Лукас (Lucas, 1988), А. Меддісон (Maddison, 1995), П. Ромер (Romer, 1990), Р. Солоу (Solow, 1956), Дж. Стігліц (Stiglitz et al., 2009) та ін.

За свідченням А. Меддісона, основними чинниками економічного зростання вважають технологічний прогрес; нагромадження як фізичного, так і людського капіталу (насамперед людські навички, освіта й організаційні здібності); посилення інтеграції національних економік,

економію на масштабі, структурні зміни та обмежені природні ресурси (Maddison, 1995). Проте більшість науковців основним чинником довгострокового економічного зростання розглядають саме технологічний прогрес. Зокрема, П. Ромер зазначав, що в "серці економічного зростання" відбуваються технологічні зміни, які полягають у "покращенні в інструкціях для змішування разом сировини" (Romer, 1990). А. Янг (Young, 1995) також дотримувався точки зору щодо можливості забезпечення довгострокового зростання тільки за рахунок підвищення загальної факторної продуктивності (*Total Factor Productivity*, TFP). Однак деякі країни Східної Азії, серед яких Гонг-Конг, Сінгапур, Південна Корея та Тайвань, протягом чверті століття підтримували високі темпи економічного зростання в основному завдяки швидкому накопиченню капіталу і праці, не вдаючись до підтримання зростання TFP (Krugman, 1994). У Сполучених Штатах протягом 1929–1982 рр. за рахунок зростання продуктивності забезпечувалося 68 % підвищення валового національного доходу (технологічний прогрес становив 28 %, освіта – 14 %, якість корпоративного і державного управління – 26 %), унаслідок зростання витрат праці – 32 % (Denison, 1985). Хоча протягом 70-х років у розвинених країнах простежувалося гальмування темпів зростання TFP, що пов'язують з нафтошоками, зниженням інвестиційної активності, структурними змінами на ринку праці тощо. У другій половині ХХ ст. на авансцену економічного зростання виходять інші чинники зростання, серед яких насамперед людський капітал. На думку С. Кузнеця, основним чинником економічного зростання є "прориви" у підвищенні рівня людського капіталу (т. зв. епохальні інновації) (Kuznets, 1971). Окрім того, серед чинників економічного зростання виділяють нові "ідеї" чи інновації (Jones, 2015) та соціальну інфраструктуру, що охоплює як фінансову політику, дії уряду в контексті пошуку ренти, так і особливості середовища щодо прийняття рішень на мікрорівні (Romer, 2011).

Методи

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є основним індикатором економічного зростання. У країнах, що розвиваються, забезпечення економічного зростання вкрай актуальне, оскільки це впливає на скорочення рівня бідності, створення робочих місць і загальний соціально-економічний розвиток. У цих країнах на перший план виходять такі фактори, як наявність відповідної інфраструктури, включаючи транспортні, комунікаційні та енергетичні аспекти, що сприяє активізації підприємницької та інвестиційної діяльності. Окрім того, неможливо не згадати людський капітал як вирішальний драйвер економічного зростання в країнах, що розвиваються. Забезпечення якісної освіти і системи охорони здоров'я, різноманітні програми професійної підготовки та перепідготовки сприяють підвищенню рівня людського капіталу, унаслідок чого вкрай важливим є приплив інвестицій у ці сфери. Що стосується загальної факторної продуктивності, її підвищення може сприяти економічному зростанню навіть в умовах зменшення віддачі від капіталу. Це і нові технології, інвестиції в наукові дослідження, сприяння інноваційній діяльності, а також створення відповідного середовища. Окрім того, важливу роль у забезпеченні зростання відіграє доступ до природних ресурсів, інституційна якість та торгівля, які багато в чому зумовлюють сприятливість бізнес-середовища. Саме тому ідентифікація драйверів економічного зростання має вирішальне значення для політиків, підприємців та інвесторів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Залежність між рівнем випуску та факторами виробництва в економіці зазвичай описується виробничими функціями. Наприклад, виробничою функцією такого вигляду за умови постійної віддачі від масштабу (Jones, 2015) є:

$$Y(t) = A(t)Z(t)K(t)^{\alpha}H(t)^{1-\alpha},$$

де $Y(t)$ – рівень випуску, $A(t)Z(t)$ – загальна факторна продуктивність, $A(t)$ – рівень "знань" в економіці, $Z(t)$ – інші фактори, які також впливають на загальну факторну продуктивність (насамперед інституції та політики), $K(t)$ – рівень запасу фізичного капіталу, $H(t)$ – рівень розвитку людського капіталу, α – еластичність випуску за обсягом капіталу.

Як наслідок, темп зростання випуску визначається темпами зростання факторів виробництва та загальної факторної продуктивності. Наприклад, для ідентифікації внеску факторів виробництва у забезпечення економічного зростання на основі виробничої функції

$Y(t) = K(t)^{\alpha_K(t)}(A(t)L(t))^{1-\alpha_K(t)}$, застосовують вираз (Romer, 2011):

$$\frac{Y'(t)}{Y(t)} = \alpha_K(t) \frac{K'(t)}{K(t)} + (1 - \alpha_K(t)) \frac{L'(t)}{L(t)} + R(t),$$

де $L(t)$ – рівень зайнятості, $\alpha_K(t)$ – еластичність випуску за обсягом капіталу, $R(t)$ – так званий залишок Солоу, що є внеском загальної факторної продуктивності у зростання випуску і дорівнює

$$\frac{A(t)}{Y(t)} \frac{\partial Y(t)}{\partial A(t)} \frac{A'(t)}{A(t)}.$$

Результати

У контексті дослідження досвіду повоєнного відновлення актуалізується доцільність аналізу основних заходів економічної політики, що запроваджувалися в таких країнах, як Японія, Південна Корея та Ізраїль.

Японія. Відновлення японської економіки насамперед має завдячувати її лібералізації та в подальшому запровадженню японської моделі економіки, що стало можливим за рахунок існування стабілізаційної лінії Доджа. На першій стадії відбудови протягом 1948–1952 рр. було запроваджено антимонопольне регулювання, реформовано податкову та бюджетну системи, проведено аграрну реформу, зафіксовано єдиний обмінний курс ієни. Зруйновану внаслідок війни промисловість та інфраструктуру було зведено заново. Зазначені реформи також сприяли посиленню конкуренції та відновленню валового національного продукту до довоєнного рівня. Запровадження японської моделі економіки протягом 1953–1962 рр. обумовило виокремлення пріоритетних галузей економіки, які отримували підтримку з боку держави. Застосування парадигми "летючих гусаків" дозволило переходити до більш наукомістких галузей як пріоритетних: від металургії й енергетики в 1950-х роках до електроніки, автомобільної промисловості та виробництва складної робототехніки в 1980-х роках. Упродовж 1950–1960 рр. на придбання патентів було інвестовано близько 1 млрд доларів. Причому видатки на науково-технічні розробки перевищували 3 % ВВП.

Отже, саме фокусування на виробництві наукомісткої високотехнологічної продукції в Японії сприяло успішному відновленню її економіки та виходу на траєкторію стійкого економічного зростання. Проте в цьому контексті неможливо не згадати також і принцип пожиттєвого найму, стимулювання підвищення доходів, унаслідок чого спостерігався високий рівень лояльності працівників до своїх компаній, дешеви́зну використовуваної сировини. У результаті протягом 1961–1969 рр. середній темп зростання ВВП становив 10,45 %, середній темп зростання ВВП на одну особу – 9,32 % (табл. 1).

Таблиця 1

Темпи зростання економіки Японії, Республіки Корея та Ізраїлю протягом 1961–1969 рр.

Країна	Індикатор	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Японія	Темп зростання ВВП, % р/р	12,04	8,91	8,47	11,68	5,82	10,64	11,08	12,88	12,48
	Темп зростання ВВП на одну особу, % р/р	11,04	7,90	7,38	10,52	4,69	9,63	9,94	11,62	11,15
Республіка Корея	Темп зростання ВВП, % р/р	6,94	3,90	9,02	9,47	7,32	11,99	9,08	13,17	14,56
	Темп зростання ВВП на одну особу, % р/р	3,81	0,97	6,03	6,65	4,62	9,21	6,56	10,57	12,00
Ізраїль	Темп зростання ВВП, % р/р	11,20	10,16	10,70	7,94	9,09	–0,08	3,00	16,24	13,57
	Темп зростання ВВП на одну особу, % р/р	7,59	4,97	6,69	3,75	5,35	–2,59	–1,36	13,84	10,64

Джерело: розроблено автором на основі бази даних World Development Indicators.

Республіка Корея. Суттєву роль у повоєнній відбудові економіки Південної Кореї відіграла фінансова допомога з боку Сполучених Штатів, незважаючи на те, що ефективність її використання була різною. Перш за все було проведено земельну та освітню реформи. Починаючи з 1961 р., орієнтація економічної політики Південної Кореї мала експортний характер. Компанії, що займалися експортною діяльністю, отримували певні преференції щодо кредитного фінансування. Водночас відбувалося стимулювання припливу інвестицій. Сприяли розвитку країни також і воєнні замовлення Сполучених Штатів під час війни у В'єтнамі.

Окрім того, у випадку Південної Кореї також спрацювала парадигма "летючих гусаків", яка поєднувала структурні зміни й економічне зростання в промислово розвинених країнах та процеси економічного розвитку в країнах, що розвиваються. Як "головний гусак" у світі розглядалися Сполучені Штати, в Азії – Японія, за якими слідували інші азійські країни з економікою, що розвивається. Другий рівень країн складався з нових індустріалізованих економік – Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню і Гонконгу; третій – з основних країн АСЕАН – Таїланду, Малайзії та Індонезії. Замикали ланцюг найменш розвинені на той час країни регіону – Китай, В'єтнам та Філіппіни. Таким чином, драйвером економічного зростання в Азійському регіоні стала трансмісія індустріалізації внаслідок надолуження розвинених країн через диверсифікацію або раціоналізацію галузей виробництва. Тобто відбувався процес переміщення галузей із розвинених країн у країни, що розвиваються, під час процесу надолуження. Запровадження цієї парадигми, дешева робочої сили та інвестицій і технологій Японії стали запорукою економічного розвитку країни. І вже в 1970-х роках Південна Корея із сировинної економіки почала перетворюватися на провідну високотехнологічну країну. Таким чином, протягом 1961–1969 рр. середній темп зростання ВВП Південної Кореї становив 9,5 %, у розрахунку на одну особу – 6,71 % (табл. 1).

Ізраїль. У випадку Ізраїлю відновленню економіки сприяли як фінансова допомога Сполучених Штатів, випуск державних облігацій – позик незалежності, так і

репарації Західної Німеччини. Нова економічна політика мала за основу лібералізацію економіки, спостерігалася активізація інвестиційної діяльності, реалізовувалися масштабні інфраструктурні проекти, відбувалося прискорення розвитку військово-промислового комплексу, у результаті чого Ізраїлю вдалося зайняти лідерські позиції у світі щодо експорту озброєння. У результаті запроваджених реформ упродовж 1961–1969 рр. ВВП Ізраїлю зростав у середньому на рівні 9 %, ВВП на одну особу – на рівні 5,43 % (табл. 1).

Таким чином, слід зазначити, що успіх повоєнного відновлення країни, її "економічне диво" зумовлені великою кількістю чинників, серед яких як глобальні умови, економічні, політичні, так і культурні фактори. Проте основою повоєнного відновлення має виступати лібералізація економіки, забезпечення достатнього обсягу фінансування, у тому числі й зовнішнього, експортна орієнтованість у поєднанні з ефективним використанням доходів, що надходять від експорту.

Для емпіричного розрахунку внесків факторів виробництва у зростання ВВП використано Penn World Table (версія 10.01) протягом 1950–2019 рр. (Feenstra, 2019), зокрема статистичні дані щодо реального ВВП за поточним паритетом купівельної спроможності (ПКС) (у млн дол. США у цінах 2017 р.), запасу капіталу за поточним ПКС (у млн дол. США у цінах 2017 р.) та кількості зайнятих (у млн осіб) в Японії, Республіці Корея та Ізраїлі.

Протягом двох повоєнних десятиліть Японія демонструвала достатньо високі темпи економічного зростання в основному за рахунок загальної факторної продуктивності (табл. 2). Хоча в 1960-х роках суттєво збільшився внесок капіталу в зростання ВВП, що спричинило його нарощення. У подальшому економіка Японії демонструвала набагато скромніші темпи зростання. Значні темпи зростання капіталу в 1960-х та 1970-х роках (11,84 % та 10,28 %, відповідно), на нашу думку, пояснюються активним розвитком сусідніх країн азійсько-тихоокеанського регіону та лідерською роллю Японії у цьому процесі (зокрема, слід вказати на той факт, що Японія стала головним інвестором у Південній Кореї на той момент).

Таблиця 2

Середні темпи зростання в Японії протягом 1951–2019 рр., % р/р

	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2019
Темп зростання ВВП	8,4	10,5	6,0	3,6	2,9	0,3	3,7
Темп зростання ВВП на одну особу	6,41	9,11	5,18	2,69	2,75	–0,02	3,10
Темп зростання капіталу	5,79	11,84	10,28	2,55	4,68	0,45	4,82
Темп зростання зайнятості	2,0	1,4	0,8	0,9	0,1	0,3	0,6
Внесок зростання капіталу	2,32	4,74	4,11	1,02	1,87	0,18	1,93
Внесок зростання зайнятості	1,2	0,8	0,5	0,5	0,1	0,2	0,4
Внесок зростання загальної факторної продуктивності	4,88	4,93	1,38	2,04	0,92	–0,07	1,42

Джерело: розроблено автором.

Період післявоєнного відновлення Ізраїлю характеризувався найвищими показниками зростання за майже 70 років (табл. 3). Серед чинників зростання ВВП країни превалювала загальна факторна продуктивність. У наступному десятилітті показники зростання дещо знизилися, проте залишалися достатньо відчутними. Проте, починаючи з 1970-х років, істотно впав внесок TFP, що

спричинило гальмування економічного зростання в країні. Ця тенденція посилювалася в 2000-х роках, супроводжуючись падінням запасу капіталу. Зростання внеску зайнятості в 1990-х роках, на нашу думку, можна пояснити припливом мігрантів – репатріантів до країни (темп зростання зайнятості становив 2,5 %).

Таблиця 3

Середні темпи зростання в Ізраїлі протягом 1951–2019 рр., % р/р

	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2019
Темп зростання ВВП	10,9	9,3	4,8	4,5	7,3	2,6	5,1
Темп зростання ВВП на одну особу	6,49	6,09	1,91	2,66	3,06	0,09	2,24
Темп зростання капіталу	5,83	6,26	6,00	4,38	7,05	2,58	4,66
Темп зростання зайнятості	4,4	3,2	2,9	1,8	4,2	2,5	2,8
Внесок зростання капіталу	2,33	2,50	2,40	1,75	2,82	1,03	1,87
Внесок зростання зайнятості	2,6	1,9	1,7	1,1	2,5	1,5	1,7
Внесок зростання загальної факторної продуктивності	5,92	4,86	0,67	1,63	1,94	0,07	1,50

Джерело: розроблено автором.

Починаючи з 1963 р., до початку 1990-х років Південна Корея демонструвала двозначні темпи зростання (табл. 4). Після переорієнтації економіки на експорт у 1961 р., активізації залучення інвестицій та технологій до

початку 1980-х років домінуючим чинником зростання була загальна факторна продуктивність. Проте з 1980-х років на перший план виходить капітал як основний чинник зростання ВВП.

Таблиця 4

Середні темпи зростання в Республіці Корея протягом 1953–2019 рр., % р/р

	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2019
Темп зростання ВВП	4,1	9,0	11,1	10,9	7,4	3,2	7,6
Темп зростання ВВП на одну особу	2,65	5,43	7,52	8,06	5,70	1,99	5,33
Темп зростання капіталу	-0,59	4,24	6,17	11,88	8,81	5,73	7,41
Темп зростання зайнятості	1,4	3,6	3,6	2,9	1,7	1,2	2,3
Внесок зростання капіталу	-0,24	1,70	2,47	4,75	3,52	2,29	2,96
Внесок зростання зайнятості	0,9	2,2	2,2	1,7	1,0	0,7	1,4
Внесок зростання загальної факторної продуктивності	3,46	5,18	6,49	4,46	2,85	0,17	3,28

Джерело: розроблено автором.

Дискусія і висновки

Підсумовуючи вищезазначене, доцільно наголосити на тому, що чинники повоєнного відновлення є складними та різнобічними, зважаючи поєднання таких факторів, як фізичний та людський капітал, технологічний прогрес, інфраструктура, наявність належних інституцій та сприятливого бізнес-середовища. Аналіз драйверів економічного зростання у післявоєнний період країн, які є взірцями успішного відновлення економіки, засвідчив, що основним чинником повоєнного відновлення є загальна факторна продуктивність, що охоплює як нові технології, інвестиції в наукові дослідження, сприяння інноваційній діяльності, так і сприятливе бізнес-середовище, політичну стабільність та інституції. На другому місці за впливовістю чинників у період повоєнного відновлення – накопичення фізичного капіталу, яке в подальшому виходить на перші позиції у контексті внеску у зростання ВВП. Більше того, такі чинники, як інфраструктура і транспорт, вкрай важливі для створення сприятливого середовища в період відбудови економіки.

Щодо основних заходів економічної політики насамперед слід наголосити на лібералізації економік, наявності достатнього обсягу зовнішнього фінансування та експортній орієнтованості досліджуваних країн. Окрім того, досвід повоєнного відновлення засвідчив те, що наявність природних ресурсів не відіграє вирішальної ролі у сприянні економічному зростанню. Успіх повоєнного відновлення країни, її "економічне диво", також обумовлюється глобальними умовами, культурними та історичними факторами, які можуть впливати на відносну важливість рушійних сил зростання ВВП, що саме і відбувалося в Японії. Це необхідно враховувати, приймаючи

рішення щодо розробки тих чи інших заходів економічної політики, спрямованих на стимулювання зростання ВВП.

Насамкінець, досвід повоєнного відновлення Японії є більш вдалим порівняно з аналогічними процесами в Південній Кореї та Ізраїлі за рахунок ефективного комбінування кількісних та якісних чинників зростання. Серед останніх неабияке значення мали національні культурні особливості. Окрім того, важливу роль відіграли лідерські позиції Японії в Азійсько-Тихоокеанському регіоні щодо процесів трансферу технологій та інвестицій.

Подальші дослідження досліджуваної проблематики можуть стосуватися проведення емпіричних оцінювань конвергентно-дивергентних процесів у країнах, що перебувають на стадії повоєнного відновлення, наприклад за методикою, наведеною в (Zhylynska et al., 2020).

Список використаних джерел

- Denison, E.F. (1985). *Trends in American Economic Growth, 1929–1982*. The Brookings Institution.
- Diamond, P. (1965). National Debt in a Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 55, 1126–1150.
- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar, & Marcel P. Timmer (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <http://www.ggdcc.net/pwt>
- Jones, C.I. (2015). *The Facts of Economic Growth*. The National Bureau of Economic Research. Working Paper 21142. <http://www.nber.org/papers/w21142>
- Kaldor, N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. In D.C. Hague (Eds.). *The Theory of Economic Growth*. (pp. 177–222). St. Martins Press. https://doi.org/10.1007/978-1-349-08452-4_10
- Krugman, P. (1994). The Myth of Asia's Miracle. *Foreign Affairs*, 73(6), 62–78.
- Kuznets, S. (1971, Dec., 11). *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*. Lecture to the memory of Alfred Nobel. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1971/kuznets-lecture.html
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.

Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy*. OECD Development Centre, Paris. <http://www.ggdc.net/maddison/Monitoring.shtml>

Romer, D. (2011). *Advanced Macroeconomics*. 4th ed., McGraw-Hill.

Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–102.

Solow, R. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.

Stiglitz, J., Sen A., & Fitoussi J.-P. (2009). The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. Reflections and Overview. 33. OFCE. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-33.pdf>

World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Young, A. (1995). The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. *Quarterly Journal of Economics*, August, 641–680.

Zhylynska, O., Bazhenova, O., Zatonatska, T., Dluhopolskyi, O., Bedianashvili, G., & Chornodid, I. (2020). Innovation Processes and Economic Growth in the Context of European Integration. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D. "Faculty of Economics and Administration"*, 28(3). <https://doi.org/10.46585/sp28031209>

References

Denison, E.F. (1985). *Trends in American Economic Growth, 1929–1982*. The Brookings Institution.

Diamond, P. (1965). National Debt in a Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 55, 1126–1150.

Feenstra, Robert C., Robert Inklaar, & Marcel P. Timmer (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <http://www.ggdc.net/pwt>

Jones, C.I. (2015). *The Facts of Economic Growth*. The National Bureau of Economic Research. Working Paper 21142. <http://www.nber.org/papers/w21142>

Kaldor, N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. In D.C. Hague (Eds.). *The Theory of Economic Growth*. (pp. 177–222). St. Martins Press. https://doi.org/10.1007/978-1-349-08452-4_10

Krugman, P. (1994). The Myth of Asia's Miracle. *Foreign Affairs*, 73(6), 62–78.

Kuznets, S. (1971, Dec., 11). *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*. Lecture to the memory of Alfred Nobel. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1971/kuznets-lecture.html

Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.

Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy*. OECD Development Centre, Paris. <http://www.ggdc.net/maddison/Monitoring.shtml>

Romer, D. (2011). *Advanced Macroeconomics*. 4th ed., McGraw-Hill.

Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–102.

Solow, R. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.

Stiglitz, J., Sen A., & Fitoussi J.-P. (2009). The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. Reflections and Overview. 33. OFCE. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-33.pdf>

World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Young, A. (1995). The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. *Quarterly Journal of Economics*, August, 641–680.

Zhylynska, O., Bazhenova, O., Zatonatska, T., Dluhopolskyi, O., Bedianashvili, G., & Chornodid, I. (2020). Innovation Processes and Economic Growth in the Context of European Integration. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D. "Faculty of Economics and Administration"*, 28(3). <https://doi.org/10.46585/sp28031209>

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23

Прорецензовано / Revised: 19.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 30.10.23

Olena BAZHENOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

e-mail: olenabazhenova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DRIVERS OF ECONOMIC GROWTH: CASES OF POST-WAR RECOVERY

Background. The relevance of the study of the experience of successful post-war recovery of the countries in the context of identification and analysis of the economic growth drivers for Ukraine is undoubted at the moment, taking into account the need to develop effective economic policies and strategies to promote the reconstruction of the economy and embark on the trajectory of long-term economic growth. The purpose of the study is to empirically determine the drivers of economic growth in countries that are examples of successful post-war recovery. Among such countries are Japan, the Republic of Korea, and Israel. They are unique examples of a combination of global, economic, political, and cultural factors of economic growth, which is the object of this study.

Methods. The method of decomposition of the growth rate of GDP in relation to the growth rates of its factors is used to identify the contribution of production factors in ensuring economic growth.

Results. The study is the calculation of the contributions of production factors to the growth of GDP in Japan, the Republic of Korea, and Israel during 1951–2019. Based on these calculations the analysis of the key drivers of economic growth was carried out.

Conclusions. Analysis of the drivers of economic growth in the post-war period of countries that are patterns of successful economic recovery showed that the main factor of post-war recovery is total factor productivity, which includes new technologies, investments in scientific research, promotion of innovative activities, as well as a favorable business environment, political stability, and institutions. The second most influential factor in the period of post-war recovery is the accumulation of physical capital. As for the main measures of economic policy, first of all, it should be emphasized the liberalization of economies, the availability of a sufficient amount of external financing, and the export orientation of the countries. In addition, the experience of post-war recovery has shown that the availability of natural resources does not play a decisive role in promoting economic growth.

Keywords: economic growth, drivers of economic growth, factors of production, total factor productivity (TFP), post-war recovery, decomposition of economic growth, institutions.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішеннях про публікацію результатів.

The author declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

UDC 330.3/620
JEL F20, F21, L94, O00, Q42, 48
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/2>

Oksana BULKOT¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-6311-1459
e-mail: oksanabulkot@knu.ua

Liudmyla ANISIMOVA¹, PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-9678-269X
e-mail: anisimova@knu.ua

Olena LIUBKINA¹, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-8245-8300
e-mail: liubkina_olena@knu.ua

Mykola PETROVSKY¹, PhD (Philol.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-3267-7123
e-mail: mykola.petrovsky@knu.ua

¹Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INVESTING IN RENEWABLE ENERGY TRANSITION AS A KEY TREND IN THE GLOBAL ECONOMY

Background. Energy transition is crucial for mitigating greenhouse gas emissions and fostering sustainable global economic growth. However, with the uneven pace of energy transition across regions, businesses will encounter numerous challenges in identifying opportunities and risks while adapting to new policies and evolving market dynamics. The implementation of any strategy, particularly those related to the new transition approach with anticipated outcomes leading to conceptual shifts in interactions within both national and global economies will also require substantial investments and financing capacities. The energy transition will require huge investments over many years in renewable energy generation, energy efficiency, and energy infrastructure. That is why this article aims to analyze and summarize the key investment trends supporting the renewable energy transition in the global economy.

Methods. To provide due and relevant research the scientific generalizations, analogies, abstraction, analysis, and synthesis were used in the generalization of theoretical foundations of RE transition; the scientific analysis and generalization were implied while studying related publications and providing the conclusions; the method of logical analysis, structural, statistical and system methods were used for the analysis of the statistical and analytical data.

Results. In 2022, the total new investment in renewable energy reached approximately \$495 billion globally, marking a 17 % increase from the previous year. The funding for clean energy worldwide has been steadily increasing over the last two decades. In 2022, global investments in transition technologies reached \$1.3 trillion. But, as this research shows, investment in renewable energy will need to triple by the end of this decade. Most of the investments were made in developed countries widening the annual investment deficit that developing countries face in achieving the SDGs by 2030: the gap is now about \$4 trillion per year up from \$2.5 trillion in 2015 when the SDGs were adopted.

Conclusions. The energy transition requires investment not only in renewable energy generation and electrification but also in sustainable infrastructure, energy-efficient buildings, and decarbonization of industry. To meet climate goals, the energy transition requires a faster pace of renewable energy generation and end-use, in electrification of end-use sectors and improved energy efficiency. Businesses also have a key role to play in financing investments in the RE transition – they are the key enablers.

Keywords: investments, renewable energy transition, sustainable development goals, MNEs.

Background

Energy markets are undergoing generational change as climate priorities influence government policy, capital allocation, and investor behavior. With the pace of energy transition, which is uneven across geographies, businesses will face numerous challenges in identifying opportunities and risks and adapting to new policies and evolving market dynamics. Gaining insights into the future global energy system and emissions is crucial for success in staying ahead of these challenges and making confident investment decisions (Standard, & Poor's, 2023a). Energy transition is essential to reducing greenhouse gas emissions and powering sustainable global economic growth. The planet's population is expected to increase by about a fifth, exceeding 9 billion people in 2050, adding urgency to the need to tackle climate change (Standard, & Poor's, 2023b). Climate change and environmental degradation are an existential threat to Europe and the world. The European Commission has adopted a set of proposals to make the EU's climate, energy, transport, and taxation **policies fit for reducing net greenhouse gas emissions by at least 55 % by 2030**, compared to 1990 levels (European Commission, 2019). To overcome these challenges, the European Green

Deal will transform the EU into a modern, resource-efficient, and competitive economy, ensuring no net emissions of greenhouse gases by 2050, and economic growth decoupled from resource use.

To make a transition to renewable energy (RE) efficient, the European Union adopted the European Climate Law (European Commission, 2021) which is based on the the goals set out in the European Green Deal (European Commission, 2019) for Europe's economy and society to become climate-neutral by 2050 (European Commission, 2019, 2021). Climate neutrality by 2050 means achieving net zero greenhouse gas emissions for EU countries as a whole, mainly by cutting emissions, investing in green technologies, and protecting the natural environment. **Moreover, one-third of the 1.8 EUR trillion** investments from the Next Generation EU Recovery Plan, and the EU's seven-year budget will finance the European Green Deal. Also, it has set an ambitious 2030 climate target of at least a 55 % reduction of net emissions of greenhouse gases as compared to 1990, with clarity on the contribution of emission reductions and removals (European Commission, 2021).

The 2030 climate and energy framework includes EU-wide targets and policy objectives for the period from

2021 to 2030, including the following key targets (European Commission, 2030):

- Greenhouse gas emissions: from 40 % to at least 55 % reduction (compared to 1990 levels);
- Renewable energy: from 32 % to 42.5 % share;
- Energy efficiency target for final energy consumption: from 32.5 % to 36 %;
- Energy efficiency target for primary energy consumption: 39 %.

It is well known that the implementation of any strategy, especially those related to the new transition concept with expected outcomes leading to conceptual changes in the interactions within both – national and global economies, as well as essential investments and financing capacities. The importance of financing the renewable energy transition was discovered by UNCTAD (UNCTAD, 2014) through the prism of the analysis of SDG focus areas and their associated investment needs. UNCTAD states that "beyond good governance aspects, a great deal of financial resources will be necessary". The investment needs associated with the SDGs will require a step-change in the levels of both public and private investment in all countries, especially in LDCs and other vulnerable economies. Public finances, though central and fundamental to investment in SDGs, cannot alone meet SDG-implied demands for financing. The combination of huge investment requirements and pressured public budgets – added to the economic transformation objective of the SDGs – means that the role of the private sector is even more important than before (UNCTAD, 2014).

Continuing to develop the idea of financing energy transition based on the implementation of investment strategies and investment instruments, UNCTAD highlights that the energy transition will take huge amounts of investment, over many years, in renewable energy generation, energy efficiency, and energy infrastructure. To keep the world on track to meet the goal set out in the Paris Agreement of limiting global warming to, or close to, 1.5°C above pre-industrial levels will require investing about 1.5 times today's global GDP between now and 2050 (UNCTAD, 2023a).

Financing the energy transition has been at the center of global debate ever since the adoption of the SDGs and the Paris Agreement in 2015. Specialized agencies such as the International Energy Agency and the International Renewable Energy Agency, as well as entities such as the United Nations Framework Convention on Climate Change and the United Nations Environment Program, have made enormous progress in tracking climate finance and investment in green energy assets. Multilateral development banks, in addition to providing concrete support to projects on the ground, have developed reams of data and analysis on investment in energy infrastructure.

This article aims to analyze and summarize the core investment trends supporting the renewable energy transition in the global economy.

Literature review. All the publications on RE transition investment issues can be reviewed in several dimensions:

- 1) The general global declarations (developed by international organizations) and documents that establish basics and principles for RE transition within the entire global economy;
- 2) The direct-impact regulative and normative requirements for providing RE transition;
- 3) Regional (national) policies and laws that determine the directions of RE transition, establish regulative requirements, develop the investment facilities and capacities, and define the expected results indicating timeline;

4) The indirect-impact requirements and recommendations that facilitate and foster RE transition (e.g. listing requirements of the most important global stock exchanges);

5) The intra-corporate level of strategic planning in TNCs is based on SDG implementation.

It is important to notice the necessity not only of intending and implementing the SDG strategy in general and RE transition in particular, but the reporting on the implementation results of the RE and related investment strategy for all participants of this process – global organizations, governments, stock exchanges, and companies.

The critical need for a transition to clean energy-based economies was initiated by the United Nations General Assembly when it adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development in 2015 (United Nations, Sustainable Development Goals). At its core are the 17 Sustainable Development Goals (SDGs introduced at the United Nations Conference on Sustainable Development in Rio de Janeiro in 1992 (United Nations, 1992), which are an urgent call to action for all countries – developed and developing – in a global partnership. They recognize that eradication of poverty and other deprivations must go hand in hand with strategies to improve health and education, reduce inequality, and promote economic growth while tackling climate change and working to preserve oceans and forests (United Nations, Sustainable Development Goals). Later, in 1996, the UN provided instructions for estimating the performance of SDG development (United Nations, 1996) that thereafter were supplemented by taking into account new challenges and transformation changes that have emerged in the global economy (United Nations, 2007).

Sustainable policies may include measures to reduce greenhouse gas emissions, protect natural resources, promote renewable energy, improve access to education and healthcare, and ensure fair and equitable distribution of resource (Mohamad, Zainuddin, & Ab-Rahim, 2023).

The important contribution to the development of the idea of the necessity to promote investments for facilitating the energy transition was made by UNCTAD in 2014 (UNCTAD, 2014): by analyzing the key incentives and trends in global investing they discovered implied investment needs that "renewable energy transition require significant financial resources for spending on focused development programs, and the SDGs will necessitate a major escalation in the financing effort for investment in broad-based economic transformation, in areas such as basic infrastructure, clean water and sanitation, renewable energy, and agricultural production. Also, the investment needs associated with the SDGs will require a step-change in the levels of both public and private investment in all countries, and especially in LDCs and other vulnerable economies".

Furthermore, UNCTAD's World Investment Report 2023 (WIR) is strongly focused on modes, instruments, and the results of investing in RE transition within the entire global economy. And that is very important they also raise issues connected with the development and implementation of national sustainable energy-related investment policies (UNCTAD, 2023a).

At the regional level issues connected with the investing in RE transition appear in the policies and related publications of the European Commission through introducing particular regulative documents like the European Climate Law and European Green Deal (European Commission, 2019, 2021) that provide both – normative requirements and legal basis for making RE transition possible. The strategies, forms, methods, and results got in national economies are presented first of all as the parts of national policies, countries' reports provided by

governments and/or international organizations and related scientific publications (Adrian et al., 2023; Bogdanov et al., 2023; Eitan, & Hekkert, 2023; Mohamad, Zainuddin, & Ab-Rahim, 2023; Li, B., 2023; Li, K., 2023; Kemfert, Breyer, Oei, (Eds.), 2019; IRENA, 2023; United Nations, 2022).

Stock exchanges now play a facilitating and indirect educational role. On the one hand, the stock exchanges set listing requirements that mandate companies to implement SDG strategies (NYSE, Listing requirements). On the other hand, they also set their own SDG goals and actively report on their progress (e.g., London Stock Exchange, Sustainable Growth; NASDAQ, Environmental, Social and Governance; World Federation of Exchanges, 2022), and in addition, stock exchanges help other companies to develop their SDG strategies and to report accordingly by providing manuals, training and special conferences (World Federation of Exchanges, 2023).

Methods

Various scientific methods were used in the preparation of this article: scientific generalization, analogy, abstraction, analysis, and synthesis were used in the generalization of the theoretical foundations of the RE transition. Scientific analysis and generalization were used to study relevant publications and draw conclusions. In addition logical analysis, structural, statistical, and system methods were used to analyze the statistical and analytical data.

Results

Renewable energy is energy derived from natural sources that are replenished at a faster rate than they are consumed (United Nations, What is renewable energy?). Renewable energy, often referred to as clean energy, comes from natural sources or processes that are constantly replenished (NRDC, 2022). Renewable resources are virtually inexhaustible in duration but limited in the amount of energy that is available per unit of time (US Energy Information Administration).

We can define the following main types of renewable energy sources (United Nations, What is renewable energy?; NRDC, 2022; Office of Energy Efficiency & Renewable Energy):

- ✓ Solar energy;
- ✓ Hydropower;
- ✓ Wind power;
- ✓ Geothermal energy;
- ✓ Ocean energy;

✓ Biomass / Bioenergy (wood and wood waste, municipal solid waste, landfill gas and biogas, biofuels etc.).

As we can summarize from the above literature analysis and based on the Office of Energy Efficiency & Renewable Energy Renewable Energy, the benefits of renewable energy are numerous and affect the economy, the environment, national security, and human health. Here are some of the benefits of using renewable energy in the United States:

- Improved reliability, security, and resiliency of the nation's power grid;
- Job creation throughout the renewable energy industries;
- Reduced carbon emissions and air pollution from energy production;
- Increased U.S. energy independence;
- Increased affordability, as many types of renewable energy are cost-competitive with traditional energy sources;
- Expanded access to clean energy for off-grid or remote, coastal, or island communities.

Now, the contemporary global traditional energy system is transitioning from fossil-based to zero-carbon. As the future is coming fast, organizations in every industry will be dealing with a vastly different energy landscape soon. The energy transition is the shift from fossil fuels to renewable energy sources to reduce CO₂ emissions. To what extent, and how fast the global energy mix is shifting depends in large part on global dynamics and society's response to climate change. The energy transition is a continuing process requiring long-term energy strategies and planning, with a country-tailored focus on applying appropriated energy technologies to reach net-zero emissions (United Nations, Energy Transition).

According to the Global Enabling Sustainability Initiative technology has the potential to contribute to all 17 goals of the SDGs. Technology and innovation have the power to implement climate transformation and can address the key challenges of climate change, thus making an important contribution to a regenerative future (Fig. 1). A fundamental structural shift in the global energy system is becoming increasingly urgent, with a particular focus on energy storage. Transitioning away from a fossil-fuel-based energy system to an energy-efficient and renewables-based economy will equal a resilient, low-cost, and sustainable energy future for all.

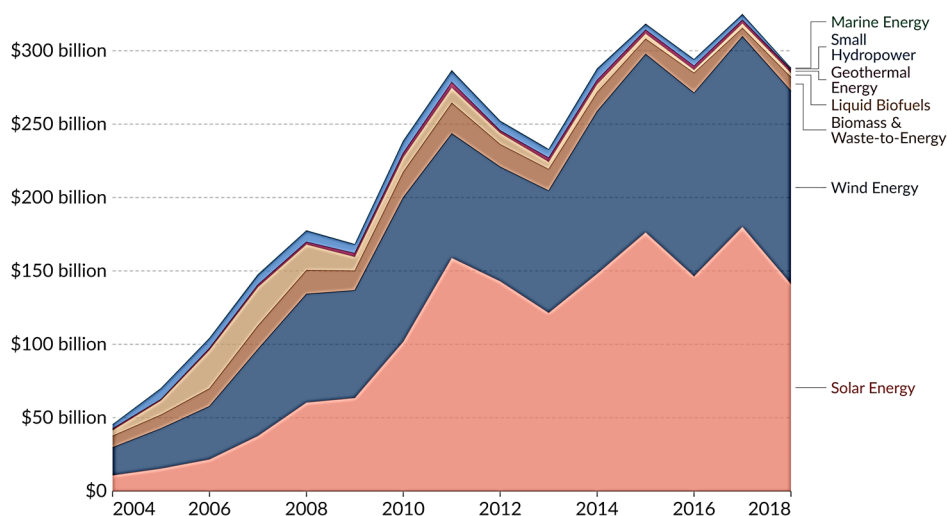


Fig. 1. Renewable energy investment by technology, in U.S. dollars per year (excluding large-scale hydropower schemes)

Source: (Our World Data, 2018).

However, investment in solar and wind energy is by far the highest. Global investment in solar energy has soared since 2004, rising from just over \$10 billion to more than 140 billion in 2019 (Statista, 2022a). By 2030, renewables will dominate the sales of energy-producing and consuming technologies. The green prize will be evident. Cheap renewables will get even cheaper. Fossil fuel demand will be off its current plateau and in clear decline. The negative externalities of fossil fuels will be increasingly weaponized. Climate impacts will become visible. Four technologies (solar, wind, electric vehicles, and heat pumps), in four markets (China, the United States, the European Union, and India), over the next four years will set the direction. Meanwhile, other locations and technologies need to get onto a similar path (Butler-Sloss, & Bond, 2023).

Energy storage, solar, and wind energy make up the bulk of the renewable energy additions, driven by supportive government policies and falling costs. After remaining resilient in 2020, these markets saw significant growth in 2021 with solar energy up 26 % and wind energy up 7 % (Trinasolar, 2022).

The energy transition requires investment not only in renewable energy generation and electrification but also in sustainable infrastructure, energy-efficient buildings, and industrial decarbonization. Furthermore, energy transition

investment requirements span the entire renewable energy supply chain, including research and development, critical minerals; component manufacturing and production, and the installation and operation of solar panels, wind turbines, batteries, and other key technologies. This is indicative of the scope and scale of the potential investment areas (UNCTAD, 2023a).

Moreover, investment in renewable energy **will need to triple** by the end of this decade if the world's climate pledges are to be met (Trinasolar, 2022). The required annual investment needs vary by type of source and cost of the technology. The two leading technologies, solar and wind power, need annual investments of more than \$330 billion and \$400 billion, respectively (Fig. 2). International projects announced for 2021 and 2022 amount to more than half of the needs under the current target, but this is not sufficient to reach the targets for the transition. To achieve climate objectives, the energy transition requires more speed in renewable power and end-use generation, in electrification of end-use sectors, and better energy efficiency. A concomitant rise in capital spending would require an additional \$47 trillion, for a total of \$150 trillion in the 1.5 °C Scenario, compared with \$103 trillion under the Planned Energy Scenario (PES).

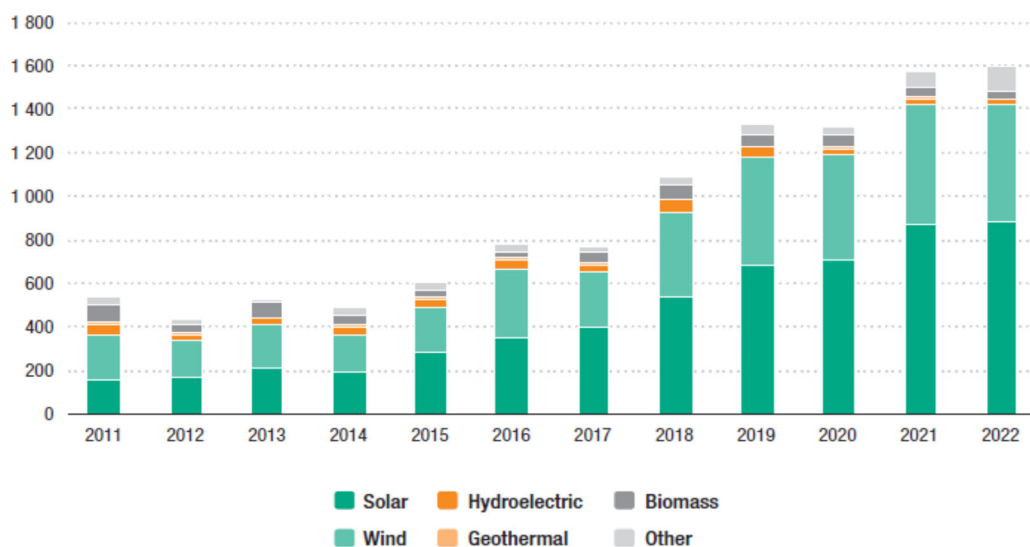


Fig. 2. International investment projects in renewables, by type, 2011–2022 (number of projects)

Source: (UNCTAD, 2023a).

In the end-use sectors (Tab. 1), investments in transition technologies amount to \$73 trillion, or about 47 % of the total investments required by 2050. This includes investments in conservation and efficiency (\$43 trillion), electrification (\$16.6 trillion), production and direct use of renewable technologies (\$6 trillion), green hydrogen (\$4.7 trillion) and carbon removal (\$3 trillion). Cumulative investments in moving the power sector toward renewables would need a

total of \$61 trillion to be spent on renewable power generation capacity (\$39 trillion) and enabling infrastructure for renewables i.e. power grids and flexibility (\$22 trillion). Investments in fossil fuel supply would account for \$12 trillion and investment in fossil fuel and nuclear power generation for \$1.9 trillion and \$1.6 trillion, respectively (International Renewable Energy Agency, 2023).

Table 1

A breakdown of energy transition investment by sector in 2021

Technology/Sector	Total Investment in 2021 (USD billion)	% change from 2020
Renewable energy	365.9	6.8
Electrified transport	273.2	76.7
Electrified heat	52.7	10.7
Nuclear	31.5	6.1
Sustainable Materials	19.3	141.3
Energy Storage	7.9	-6.0
Carbon capture & storage	2.3	-23.3
Hydrogen	2.0	33.3
Total	754.8	26.8

Source: (Visualcapitalist, 2022).

In 2022, global investments in transition technologies reached \$1.3 trillion, a record high. This figure was 19 % higher than in 2021, and 70 % more than that in 2019, before the pandemic began, despite a range of supply chain issues and inflationary pressures on labor and financing costs as well as on shipping and construction materials such as steel and cement. While renewables and energy efficiency remained the largest sectors – with a combined value of \$772 billion in 2022 – their share of overall investments has declined as other technologies have begun to attract more investment. Electrified transport technologies (including electric vehicles and their charging infrastructure) reached \$466 billion in 2022, a 54 % increase over 2021. Global sales of electric cars rose strongly in 2022, with 2 million sold in the first quarter, up 75 % from the same period in 2021 (International Energy Agency, 2022). Commitments such as the declaration on ZEVs and new targets such as those announced in China, as well as policies and measures introduced in 2021-2022, helped support this uptake (International Renewable Energy Agency, 2023).

Analysis of the statistical data (Statista, 2022a,b; UNCTAD, 2023a; International Renewable Energy Agency, 2023) allows us to make some conclusions. *First*, it is worth acknowledging that in 2022, the total new investment in renewable energy amounted to approximately \$495 billion worldwide. This was a 17 % increase from the previous year. The amount of funding provided for clean energy worldwide has steadily increased over the last two decades. In 2004, clean energy investments totaled \$32 billion and increased to a peak of \$495 billion in 2022. The significant increase in investment funding indicates that the industry has matured greatly. Policy support for renewable sources, an

accelerating industry, and the emergence of publicly listed companies that own renewable energy assets have driven the steady rise in clean energy investment (Statista 2022a).

Second, we can observe that despite renewable energy investments having nearly tripled since the adoption of the Paris Agreement in 2015, most of the money has gone to developed countries widening the annual investment deficit that developing countries face as they work to achieve the SDGs by 2030. The gap is now about \$4 trillion per year – up from \$2.5 trillion in 2015 when the SDGs were adopted. While developing countries need about \$1.7 trillion each year in renewable energy investments – including for power grids, transmission lines, and storage – they only attracted about \$544 billion in 2022. According to (UNCTAD, 2023a) more than 30 developing countries still haven't registered a large international investment project in renewables. In most of the 10 developing countries with the highest levels of international investment in renewable energy, investment in renewables represents between one-tenth and one-third of total FDI.

The cost of capital is a key barrier to energy investments here. Although most developing countries have set targets for transitioning to sustainable energy sources, only one-third of them have turned the targets into information on investment requirements. International investment in SDG sectors in developing countries increased in 2022, but the increase since the SDGs were adopted in 2015 is relatively modest due to weak growth in the early years and the sharp decline in investment during the COVID-19 pandemic. The widening SDG investment gap (Fig. 3) in developing countries stands in contrast to positive trends observed in sustainability investment in global capital markets. The sustainable finance market grew 10 % to \$5.8 trillion in 2022.

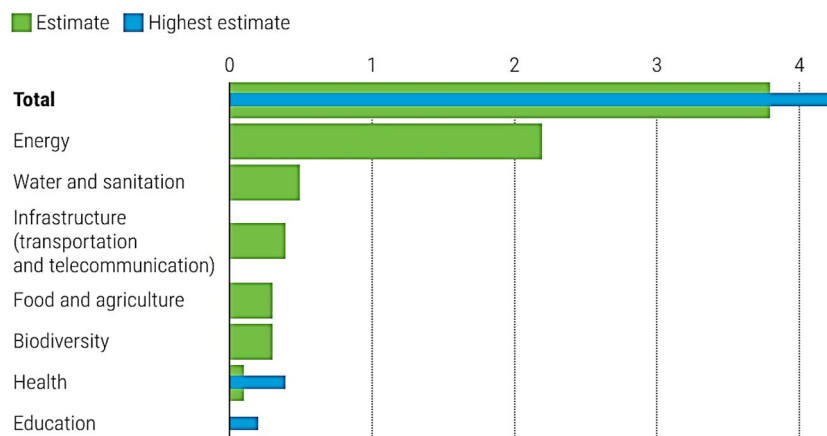


Fig. 3. Estimated annual investment gap to reach the SDGs by 2030, total and per sector, capital expenditure, trillions of USD

Source: (UNCTAD, 2023b).

Third, the situation in developed countries is markedly different (Tab. 2). The number of international investment project announcements in renewable energy in developed

countries was almost twice that in developing countries in 2022, and growth rates are significantly higher.

Table 2

Renewable energy: growth rates of international investment in developed regions

Region/Metric	CAGR (2015–2022) renewables, %	CAGR total number of projects	CAGR GDP
Europe	26	3,4	4,8
North America	20	3,5	4,7
Other developed economies	13	–2,2	3,7

Source: Compiled by the authors based on (UNCTAD, 2023a).

Including intra-European investments (Tab. 3), Europe alone accounted for almost three-quarters of all international investment projects in renewable energy in 2022, reflecting energy security concerns and concerted efforts to reduce the region's reliance on gas supplies from the Russian Federation. Excluding intraregional deals, the trend in international investment in the region is comparable to that in the other developed regions (UNCTAD, 2023a). China increased its overall energy transition investment by **60 %** from 2020 levels, further cementing its position as

a global leader. The country's wind and solar capacity increased by 19 % in 2021, with electrified transport also accounting for a large portion of the investment (Bloomberg, 2022). In 2022, the largest regional investments into renewable energy came from China and Europe (Tab. 3). China alone invested over \$270 billion, while Europe contributed roughly \$54 billion to sustainable energy technologies. Investment in the United States was also significant on a global scale.

Table 3

Energy Transition Investment by Country, 2021

Country	Energy Transition Investment (USD, billion)	% of the World's Total
China	266	35.2
U.S.	114	15.1
Germany	47	6.2
U.K.	31	4.1
France	27	3.6
Japan	26	3.4
India	14	1.9
South Korea	13	1.7
Brazil	12	1.6
Spain	11	1.5
Total	561	74.3

Source: (Visualcapitalist, 2022).

Next, the U.S. invested **\$114 billion** in clean energy last year, up 17 % from 2020. Several European countries also made the top 10 list, with Germany, U.K., and France rounding out the top five. In total, European countries invested **\$219 billion** in the energy transition. The United States is one of the largest consumers of renewable energy worldwide. In recent years, wind and solar have accounted for most of the new installed capacity. Investment in renewables in the United States is expected to increase greatly in the next years with the introduction of the Inflation Reduction Act, the most significant climate legislation in U.S. history. Germany holds a significant position as a leading consumer and producer of renewables worldwide, notable for its onshore wind capacity. Spain, the United Kingdom, and France are also among the largest installers of total wind power capacity in the world (Tab. 3) (Statista, 2022b).

As an investment theme, it is an investment in decarbonization: from renewables, battery storage, and hydrogen, through to grid capacity, or electrification of transportation or heavy industry manufacturing, for example. Clean, decarbonized energy assets are at the heart of the energy transition and in investment terms make up the most significant portion of the sub-sector. This creates attractive

opportunities for institutional investors with private capital to put to use. If investors are serious about purpose-driven investment – making headway against net zero targets – then the primary consideration should be investing in additionality: creating new renewables assets, so that fossil fuel power plants can be taken off the grid (Deloitte, 2020).

FDI plays a major role in financing investment in renewables. Project finance data show (Fig. 4) that worldwide almost half of investments involve a foreign sponsor or equity investor. In value terms, international project finance accounts for 55 % of investment in renewables. Most of this investment is purely private sector driven; less than one-fifth involves equity stakes by host-country governments, although such projects with government involvement are, on average, larger. International projects are also on average larger, often requiring a public-private partnership or a consortium of sponsors, especially for more expensive types of renewable energy technologies. As the project companies need to be capable of feeding energy into the system, these projects tend to also include other critical and necessary infrastructure, such as transmission lines or battery storage facilities, especially in developing countries.

Type of investor	Unit	Solar		Wind	
		Domestic	International	Domestic	International
Total	Value	59	41	29	71
	Number	58	42	47	53
Public	Value	31	9	11	25
	Number	23	6	11	10
Private	Value	28	33	18	46
	Number	34	36	36	43

Fig. 4. Project finance in renewable energy generation, by investor type and country grouping, 2016–2022 (Percent)

Source: (UNCTAD, 2023a).

Companies play a key role when it comes to climate transformation, with more than 60 % of global CO₂ emissions generated in the economy (Süddeutsche Zeitung, 2013). Today, companies know that they will not only face current market changes but also future opportunities and risks. There is an opportunity today to invest in the future, to transform companies in an environmentally friendly way, and at the same time to minimize risks from rising costs and regulations. Forward-thinking and responsible companies are taking the initiative to reduce their carbon footprint and implement their climate transformation. As studies by BCG and MIT show: these companies are also more successful and supported by customers, investors, and employees (Kiron et al., 2017).

Considerable progress has already been made in the transition to a low-carbon energy future due to economic factors, societal pressure, and new technologies. Multinational companies (MNEs) measure their progress in energy transition along six channels:

- Decarbonizing energy sources;
- Increasing operational energy efficiency;
- Identifying new investment priorities;
- Deploying new technologies;
- Adjusting to new policy mandates;
- Managing consumer and shareholder expectations.

Accordingly, with the Deloitte survey (Deloitte, 2020), the energy transition remains a priority for MNEs:

1) MNEs' plans for a lower-carbon future are well established across the power, oil and gas, chemicals, and manufacturing sectors;

2) The potential benefits cited for transitioning to lower-carbon operations were gaining a competitive edge, reducing costs, and improving the environment;

3) Digital technologies and customer support were cited as key drivers of a company's plans for a lower-carbon future.

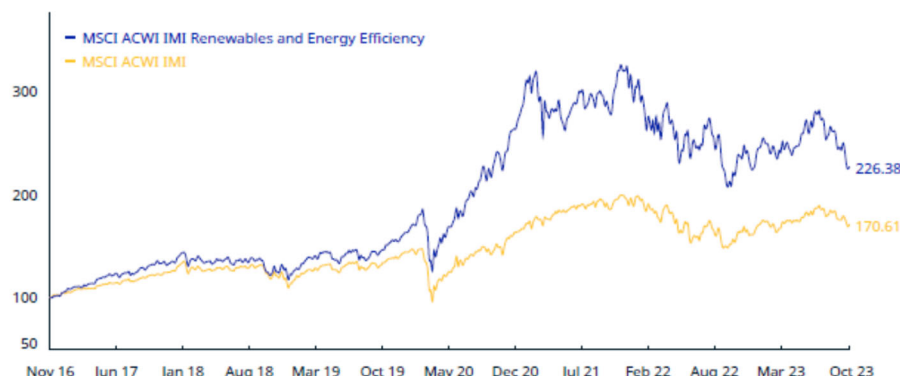
Among the top investors (UNCTAD, 2023a) in renewable power by number of projects between 2015 and 2022 were:

➤ from developed economies: Enel (316 projects), Engie (195), Electricité de France (180), Iberdrola (161), Energías de Portugal (142), Canadian Solar (126), RWE (123), TotalEnergies (119), Orsted (Dong Energy) (100), Impala (95). Other European energy MNEs such as BP (in 12th position) and Shell (16th) are also in the top 20 as they work to switch to renewable sources. European utilities are increasingly specialized in providing renewable energy, with most having set ambitious targets for their energy mix in transition. Several United States energy firms are also actively developing renewable projects, but mostly in their home market. Top domestic investors in renewable energy include NextEra Energy with 59 projects, followed at a distance by AES, and Duke Energy with 45 and 44 projects;

➤ from developing economies: ACWA Power (53), Abdul Latif Jamee (50), Masdar Clean Energy (48), Vena Energy (44), China General Nuclear Power Corp (39), Ayala Group (31), Power Construction Corporation of China (26), AMEA Power (23), ReneSola (19), Sembcorp Industries (19). In addition to companies specializing in renewable energy, there are a few diversified groups, such as Abdul Latif Jameel (Saudi Arabia) and the Ayala Group (Philippines), which have started to promote projects in this area only relatively recently.

To ease the comparison among the MNE in 2022 the MSCI ACWI IMI Renewables and Energy Efficiency Index (MSCI, 2023) was introduced (Fig. 5). It aims to represent the performance of a set of companies from MSCI ACWI IMI that are associated with the development of new products and services that promote renewable energy and energy efficiency, all assessed within the context of potential contribution towards a circular economy. The parent index MSCI ACWI IMI Index, includes large, mid, and small-cap securities across 23 Developed Markets (DM) and 24 Emerging Markets (EM) countries.

CUMULATIVE INDEX PERFORMANCE – NET RETURNS (USD) (NOV 2016 – OCT 2023)



ANNUAL PERFORMANCE (%)

Year	MSCI ACWI IMI Renewables and Energy Efficiency	MSCI ACWI IMI
2022	-26.77	-18.40
2021	7.67	18.22
2020	75.07	16.25
2019	32.70	26.35
2018	-8.69	-10.08
2017	31.99	23.95

Fig. 5. MSCI ACWI IMI Renewables and Energy Efficiency Index

Source: (MSCI, 2023).

Investment decisions by firms about developing energy infrastructure and choices between sources of energy are driven by various factors – economic, regulatory, technical, and environmental – within the context of the political environment. Economic factors include initial investment requirements and operating costs, cost of capital, exchange rates and currency risks, and expected returns and demand factors. Regulatory considerations include the business climate (e.g., planning processes), sector regulations (e.g. electricity pricing), and fiscal instruments. Technical factors include the readiness of technologies, the availability of human and technological capacity, and surrounding infrastructure such as transmission lines and storage capacity. Environmental factors include the presence of fossil fuel resources, renewable energy potential, and environmental risks. Finally, political considerations include energy security, national energy transition strategies, and overall political and regulatory risk (UNCTAD, 2023a)

Discussion and conclusions

As we can conclude from our research, the RE transition is an obvious continuous process that holds in the modern global economy. Several sectors are more popular for investing, among others: solar energy, wind energy, and waste management. Essential technologies such as battery storage systems allow energy from renewables, such as solar and wind to be stored and released when people, communities, and businesses need power. Wider access to all the essential components and materials – from the minerals needed to produce wind turbines and electricity networks, to electric vehicles – will be key.

The investment finance of RE transition is an important part of cooperation at all levels – global, national, and corporate. Despite the private investments exceeding those from governments, the last ones both with international organizations have to create a necessary and effective framework for promoting RE transition investment. While global cooperation and coordination are critical, domestic policy frameworks must urgently be reformed to streamline and fast-track renewable energy projects and catalyze private sector investments. Clear and robust policies, transparent processes, public support, and the availability of modern energy transmission systems are key to accelerating the uptake of wind and solar energy

technologies (United Nations, 2021). Also, shifting subsidies from fossil fuels to renewable energy not only cuts emissions, it contributes to sustainable economic growth, job creation, better public health, and more equality, particularly for the poor and most vulnerable communities around the world. Fossil fuel subsidies are one of the biggest financial barriers hampering the world's shift to renewable energy. According to the International Monetary Fund (International Monetary Fund, Fossil Fuel Subsidies), about \$5.9 trillion was spent on subsidizing the fossil fuel industry in 2020 alone, including through explicit subsidies, tax breaks, and health and environmental damages that were not priced into the cost of fossil fuels.

Despite the growing average global investment in the RE transition, at least \$4 trillion per year will need to be invested in renewable energy until 2030 – including investments in technology and infrastructure – to allow us to reach net-zero emissions by 2050. The funding is available, but what is needed is commitment and accountability, particularly from global financial systems, including multilateral development banks and other public and private financial institutions, that must align their lending portfolios toward accelerating the renewable energy transition.

Authors' contribution: Oksana Bulkot – conceptualization, literature review, analysis of statistical data, empirical research, a draft of the research, editing, and preparing the final text of the article; Olena Liybkina – methodology, literature review, theoretical background of the research, draft of the research; Liydmila Anisimova – literature review, theoretical background of the research, draft of the research; Mykola Petrovsky – writing: reviewing and editing.

References

- Addressing the Energy's Interlinkages with other SDGs. (2022). *United Nations*. <https://sdgs.un.org/sites/default/files/2022-06/Policy%20Briefs%20-2022%20Energy%27s%20Interlinkages%20With%20Other%20SDGs.pdf>
- Adrian, M., Purnomo, E.P., Enrici, A., & Khairunnisa, T. (2023). Energy transition towards renewable energy in Indonesia. *Heritage and Sustainable Development*, 5(1), 107–118.
- Agenda 21. Programme of Action for Sustainable Development. (1992). *United Nations*. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>
- Bogdanov, D., Oyewo, A.S., Mensah, T.N.O., Nishida, Y., Saito, T., Aikawa, T., Kimura, S., Gagnebin, M., Pescia, D., Shimoyama, T., Sadovskaia, K., & Breyer, C. (2023). Energy Transition for Japan: Pathways

- Towards a 100 % Renewable Energy System in 2050. *IET Renew. Power Gener.*, 17, 3298–3324. <https://doi.org/10.1049/rpg2.12844>
- Bulkot, O. (2021). Sustainable development in strengthening and promotion of investment climate of a country. In Ignatyuk, A. (Ed.). *Economy. Finances. Business. Management, materials of the II International Forum. Modern trends and contradictions in the development of the world economy and international business.* (pp. 28–30). https://www.efbm.org/wp-content/uploads/2021/11/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8_%D0%9C%D0%95%D0%9C.pdf
- Bulkot, O. (2022). Sustainable Investing: World Practice and Perspectives for National Economy of Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 1(218). <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/218-1/1>
- Butler-Sloss, S., & Bond, K. (2023). *The Energy Transition in Five Charts and Not Too Many Numbers.* <https://rmi.org/the-energy-transition-in-five-charts-and-not-too-many-numbers>
- China Sets Offshore Wind Record Amid Clean Energy Surge. (2022, January, 25). *Bloomberg.* <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-25/china-sets-offshore-wind-record-amid-massive-clean-energy-surge>
- Driving the global transformation agenda to a Smarter more Sustainable World with Digital Solutions at its Core. *Global Enabling Sustainability Initiative.* <https://gesi.org/>
- Eitan, A., & Hekkert, M.P. (2023). Locked in transition? Towards a Conceptualization of Path-Dependence Lock-Ins in the Renewable Energy Landscape. *Energy Research & Social Science*, 106. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2023.103316>
- Energy Efficiency. (2022). *International Energy Agency.* <https://iea.blob.core.windows.net/assets/7741739e-8e7f-4afa-a77f-49da-dd51cb52/EnergyEfficiency2022.pdf>
- Environmental, Social and Governance. *NASDAQ.* <https://www.nasdaq.com/esg>
- Energy Transition. *United Nations.* <https://www.undp.org/energy/our-work-areas/energy-transition>
- European Climate Law. (2021). *European Commission.* https://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-climate-law_en
- Five ways to jump-start the renewable energy transition now. (2021). *United Nations.* <https://www.un.org/en/climatechange/raising-ambition/renewable-energy-transition>
- Fossil Fuel Subsidies. *International Monetary Fund.* <https://www.imf.org/en/Topics/climate-change/energy-subsidies>
- Green Hydrogen for Industry: a Guide to Policy Making. (2022). *International Renewable Energy Agency.* www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Mar/IRENA_Green_Hydrogen_Industry_2022.pdf
- Green Equity Principles & Guidance – Public call for comments. (2023). *World Federation of Exchanges.* <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-green-equity-principles-and-guidance-note-call-for-comments>
- Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies Third Edition. (2007). *United Nations.* <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/guidelines.pdf>
- Investment in Renewable Energy by Technology. (2018). *Our World Data.* <https://ourworldindata.org/grapher/investment-in-renewable-energy-by-technology>
- Investments in Renewable Energy Worldwide in 2022, by region. (2022b). *Statista.* <https://www.statista.com/statistics/186923/new-investments-worldwide-in-sustainable-energy-by-region/#statisticContainer>
- Kemfert, C., Breyer, Ch., & Oei, P.-Yu. (Eds.). (2019). *100% Renewable Energy Transition: Pathways and Implementation.* MDPI. https://mdpi-res.com/bookfiles/book/1987/100_Renewable_Energy_Transition.pdf?v=1700043259
- Kiron, D., Unruh, G., Kruschwitz, N., Reeves, M., Rubel, H., & Meyer Zum Felde, A. (May 23, 2017). Corporate Sustainability at a Crossroads. Progress Toward Our Common Future in Uncertain Times. <https://sloanreview.mit.edu/projects/corporate-sustainability-at-a-crossroads/>
- Li, B. (2023). The role of financial markets in the energy transition: an analysis of investment trends and opportunities in renewable energy and clean technology. *Environ. Sci. Pollut. Res.*, 30, 97948–97964. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-29014-6>
- Li, K. (2023). Role of digital economic development in the environmental transition of the renewable energy sector of China. *Environ. Sci. Pollut. Res.* <https://doi.org/10.1007/s11356-023-30582-w>
- Listing requirements. *NYSE.* <https://www.nyse.com/listings-process>
- Mohamad, A. H. H., Zainuddin, M. R. K. V., & Ab-Rahim, R. (2023). Does Renewable Energy Transition in the USA and China Overcome Environmental Degradation? *International Journal of Energy Economics and Policy*, 13(6), 234–243. <https://doi.org/10.32479/ijeeep.14840>
- MSCI ACWI IMI Renewables and Energy Efficiency Index. (2023). *MSCI.* <https://www.msci.com/documents/10199/db1e81a4-3f15-8cff-ad61-292f9a311ce3>
- New investment in renewable energy worldwide from 2004 to 2022. (2022a). *Statista.* <https://www.statista.com/statistics/186807/worldwide-investment-in-sustainable-energy-since-2004/>
- Porter, S.E., & Hardin, K. (2020). Navigating the Energy Transition from to Grow. *Deloitte.* <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/energy-resources/Deloitte-nl-eri-navigating-energy-transition-DI.pdf>
- Ranked the Top 10 Countries by Energy Transition Investment. (2022). *Visualcapitalist.* <https://www.visualcapitalist.com/ranked-the-top-10-countries-by-energy-transition-investment/>
- Renewable Energy: The Clean Facts. (2022, June, 1). *NRDC.* <https://www.nrdc.org/stories/renewable-energy-clean-facts#sec-what-is>
- Renewable Energy. *Office of Energy Efficiency and Renewable Energy.* <https://www.energy.gov/eere/renewable-energy>
- Renewable Energy Explained. *US Energy Information Administration.* <https://www.eia.gov/energyexplained/renewable-sources/>
- S&P Global Commodity Insights. Atlas of Energy Transition. (2023a). *Standard & Poor's.* <https://storymaps.arcgis.com/collections/1e05ebf390554cb8b7cefa80e521afda>
- S&P Global Commodity Insights. Unraveling Uncertainty: 2023 Scenarios and Net-Zero Cases. (2023b). *Standard & Poor's.* https://www.spglobal.com/commodityinsights/PlattsContent/_assets/_files/en/specialreports/energy-transition/unraveling-uncertainty-2023-scenarios-and-net-zero-cases.html
- SDG Investment Trends Monitor, Issue 4. (2023b). *UNCTAD.* https://unctad.org/system/files/official-document/diaemisc2023d6app1_en.pdf
- Sustainable Development Goals. *United Nations.* <https://sdgs.un.org/goals>
- Sustainable Growth. Making More Possible. *London Stock Exchange.* <https://www.lseg.com/en/solutions/sustainable-finance>
- The European Green Deal: Striving to be the First Climate-Neutral Continent. (2019). *European Commission.* https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- The Renewable Energy Transition Explained. (2022). *Trinasolar.* <https://www.trinasolar.com/en-glb/resources/newsroom/mathe-renewable-energy-transition-explained>
- The WFE's 9th Sustainability Survey. (2022). *World Federation of Exchanges.* https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/Final%20WFE%20Annual%20Sustainability%20Survey%202023_v3.pdf
- World Energy Transitions Outlook 2023: 1.5°C Pathway, Vol. 1. (2023). *International Renewable Energy Agency.* www.irena.org/publications
- World Investment Report 2014. (2014). Investing in the SDGs: an Action Plan. *UNCTAD.* https://unctad.org/system/files/official-document/wir2014_en.pdf
- World Investment Report 2023. (2023a). WIR 2023. Investing in Sustainable Energy for All. *UNCTAD.* https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf
- What is renewable energy? *United Nations.* <https://www.un.org/en/climatechange/what-is-renewable-energy#:~:text=Renewable%20energy%20is%20energy%20derived,plentiful%20and%20all%20around%20us>
- United Nations. (1996). Indicators of Sustainable Development Framework and Methodologies. *United Nations Sales Publication.* No. E.96.II.A.16. New York, August 1996.
- 2030 Climate & Energy Framework. *European Commission.* https://climate.ec.europa.eu/eu-action/climate-strategies-targets/2030-climate-energy-framework_en#:~:text=In%20July%202021%2C%20the%20European,climate%2Dneutral%20continent%20by%202050
- 90 Konzerne verursachen 60 Prozent der Klimagase. (2013, November, 21). *Süddeutsche Zeitung.* <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/co2-emissionen-90-konzerne-verursachen-60-prozent-der-klimagase-1.1823922>

Отримано редакцією журналу / Received: 11.09.23
Прорецензовано / Revised: 20.10.23
Схвалено до друку / Accepted: 03.11.23

Оксана БУЛКОТ¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6311-1459>
e-mail: oksanabulkot@knu.ua

Людмила АНІСІМОВА¹, канд. фіз.-мат. наук, доц.
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9678-269X>
e-mail: anisimova@knu.ua

Олена ЛЮБКИНА¹, д-р екон. наук, доц.
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8245-8300>
e-mail: liubkina_olena@knu.ua

Микола ПЕТРОВСЬКИЙ¹, канд. філол. наук, доц.
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3267-7123>
e-mail: mykola.petrovsky@knu.ua

¹Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЇ В ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПЕРЕХІД – ВИЗНАЧАЛЬНА ТЕНДЕНЦІЯ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Вступ. Енергетичний перехід суттєво впливає на процеси зниження рівня викидів парникових газів і забезпечення сталого глобального економічного зростання. Зміна клімату і погіршення стану навколишнього середовища сьогодні становлять серйозні загрози для Європи та світу. Енергетичний перехід вимагатиме величезних інвестицій протягом багатьох років у виробництво відновлюваної енергії, енергоефективність та енергетичну інфраструктуру, а тому мета дослідження – аналіз та узагальнення основних інвестиційних тенденцій, що забезпечують перехід до відновлюваної енергетики у світовій економіці.

Методи. Для проведення належного й актуального дослідження використано методи наукового узагальнення, аналогії, абстрагування, аналіз та синтез. Для вивчення літературних джерел і формування висновків застосовано метод наукового аналізу та узагальнення; для аналізу статистичних та аналітичних даних використано метод логічного аналізу, структурний, статистичний та системний методи.

Результати. У 2022 р. загальний обсяг нових інвестицій у відновлювану енергетику в усьому світі становив приблизно 495 млрд дол. США (це на 17 % більше, ніж у 2021 р.). Обсяг фінансування чистої енергії в усьому світі демонстрував стабільну зростаючу тенденцію протягом останніх двох десятиліть. У 2004 р. інвестиції в чисту енергетику становили 32 млрд дол. США та зросли до піку в 495 млрд дол. США у 2022 р. У 2022 р. глобальні інвестиції в перехідні технології досягли 1,3 трлн дол. США, проте інвестиції у відновлювану енергетику мають зрости втричі до кінця цього десятиліття. Зберігання енергії, сонячна та вітрова енергія становлять основну частку у відновлюваних джерелах енергії, причому переважно за рахунок політики і програм державної підтримки та зниженню рівня витрат, а інвестиції в сонячну та вітрову енергію найвищі.

Висновки. Енергетичний перехід потребує капітальних вкладень не лише для виробництва відновлюваної енергії та електрифікації, але й для формування сталої інфраструктури, будівництва енергоефективних будівель та декарбонізацію промисловості. Для досягнення кліматичних цілей енергетичний перехід вимагає інтенсивнішого використання відновлюваної енергії кінцевими споживачами, електрифікації секторів кінцевого споживання та забезпечення вищого рівня енергоефективності. Саме корпоративний сектор відіграє основну роль як у фінансуванні інвестицій в енергетичний перехід, так і публічній промоції цієї ідеї.

Ключові слова: інвестиції, перехід до відновлюваної енергетики, цілі сталого розвитку, транснаціональна компанія.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

UDC 330.222"17"
JEL A10; A13; B12; B30
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/3>

Billel DJEGHRI, PhD (Econ.), Senior Lecturer
ORCID ID: 0000-0001-8280-8393
e-mail: billel.djeghri@univ-constantine2.dz
Constantine 2 University Abdelhamid Mehri, Constantine, Algeria

ADAM SMITH: EGOISM AT THE SERVICE OF THE ECONOMY

Background. Defenders of scientific economics will enthusiastically look to Adam Smith's writings for arguments in favor of free trade to bolster the metaphor that heralds later formulations of general equilibrium theory, while his critics will be just as tenacious in seeking out Adam Smith's highly debatable assumptions and methods that call into question the discursive chain of political economy. The aim of this article is to situate Adam Smith's thesis of liberalism and his philosophy of egoism in its historical context, in order to better understand the workings of our modern economy and its future, taking note of the fact that Adam Smith sought to transpose certain anthropological principles to the sciences in general, and to economics in particular.

Methods. The author has adopted classic scientific research methods. First, a historical method is used to provide a portrait of Adam Smith and the key events in his life that shaped his vision of economics. Then, a descriptive method focusing on an overview of Adam Smith's main theses on egoism and its interaction with economics. Finally, an analytical method, based on a detour through Adam Smith's anthropology and moral philosophy, will enable us to better understand why a society driven by self-interest can survive and even prosper.

Results. The article concludes that, for Adam Smith, the "egoistic" motive that drives each individual to constantly improve his or her economic situation generates beneficial effects at the national level and leads to the best possible economic organization by achieving the general interest through competition. In this respect, egoism will always be the main force organizing the economic activities of any society. Natural equilibrium therefore results from the interaction of all individuals in the economy and the confrontation of their interests, without the need for any regulatory intervention, because all individuals, in one way or another, are selfish.

Conclusions. For over a century, Adam Smith's thinking on egoism and its role in the economy has been consciously or unconsciously decontextualized to serve the ideology of free-market advocates. It's true that Adam Smith's famous metaphor of the "invisible hand" alluded to the harmonious functioning of the "market". In other words, the selfishness of each leads to an equilibrium through the satisfaction of his or her self-interest. We can't deny that, for Adam Smith, liberalism is still based to a certain extent on the principle of a natural equilibrium resulting from the way we all play our part in the economy and the confrontation of our interests.

Keywords: Adam Smith, egoism, individual interest, harmonization, general interest.

Background

It is in a spirit of respect for the complexity of Adam Smith and some aspects of his work that this paper has been written. If you're expecting to find an exhaustive article on Adam Smith or his work, or even on both, which are closely intertwined in a creative dynamic, then skip it! This manuscript is not for you. Presenting the life and work of Adam Smith once again may seem superfluous, given the celebrity of this author and the ideas he developed more than two centuries after his death. Adam Smith features in every history of economic thought, and almost every book on its foundations. What's more, a huge number of articles have been written, both on his work as a whole, and on specific aspects of it.

Thus, it is possible to find analyses of Adam Smith's extensively developed works, such as *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. The quantity and quality of these publications are proof, if proof were needed, of the considerable importance of these works. On the one hand, there are those who believe that Smith's thinking can be summed up in an expression he never used: "laissez-faire, laissez-passer". In short, for this school of thought, Adam Smith is The Founder of liberalism. In London The Adam Smith Institute maintains the collective memory of a close link between radical liberal thinking and Smith's theories. On the other hand, there are those who believe that this presentation of Adam Smith's thought is reductive, those who develop an interpretation of Adam Smith's thought that integrates philosophical, religious, economic, and social dimensions as far as possible. Without forgetting the importance of Adam Smith's liberal theses, we will limit ourselves in this article, out of modesty, to exploring certain aspects of his work, but also certain features of his

life, and to resituating his liberalism and philosophy in their historical context.

Methods

To achieve the desired objective, the author has adopted classic scientific research methods. First, a historical method is used to provide a portrait of Adam Smith and the key events in his life that shaped his vision of economics. Then, a descriptive method focusing on an overview of Adam Smith's main theses on egoism and its interaction with economics. Finally, an analytical method, based on a detour through Adam Smith's anthropology and moral philosophy, will enable us to better understand why a society driven by self-interest can survive and even prosper.

Results

But in fact! Who really was Adam Smith? Adam Smith was an 18th-century Scottish philosopher and economist, and one of the leading figures of the Scottish Enlightenment. We'll see later that this clarification will be important in the article. Born on June 5, 1723, in Kirkcaldy (United Kingdom), his start in life was not particularly fortunate, as (Ross, 2010) points out, since his father, also Adam, had died a few months before his birth. His story, to which the science of political economy owes its fundamental foundations, is entirely contained in his two main classic works, namely *The Theory of Moral Sentiments* published in 1759, but above all *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* published in 1776, which is considered to be one of the great books in the history of economics, according to (Berry, 2018). His life, so simple and so full, would have left no trace if it had been up to him, for his modesty matched his knowledge, we might say his genius.

Almost nothing is known of his childhood, except that it was very delicate and at times stormy, according to (Blanqui et al., 1843). A particularly gifted, if absent-minded, pupil from

childhood, Adam Smith left to study in Glasgow at the age of fourteen, where he remained until 1740. Having won a scholarship intended in part to train Scottish Anglican clergy (the status of this scholarship in Smith's time is not clear), he went to study at Oxford University, where he did not enjoy himself. Choosing an academic career, Adam Smith was awarded the Chair of Logic at Glasgow University at the age of twenty-seven, and later the Chair of Moral Philosophy.

Adam Smith is generally regarded as the founder of modern economics, which he helped to establish as a science, but some, such as Murray Newton Rothbard, have defined him as a minor author, considering that his work contained few original ideas and that many of these were false, as (Rothbard, 1995) reports. Dressed in his father's uniform, he ended his life as a customs officer, just like his father, and became increasingly eccentric after his mother's death. On June 8, 1790, Adam Smith, a Scottish customs officer, passed away in relative indifference, leaving behind a body of work that had, nonetheless, already made him famous.

Contextualizing Adam Smith's thinking. If we've decided to write this paper at the crossroads between philosophy, economics, and religion, it's because all economic thinking has philosophical and religious ramifications. In other words, any economic system is always underpinned by a certain worldview, and it's this worldview that interests us in this article. Of course, talking about economics is always a little ambiguous. Why is that? Well, because science is expected to be both reproducible and predictable – these are the two criteria of modern science since they enable a hypothesis to be verified according to certain given parameters. It's easy to see, however, that in economics, reproducibility and, above all, predictability are not always the case, and this is something that economists were much criticized for during the 2008 financial crisis. Indeed, as (Greenspan, 2013, pp. 88–96) points out, virtually no economist saw this crisis coming, and even if some would argue the contrary, there was no consensus or at least majority opinion within economic schools on the arrival of this crisis.

All mathematical schools agree on the Pythagorean theorem, and all physical schools agree on the law of gravitation, but obviously, when it comes to economics, not all schools agree, not all schools foresee and predict the same events, and this is what makes it more difficult to classify economics in the big family of sciences, as (Honoré, 1997) points out.

By the way, everyone in the scientific community knows the slightly mocking joke about economists: "Why did God create economists? It's so that meteorologists' forecasts are taken seriously". It's a little joke that's not intended to discredit economics as such because this article isn't about making a mockery of economics – that's not the point. Rather, it's about understanding how modern economic thought came about under the impetus of Adam Smith and, above all, identifying the worldview or, more precisely, the philosophical and religious conception that structures it. As (Winther, 2016) reminds us, all science depends on a conception of the Universe, and when we understand the worldview that presides over a field of research, we understand its direction and applications much better.

So, as we said, Adam Smith is considered the father of modern economics, and he is the author of an expression that has been taken up and commented on many times in the field of philosophy and economics, namely the expression "invisible hand", with which Adam Smith is strongly associated to the point of becoming almost

synonymous in modern economic thought according to (Kennedy, 2009, pp. 239–263) although it was a relatively common expression at the time Smith came to use it as (Harrison, 2011, pp. 29–49) rightly notes. B. Dupont and Y. Durham (Dupont, & Durham, 2021) explain that when Smith spoke of the "invisible hand", he meant the invisible hand of the market, the latter being the place where supply and demand meet. In the 18th century, the market didn't have the level of deployment and complexity it has today, but let's just say that as far as the productive economy and the exchange of goods and services were concerned, the principles were already globally well-defined, and this expression "invisible hand" was intended to image a phenomenon that economists consider central, namely the phenomenon of the harmonization of interests.

Indeed, economic thought is founded on the idea that private interests harmonize mutually. We should point out immediately that Adam Smith's "invisible hand" is not a concept, nor is it the center of gravity of Smith's theory, even if some have placed it at the center of his masterpieces, as (Klein, & Lucas, 2011, pp. 43–52) have noted. It is simply an image, a simple metaphor, as (Wight, 2007, pp. 341–358) points out, and moreover, it is an expression that appears only three times in his published body of work, which includes a treatise on moral philosophy *The Theory of Moral Sentiments* (1759), an essay on the origin of language *Considerations Concerning the First Formation of Languages* (1761), a work on political economy "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" (1776) and a posthumous work *Essays on Philosophical Subjects* (1795) comprising a number of essays on subjects as diverse as astronomy, the philosophy of science, the imitative arts, the external senses and more. So it would be unfair, to say the least, to reduce Adam Smith's thought to the phrase "invisible hand".

In this article, we fully share the opinion of all those economists who consider that the expression "invisible hand" is often used to caricature or oversimplify Adam Smith's thinking, and we agree all the more since we're about to see that Adam Smith's thinking is not monolithic, it's just that any theory or doctrine escapes the control of its author and always ends up becoming an autonomous force. While we can't blame Adam Smith for creating a religion of economics, we are forced to observe that his ideas were the seeds from which a veritable mystique of the market flourished. But if it seems unfair to us to reduce Adam Smith's thinking to this single "invisible hand" metaphor, it's because in his work *The Theory of Moral Sentiments* he takes a very clear stand in favor of altruism, in favor of the idea that human beings are fundamentally driven by compassion and empathy. This seems to stand in stark contrast to the thesis he defends in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, published 17 years later, namely that human egoism is the driving force behind the prosperity and happiness of nations. It is this ambivalence of thought that has given rise to what some economists have called 'the Adam Smith problem', a problem that lies in the opposition and apparent contradiction between two strands of his thought, the altruistic side of *The Theory of Moral Sentiments* and the egoistic side of *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. The reason why this article focuses on *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* is that it has to be said, it has had the greatest influence on the economic history of Western nations, rather than *The Theory of Moral Sentiments*, which looks anything but self-interested, according to (Ashraf et al., 2005, pp. 131–145).

However, we also feel it essential to point out that these two main works by Adam Smith, which are based on apparently contradictory themes of human nature – namely, non-cooperative self-interest and sympathy for others – are in fact, only contradictory if we fail to distinguish impersonal exchange in the market from personal exchange. Indeed, in the first case, non-cooperative behavior maximizes the gains from exchange and is the basis for specialization and wealth creation. As for the second case, cooperative behavior in personal exchange based on reciprocity – exchange of gifts, favors, and assistance over time – maximizes the gains from social exchange. Indeed, Vernon's finding that people can be both cooperative and uncooperative has been corroborated by laboratory experiments (Vernon, 1998, pp. 2–19).

Egoism, what a high virtue! After this lengthy preamble to introduce and contextualize Adam Smith's thinking, we'll now turn to the expression "invisible hand" to find out what it means and what it covers.

The idea behind the expression "invisible hand" is that there is a principle of natural harmonization of private interests. In other words, individual interests would converge, and it goes even further since the principle of the "invisible hand" is that if each individual pursues his or her own private interests, if each individual is only interested in pursuing his or her own selfish interests, then, without realizing it, each individual will contribute to the common good. One way of summarizing the "invisible hand" principle, according to (Sabéran, 2014, p. 55), is to say that private interests make for public prosperity, in other words individual interests spontaneously coordinate in the market and satisfy the general interest.

The expression "invisible hand" appears only once in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, yet the claim that it is central sets the tone for the interpretation of Adam Smith's legacy to this day according to (Tabb, 1999, p. 38), when in fact it is an inaccurate transcript of Smith's thinking, since today it serves only to convey the most fearsome ideas of the most radical followers of liberalism and the benefits of the market economy. This expression was used and explained by Adam Smith (Smith, 1776) in the following passage: "By preferring the support of domestic to that of foreign industry, he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it". Reading this extract, we can better grasp what Adam Smith describes as the virtues of egoism, i. e. the virtues of pursuing our private interests. It's the idea that if we all pursue our own interests, we unwittingly contribute to the economic progress of society.

Another way of putting it, a little more directly, is that egoism is the motor of economic growth, and egoism is the motor of the prosperity of nations; so where morality condemns egoism, where morality condemns the withdrawal of the individual into his private interests, economics will on the contrary exalt egoism, economics will make egoism a virtue. What's very important to understand in this idea of the "invisible hand" is that the economic progress of society in no way enters into the mind of the individual who pursues his own interests, and when we say that it doesn't enter into the mind it's quite simply linked to the fact that the harmonization of interests is a natural phenomenon, is an

impersonal phenomenon, is a phenomenon that doesn't involve the will of individual agents.

To make an analogy, let's imagine that to build a house you call on the services of various tradesmen, each of whom will only take care of the work they've been contracted to do: the tiler won't check the strength of the walls, the bricklayer won't check that the electrician's wiring is properly installed, etc. The problem for each of these tradesmen is to get the job done right. The problem for each of these craftsmen is to get the job done right. In a way, the fact that the house meets the buyer's expectations, or that the house is pleasant to live in for its owner, is not the concern of the craftsmen, in the sense that what motivates them to do a good job is not to make the owner of the house happy, because making the owner of the house happy would be part of an altruistic and benevolent approach. But the principle of the "invisible hand" is that individuals never have in mind the purpose of what they are contributing to. As Otteson (2018) points out, market players are totally disinterested in the economic prosperity of their nation, and that's not their problem. Their problem is how to make money, how to make a profit, and it's because they are driven and motivated by this single impulse of individual ambition that they will do a good job, and therefore contribute to the prosperity of their nation.

The idea of the "visible hand" is that one participates all the more effectively in the economic prosperity of the nation the more preoccupied one is with one's own particular interest, and this is what makes it possible to understand that other extremely well-known quotation in which Adam Smith tells us "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love". In other words, our butcher doesn't do a good job because he wants to make us happy, he doesn't do a good job because his motivation is to please us, he does a good job because it's in his interest, because the better he does, the more people will turn to him, the more likely he is to win our loyalty and the more profit he'll reap. This leads naturally to the paradoxical conclusion that the more we work to satisfy our egoism, the more we contribute to the happiness of all.

For Ioannou and D. Wójcik (Ioannou, & Wójcik, 2021, pp. 5425–5434), it's important to mention that this idea of the "invisible hand" is based on a well-known economic principle: the division of labor, i. e. the fact that each person will work in his or her own area of specialization, that each person will intervene in one aspect of the production chain. To put it simply and clearly: not everyone can do everything, not everyone can do the same job.

So the division of labor, i. e. the division of tasks and specialization as a condition of productivity, which was strongly influenced by Taylorism in the 19th century, as (Janoski, & Lepadatu, 2014) argue, lies at the root of Adam Smith's thinking, and this is what makes the principle of specialization one of the specificities of modern economics, since until modern times, and more particularly until the invention of industry, production was not necessarily considered to be based on the division of tasks.

A craftsman in antiquity or the Middle Ages was someone who was involved in all stages of the production chain, someone who had a holistic relationship with his production. The opposite of this holistic relationship is, of course, hyperspecialization. If we recall in this article these fairly elementary principles of the division of labor, it's first of all to put our finger on something that enables us to understand better this idea of harmonizing interests, it's to put our finger on the interdependence of economic agents,

and interdependence means that the sum of individual agents forms a system. From this point of view, we can speak of an organic vision of the economy, that is to say, we can consider the economic life of a nation as an organism in which each of the organs occupies a function that is oriented towards the functioning of the whole.

The reason for this clarification is to underline the fact that, at that time in the 18th century, economic progress was influenced by philosophy, which was itself particularly influenced by the rise of the physical sciences, as (Hindman, 2009) points out, in particular by the idea that any individual element or agent is defined by its action within a coherent whole. To put it bluntly, the thinkers of the time believed that it was possible to apply the laws and behaviors governing the physical world to the field of economics, so Adam Smith's economic thought was not an intellectual creation *ex-nihilo*, nor was it the fruit of free inspiration without any methodological foundation. The principle of the "invisible hand" is not the fruit of pure intuition, but simply the transposition into the economic sphere of the laws and principles that govern the physical world. To understand this idea, we need to bear in mind the importance that 18th-century thinkers attached to the methods of experimental natural sciences, of which physics and astronomy are the privileged models. Let's not forget that in the 17th century, progress in the natural sciences was phenomenal, leading to a total paradigm shift, and it was then that we realized just how fine and precise the laws of the Universe's organization were.

It's important not to underestimate the fascination of the intellectuals of the time for the formidable organization of the laws of the Universe that science was enabling them to discover, and it's not for nothing that this period saw a redefinition of the concept of God, the image increasingly in vogue in intellectual circles is that of a god represented as a Great Architect who designed the Universe on a mathematical model. The more we discovered about the laws of the Universe, the more we realized how effective science was at shedding light on these laws, and the more we developed the desire to understand human behavior using the methods and tools of science.

As a professor of moral philosophy and part of the Scottish Enlightenment, which was a school of thought based on natural theology, Adam Smith was influenced by the ideas of "natural law" that permeated 18th-century intellectual circles. The repeated use of the term "natural" throughout the discussions of the leading figures of this school of thought suggests that human beings can themselves observe the nature of life and society, God's purposes, and the appropriate mode of behavior as (Meek et al., 1978) pointed out. There are natural laws that can be grasped and are best followed for the betterment of society. The "natural law" that mattered most to Adam Smith was the freedom of each human being to seek his or her own interest, limited only by respect for the freedom of others.

For Adam Smith, under no circumstances should rulers use their power to grant special privileges or impose restrictions on initiative. In opposition to interventionist views, Adam Smith proposed the model of an atomistic market where the "invisible hand" freely did its miraculous work of transforming self-interest into social good. These are the aspects of *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* that classical economists emphasize, even though Adam Smith is also known to have railed against the confiscation of power by big business and its allies in government, and its use for

purposes that run counter to workers interests informs us W. Tabb (Tabb, 1999, p. 35).

The questions that then arise are: What does this have to do with selfishness? What does it have to do with the idea that the driving force behind economic prosperity is the pursuit of self-interest? It's quite simple. To understand it, we need only highlight this quote from Claude-Adrien Helvétius (Helvétius, 1758), an 18th-century French philosopher, who said: "If the physical universe is subject to the laws of motion, the moral universe is no less subject to those of interest". From this quotation, we understand that what's at stake is the description of the laws of human behavior on the model of the laws of behavior of physical bodies. What's at stake is understanding that just as physical elements are subject to forces that can be modeled through physical laws, so it is possible to model the laws of human behavior, and just as physical bodies are subject to the law of attraction, moral bodies are subject to the law of interest.

In simpler terms, the principle of all our actions, the driving force that directs us in our actions, is interest, the inner, individual force that pushes us to act without the need for compulsion. Give someone an interest in acting, and you'll have no need to compel them. The principle of modern economics is the pursuit of mutual interest, and in an intellectual paradigm in which the elements harmonize, in which each person contributes to the interest of the whole, it becomes as necessary as it is advantageous to let each person pursue his or her own interest. The law of interest is the transposition to the economic sphere of the law of attraction of bodies in the physical sphere.

In the 18th century, the analogy between human behavior and the behavior of physical bodies went even further, with metaphors that often compared a nation's economic activity to the physiological activity of a living organism. Veins allow blood to circulate, just as rivers allow goods to flow, ultimately contributing to a healthy economic metabolism.

So it's clear that the persistence of these metaphors highlighting the analogy between the physical and economic worlds speaks volumes about the faith that existed at the time in the application of the scientific method to all areas of life. In this sense, modernity is the moment when we decided to take a scientific look at human nature. By the way, this is something that was already apparent in the 17th century, notably in the political theory of Thomas Hobbes, who also postulated that egoism was the fundamental principle of human behavior as (Mendie, & Egbai, 2015, pp. 101–107) pointed out.

As a reminder, in Hobbes, it is the structural egoism of human beings that brings them into conflict, that brings them to the war of "all against all", as (Ryan, 2018, 639–649) tells us, but it is this same egoism that brings them out of the war of "all against all" by entering into a social pact in which they transfer their natural freedom to a sovereign in exchange for their security, as (Corsa, 2021, pp. 201–226) pointed out. So, even back then, we had a first example of modeling human behavior on the scientific laws of the physical world. This is what we call positivism, i. e. the application of the scientific method to all spheres of existence, including moral behavior, including that which seems at first sight to escape the laws of physical determinism.

Deism/science analogy, religion/science contradiction.

In recent decades, Islamic economics has emerged as a new economic, ethical, moral, and virtuous doctrine that can provide guidance to policymakers according to (Wilson, 2014), but it's no less true that long before the advent of Islam, the words "morality" and "economics" already had

their origins in the classical intellectual world and Aristotle's social theory informs us (Bowles, 2016). Even then, excessive profits or even the mere charging of interest were considered immoral. Economics was one of the three domains of practical philosophy, alongside politics and ethics. It wasn't until the 18th century that moral economics was detached from morality and draped in a religious cloak, becoming nothing more than an insignificant religious concept, so much so that today the mention of this concept against a backdrop of words like generosity, equity, kindness, sharing or justice is laughable. This raises the question of whether we can ignore the moral foundations of our lives. To answer this question, we need to highlight something paradoxical in Adam Smith's thinking: the theory of human economic behavior and the resulting theory of the "invisible hand" are justified by two seemingly opposite methodological approaches.

Indeed, when we take a closer look at the thesis of the natural harmonization of interests, we realize that it stems from both a religious conception – what we'll call faith in divine providence, i. e. the idea that God as the Great Architect has ensured that our behaviors converge and harmonize mutually – and a scientific conception in which each element of a system unknowingly and unwittingly contributes to the harmonious functioning of the whole. So here we have a magnificent synthesis between the religious and the scientific spirit, since in both cases we find the same idea, namely that each element, in pursuing its own end, works towards the functioning of the whole. However, the idea that each individual should be left to pursue his or her own interests and give free rein to their egoism is in total contradiction with all moral concepts based on charity, self-sacrifice, or sacrifice.

Even though Adam Smith's "invisible hand" fits in perfectly with the deistic vision, it is in total contradiction with monotheistic religious morality in general, which makes egoism not the driving force behind human behavior, but a vice to be combated, because if egoism is at the root of the prosperity of nations, and if at the same time, we consider that the prosperity of nations is a goal to be achieved. It's easy to come to the conclusion that moral prohibitions need to be abolished – in other words, that we need to move away from considering egoism as a vice, to considering it axiologically neutral in terms of values and standards, to consider it simply as the driving force behind economic progress. Here, of course, we are moving away from Adam Smith's recommendations in terms of economic behavior, as he never prescribed the abolition of moral norms, and even less the abolition of the legal laws that govern the behavior of individuals in a society. Indeed, his ideas have often been misinterpreted, as (Liu, 2020, pp. 1041–1068) rightly points out. For example, he never called for the promotion of vice for vice's sake, nor did he advocate a religion of evil; he simply considered that every egoism has a positive counterpart, which is economic prosperity.

Adam Smith didn't believe that egoism alone was enough to guarantee a good society, according to (Magdalena, 2006), nor did he champion licentious behavior or transgression and immorality, but it must be said that the logic of his theoretical system leads to this conclusion, and as previously stated, once disseminated in the public arena, ideas escape the control of their authors and become autonomous forces.

Discussion and conclusions

We can conclude from Adam Smith's reasoning that man spontaneously seeks to satisfy his particular desires, that he pursues his own self-interest. For Smith, this natural egoism

poses no major moral problem, insofar as man's tendency to ensure his own happiness first and foremost contributes to the realization of general happiness. In other words, vices such as pride and vanity contribute to the public good, while virtues such as modesty and honesty produce the opposite effect, because in a sober society, we pay more attention to our consumption, we take fewer baths, we turn down the thermostat, we turn off the wifi, we use our cars less, we limit our purchases at the supermarket... and all this means less growth from a strictly economic point of view.

So it's the dynamics of vested interests that drive a society's prosperity. Adam Smith clearly showed that it's interest that drives the baker to get up in the middle of the night to prepare the daily bread of his fellow citizens and that it's the same thing for the brewer. It's certainly the same for the people who prepare Shish Kebab in Turkey, Sushi in Japan, or Couscous in North Africa. All these examples highlight the dichotomy between moral virtue and economic prosperity and show that the market is the culmination and centerpiece of the process of empowering the moral, political, and economic spheres.

If egoism stimulates growth, as Adam Smith emphasized, then it is essential to understand the polymorphous nature of egoism, i. e. its most diverse forms. All altruism conceals an underlying selfishness. The tendency to devote oneself to others and to help those in need, i. e. the empathy felt for someone in difficulty and the resulting action, is often a behavior motivated by the expectation, conscious or unconscious, that acting altruistically will bring us social benefits, or at least provide us with similar assistance in the future should we find ourselves in a situation of similar difficulty. It's a behavior that can also be motivated by the desire to eliminate the feeling of unease we feel when faced with the misfortune of others – in other words, to eliminate the cause of unhappiness to feel better. Finally, it's a behavior that can be motivated by the search for a certain personal satisfaction generated by an altruistic act. In the end, our altruism may be nothing more than disguised or repressed egoism, based as it is on our own sensitivity, need, desire, or fear.

Starting from this premise, everything is egoism – eating and drinking alone are expressions of our physiological ego – and everyone is egoistic. Adam Smith's "problem" is then simply badly posed: it's not a question of knowing whether the driving sentiment of social life is egoism or sympathy, but of knowing how man's egoism is expressed and, incidentally, what the consequences of this egoism are for the economy.

References

- Ashraf, Nava, Colin, F. Camerer, & Loewenstein, George. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (3), 131–145. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/089533005774357897>
- Berry, Christopher J. (2018). *Adam Smith: A Very Short Introduction*. Oxford University Press, United Kingdom.
- Blanqui, J. A., Buchanan, D., Say, J. B., McCulloch, J. R., Smith, A., & Simonde de Sismondi, J.C.L. (1834). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (2 éd.). J. A. Blanqui. France.
- Bowles, Samuel. (2016). *The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*. Yale University Press, New Haven and London, United Kingdom.
- Corsa, Andrew J. (2021). Thomas Hobbes on Civility, Magnanimity, and Scientific Discourse. *Hobbes Studies*, 34(2), 201–226. <https://doi.org/10.1163/18750257-BJA10032>
- Dupont, Brandon, & Durham, Yvonne. (2021). Adam Smith and the not so invisible hand: A revision for the undergraduate classroom. *International Review of Economics Education*, 36(C). <https://doi.org/10.1016/j.iree.2020.100205>
- Greenspan, Alan. (2013). Never Saw It Coming: Why the Financial Crisis Took Economists by Surprise. *Foreign Affairs*, 92(6), 88–96. <https://www.foreignaffairs.com/united-states/2008-crisis-never-saw-coming>

- Harrison, Peter. (2011). Adam Smith and the History of the Invisible Hand. *Journal of the History of Ideas*, 72(1), 29–49. <https://doi.org/10.1353/jhi.2011.a413473>
- Helvétius, Claude-Adrien. (1758). *De l'esprit*, Laurent Durand, France.
- Hindman, Hugh D. (2009). *The World of child labor: an historical and regional survey*, Routledge, USA.
- Honoré, Lionel. (1997). *L'Économie est-elle une science? : Un exposé pour comprendre, un essai pour réfléchir*, Flammarion, France.
- Ioannou, Stefanos., & Wójcik, Dariusz. (2021). Was Adam Smith an economic geographer? *GeoJournal*, 87, 5425–5434. <https://doi.org/10.1007/s10708-021-10499-y>
- Janoski, Thomas., & Lepadatu, Darina. (2014). *Dominant Divisions of Labor: Models of Production that Have Transformed the World of Work*, Kindle. USA.
- Kennedy, Gavi. (2009). Adam Smith and the Invisible Hand: From Metaphor to Myth. *Econ. Journal Watch*, 6(2), pp. 239–263. <https://econjwatch.org/File+download/252/2009-05-kennedy-watchpad.pdf?mimetype=pdf>
- Klein, Daniel B., & Lucas, Brandon. (2011). In a Word or Two, Placed in the Middle: The Invisible Hand in Smith's *Tomes*. *Economic Affairs*, 31(1), 43–52. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.2010.02047.x>
- Liu, Glory M. (2020). Rethinking the "Chicago Smith" Problem. *Adam Smith and the Chicago School*, 1929–1980. *Modern Intellectual History*, 17(4), 1041–1068. <https://doi.org/10.1017/S147924431900009X>
- Magdalena, Planeta. (2006). *L'influence intellectuelle en économie : le cas d'Adam Smith et d'Amartya Sen*. Université du Québec à Montréal. Canada.
- Meek, Ronald L., Raphael, David D., & Stein, Peter G. (1978). *Adam Smith, lectures on Jurisprudence*. Indianapolis Liberty Fund, United Kingdom.
- Mendie, Patrick J., & Egbai, Mary J. (2015). An examination of the nexus between Thomas Hobbes: Concept of Human Nature and Theory of the State. *African Journals Online*, 15(2), 101–107. <https://www.ajol.info/index.php/sophia/cart/view/136855/126350>
- Otteson, James. (2018). *The Essential: Adam Smith*. Fraser Institute, Canada, pp. 45–49. <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/essential-adam-smith.pdf>
- Ross, Simpson I. (2010). *The Life of Adam Smith*. OUP Oxford, United Kingdom.
- Rothbard, Murray N. (1995). *Economic Thought Before Adam Smith: an Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, (vol. I). Ludwig von Mises Institute, USA.
- Ryan, Alan. (2018). Escaping the War of All against All: Leviathan, Thomas Hobbes. *Social Research: An International Quarterly*, 85(3), 639–649. <https://doi.org/10.1353/sor.2018.0036>
- Sabéran, Shirine. (2008). La notion d'intérêt général chez Adam Smith: de la richesse des nations à la puissance des nations. *Géoeconomie*, 45(2), 55–71. <https://doi.org/10.3917/geoecon.045.0055>
- Smith, Adam. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, United Kingdom.
- Tabb, William K. (1999). *Reconstructing Political Economy: The great divide in economic thought*. Routledge, United Kingdom.
- Vernon L, Smith. (1998). The Two Faces of Adam Smith. *Southern Economic Journal*, 65(1), 2–19. <https://doi.org/10.2307/1061349>
- Wight, Jonathan B. (2007). The Treatment of Smith's Invisible Hand. *The Journal of Economic Education*, 38(3), 341–358. <https://doi.org/10.3200/JECE.38.3.341-358>
- Wilson, Rodney. (2014). *Economics and morality from an Islamic perspective*. Edward Elgar Publishing, United Kingdom.
- Winther, Rasmus G. (2016). *The Structure of Scientific Theories*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Stanford University.

Отримано редакцією журналу / Received: 15.08.23
Прорецензовано / Revised: 21.09.23
Схвалено до друку / Accepted: 19.10.23

Біллел ДЖЕГРІ, канд. екон. наук, ст. викл.

ORCID ID: 0000-0001-8280-8393

e-mail: bilhel.djeghri@univ-constantine2.dz

Університет Константина 2 імені Абдельгаміда Мергі, Константина, Алжир

АДАМ СМІТ: ЕГОЇЗМ НА СЛУЖБІ ЕКОНОМІКИ

Вступ. Прихильники наукової економіки з ентузіазмом шукатимуть у працях Адама Сміта аргументи на користь вільної торгівлі, щоб підкріпити метафору, яка проголошує пізніші формулювання теорії загальної рівноваги, у той час як його критики будуть настільки ж наполегливі у пошуку екстраординарних дискусійних припущень і методів, які ставлять під сумнів дискурсивний ланцюг політичної економії. Метою цієї статті є визначення історичного контексту теорії Адама Сміта про лібералізм і його філософію егоїзму, з метою кращого розуміння принципів функціонування сучасної економіки та її майбутнього, беручи до уваги той факт, що Адам Сміт намагався перенести певні антропологічні принципи до науки загалом і до економіки зокрема.

Методи. Автор використав класичні наукові методи дослідження. По-перше, історичний метод використовується для створення портрета Адама Сміта та ключових подій у його житті, які сформували його бачення економіки. Описовий метод зосереджений на огляді основних тез Адама Сміта про егоїзм та його взаємодію з економікою. Нарешті, аналітичний метод, в основу якого покладено огляд антропології та моральної філософії Адама Сміта, дозволить краще зрозуміти, чому суспільство, кероване власними інтересами, може вижити і навіть процвітати.

Результати. У статті робиться висновок, що для Адама Сміта "егоїстичний" мотив, який спонукає кожну людину постійно покращувати своє економічне становище, створює позитивні наслідки на національному рівні та веде до найкращої можливої економічної організації шляхом досягнення загальних інтересів через конкуренцію. У цьому відношенні егоїзм завжди буде основною силою, що організує економічну діяльність будь-якого суспільства. Таким чином, природна рівновага є результатом взаємодії всіх індивідів в економіці та протистояння їхніх інтересів без необхідності будь-якого регуляторного втручання, оскільки всі індивіди, так чи інакше, є егоїстами.

Висновки. Понад століття погляди Адама Сміта на егоїзм і його роль в економіці свідомо чи несвідомо деконтекстуалізувалися, щоб служити ідеології прихильників вільного ринку. Дійсно, знаменита метафора Адама Сміта про "невидиму руку" натякала на гармонійне функціонування "ринку". Іншими словами, егоїзм кожного веде до рівноваги через задоволення його власних інтересів. Ми не можемо заперечувати, що для Адама Сміта лібералізм усе ще певною мірою базується на принципі природної рівноваги, яка є результатом того, яким саме чином ми всі відіграємо свою роль в економіці та протистоянні наших інтересів.

Ключові слова: Адам Сміт, егоїзм, приватний інтерес, гармонізація, загальний інтерес.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 330.1, 330.8
 JEL B22, C50, D11, E12, E20, N12
 DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/4>

Bohdan DOROSH, PhD Student
 ORCID ID: 0000-0002-8642-5071
 e-mail: bogdandorosh@gmail.com, dorosh_b@nubip.edu.ua
 National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

OVERCOMING CONSTRAINTS AND EXPLORING BEHAVIORAL INSIGHTS INTO THE SAMUELSON MULTIPLIER-ACCELERATOR MODEL

Background. *This article critically examines the limitations of traditional macroeconomic modeling, with a particular focus on the dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models and their predecessors. By scrutinizing their shortcomings in predicting and comprehending economic crises that are highlighted in numerous research papers and addressing contemporary challenges, the article calls for a fundamental revision of these models. To overcome their limitations, the article puts forward a novel approach that integrates insights from behavioral economics and incorporates real-life agents into macroeconomic models aiming to contribute to the advancement and refinement of macroeconomic modeling.*

Methods. *The paper centers its analysis on Samuelson's multiplier-accelerator model, a prominent framework in macroeconomics, highlighting its inherent deficiencies and proposing potential improvements through the application of behavioral economics insights.*

Results. *By dissecting the model's core assumptions, such as the consumption function, private investment, and government spending, the article argues for the integration of real agents with bounded rationality, 'animal spirits', expectations of future income, consumer sentiment, and segmentation of households and firms into distinct categories. By adopting a more realistic representation of human behavior, macroeconomic models can provide more accurate forecasts and better policy guidance.*

Conclusions. *The article states that the incorporation of behavioral factors into macroeconomic models is indispensable for advancing our understanding of complex economic phenomena. By incorporating a more nuanced and realistic representation of economic agents and their decision-making processes, these models can overcome their existing limitations and contribute to the development of more robust and effective economic policies.*

Keywords: *macroeconomic modeling, Samuelson's multiplier-accelerator model, agent-based modeling, behavioral economics, animal spirits, economic growth.*

Background

Over the past three decades, dynamic stochastic general equilibrium models (DSGE models) have been the prevailing framework in macroeconomic modeling. These models are rooted in the principle of rational expectations and equilibrium and continue to be extensively utilized by macroeconomists as well as research departments of central banks in most developed countries with market economies. To date, the vast majority of macroeconomic studies rely on DSGE models or their antecedents, such as the theory of real business cycles (RBC), the Goodwin growth cycle model, Samuelson business cycles, Keynesian economics, and various other methodologies.

DSGE models, along with their predecessors that were partially supplanted by DSGE models, have demonstrated inadequacies in both practical and theoretical dimensions (Talavyrya, Dorosh, & Pintsak, 2023). Particularly during crises, these models have proven insufficient in predicting and providing the necessary understanding for a swift recovery from such phenomena. DSGE models were unable to predict the 2007-2008 Global Financial Crisis and did not help public officials navigate through it. They have failed to fulfill the essential functions expected of well-developed macroeconomic models. A key objective of any macro model is its capacity to furnish vital information during profound economic downturns, which have been recurring events throughout history, and to offer guidance on appropriate responses to these downturns. Ideally, a macro model should anticipate such crises rather than merely informing us about the precise growth rate of the economy (e.g., 3% or 5%). Given that deep economic recessions give rise to heightened unemployment and increased consumer prices, critically affecting a significant portion of the population (Stiglitz, 2018), addressing these concerns becomes paramount.

As we enter the third decade of the 21st century, humanity confronts a multitude of new challenges and

uncertainties lying ahead. In recent years alone, the world has encountered an unprecedented series of events, including Russia's war against Ukraine in the heart of Europe, the global outbreak of the coronavirus pandemic, the profound societal shifts associated with digital transformation, the pressing issue of climate change, the complexities of global migration and refugee crises, the demographic challenges, and numerous other significant concerns. It is crucial to thoroughly study and comprehend these phenomena to formulate appropriate responses, as they exert a profound impact not only on the economy and business cycles but also on the well-being of a majority of the world's population. In our assessment, it is not only impractical but also detrimental to rely on modeling methods that have proven ineffective in practice when seeking solutions to such intricate questions.

Hence, the search for solutions to contemporary challenges through macroeconomic modeling is a pressing concern. Behavioral economics emerges as a promising avenue to address these challenges by introducing real-life agents into existing models, departing from the abstract realm of theoretical constructs. Alternatively, it offers the possibility of developing entirely new agent-based models. Both approaches have considerable potential and are advocated by the scientific community. An evident shift in the paradigm of macroeconomic thinking is already underway, characterized by increasing and more profound integration with microeconomics. Within this evolving landscape, behavioral economics assumes a pivotal role (Akerlof, 2002). Several national banks around the world including the Federal Reserve System, the European Central Bank, and the Bank of England are already developing agent-based models that are based on behavioral economics insights. We believe that the trend will continue, and more countries will develop such models in the future.

Literature review. Over the past three decades, a considerable number of scholars, including Nobel laureates

in economics, have devoted their efforts to examining the efficacy of DSGE models and their predecessors in macroeconomic modeling. Their research has included critical analysis, suggestions for improvement, and proposals for alternative model frameworks. In general, there is a broad consensus among researchers that macroeconomic modeling has been grappling with an existential crisis for approximately 15 years. As S. Storm (Storm, 2021) points out, it is widely acknowledged that the classical form of DSGE models should be phased out, yet consensus has not been reached regarding the precise type of models that should supplant them. Consequently, DSGE models persist in active use.

D. Vines and S. Wills (2018, 2020) advocate for the continued utilization of DSGE models but propose significant modifications to enhance their effectiveness. In a recent paper, they outline several key adjustments to the models. These modifications include emphasizing financial contradictions, imposing limitations on the application of rational expectations, incorporating heterogeneous agents, and identifying more appropriate representative agents (Vines, & Wills, 2018). Building upon their previous work, they propose a more radical transformation in a subsequent paper. Their proposal involves commencing simulations with simpler models, ideally represented as two-dimensional sketches, to elucidate the underlying mechanisms responsible for the existence of multiple equilibrium points. These identified mechanisms would then be integrated into broader DSGE models through a novel framework of multi-equilibrium synthesis (Vines, & Wills, 2020).

Following the global financial crisis of 2008, there has been a substantial increase in the number of researchers highlighting the limited applicability of DSGE models in macroeconomic modeling. Many of these scholars advocate for a complete replacement of DSGE models with alternative frameworks. Notably, Joseph Stiglitz expresses his skepticism, stating that mainstream DSGE models do not qualify as sound theory. He argues that a robust theoretical framework should be grounded in the actual behavior of firms, households, and the functioning of markets (Stiglitz, 2018). J. Stiglitz (2018) emphasizes that models lacking the ability to replicate and explain real-world economic phenomena are ill-suited for practical macroeconomic modeling. In his view, an appropriate model should be built upon the actions of real agents, incorporating microfoundations, rather than relying on fictional hyper-rational beings, which are seldom observed in real economic behavior. As economics is a behavioral science, this perspective holds significant relevance.

A. Korinek (Korinek, 2018) acknowledges certain positive attributes of DSGE models, including their universal applicability, although he expresses criticism regarding this aspect. However, he emphasizes that these models tend to oversimplify intricate social interactions, reducing them to a limited set of variables and relationships. Furthermore, they often impose constraints that are in direct contradiction with findings from microeconomic research.

In conclusion, a growing body of research argues for the partial or complete replacement of outdated DSGE models with agent-based models that incorporate microfoundations. This viewpoint is supported by influential works by G. Akerlof, D. Colander et al and D. Gatti et al. (Akerlof, 2002; Colander et al., 2008; Gatti et al., 2018), among others. Our previous paper provides a comprehensive examination of the key developments and issues associated with agent-based models (Talavyrya, & Dorosh, 2021). While there have been promising advancements in agent-based modeling, a

significant challenge remains in the limited adoption of such models by central banks, despite initiatives such as the European Central Bank's efforts to develop such a model. It is important to bridge the gap between research and practical implementation to leverage the potential benefits of agent-based models in guiding policy decisions and understanding complex economic dynamics.

Samuelson's model of business cycles, also known as the Hansen–Samuelson model (Samuelson, 1939), was developed by Samuelson himself as a tribute to the influential economist Alvin Hansen, whose work inspired Samuelson during the model's construction. Although the model's primitiveness stems from its sole consideration of the demand side, it nonetheless offers valuable insights into the dynamics of business cycles within national economies (Barros, Ortega, 2019). However, the original form of the model, dating back to 1939, possesses inherent limitations and has since become outdated. Consequently, numerous new variations of Samuelson's model have emerged over the past two decades alone, with at least 15 works reevaluating the model's foundational assumptions. Noteworthy contributions include the works of I. Dassios and A. Zimbidis, M. Barros and F. Ortega, F. Tramontana and L. Gardini, P. Piironen and S. Raghavendra (Dassios, & Zimbidis, 2014; Barros, & Ortega, 2019; Tramontana, & Gardini, 2021; Piironen, & Raghavendra, 2019), among others. In addition, elements of behavioral economics have been integrated into Samuelson's model by (Westerhoff, 2006) and (Westerhoff, & Franke, 2012).

Research gap and the aim of the article. Despite the prevalence of DSGE models in macroeconomics, there is a broad consensus among scientists that profound changes are needed in macroeconomic modeling. Much of the criticism stems from conceptual shortcomings observed in DSGE models. These include the reliance on the hyper-rationality of agents, the assumption of general equilibrium, homogeneity, the pursuit of a generalized solution to all problems, and other related factors. However, there has been relatively limited research focused on examining specific instances of DSGE models or their predecessors to identify and address their inherent deficiencies. Our primary aim is to address this research gap by conducting an extensive analysis of the limitations present in macroeconomic models, with a particular focus on Samuelson's multiplier-accelerator model. We intend to provide a comprehensive examination of these shortcomings and propose potential enhancements to the model utilizing insights from behavioral economics. By incorporating behavioral factors into the framework, we aim to contribute to the advancement and refinement of macroeconomic modeling.

Methods

Using the classical Hansen–Samuelson model (Samuelson, 1939) as a basis for analyzing business cycles, which serves as an antecedent to pure DSGE models, our objective is to highlight the principal limitations associated with this model type. We aim to delve deeper into the underlying assumptions formulated by Samuelson, illustrating why they are not in line with contemporary scientific trends, which are mainly related to the inclusion of real agents in the models. Furthermore, we attempt to propose possible modifications to this model drawing on the research of behavioral economists and incorporating a more comprehensive representation of real agents. Through these efforts, our goal is to enhance the model's applicability in today's world and align it with modern scientific advances mainly related to behavioral economics.

Results

The birth of modern business cycle theory can be attributed to the introduction of the Samuelson multiplier-accelerator model in 1939. This model, created by Samuelson, combined the innovative Keynesian multiplier analysis with the well-established principle of acceleration. While several key components of Samuelson's model remain relevant, scholars frequently point to two significant shortcomings. First, the model fails to replicate long-term business cycles accurately. Second, empirical observations indicate that the model's parameter values lead to an unstable trajectory of national income. Additionally, F. Westerhoff (Westerhoff, 2006) asserts that the model does not meet expectations.

Samuelson multiplier-accelerator model is based on the following assumptions (Samuelson, 1939):

1. National income Y_t at the time t can be written as the sum of three components: consumption, C_t , induced private investment, I_t , and government spending, G_t :

$$Y_t = C_t + I_t + G_t.$$

2. Consumption function C_t at the time t depends on the value of last year's national income (only on it) and on the marginal propensity to consume, modeled by the parameter a , where $0 < a < 1$:

$$C_t = aY_{t-1}.$$

3. Private investment I_t at the time t depends on changes in consumption compared to the previous period and on the accelerator (acceleration coefficient) b , where $b > 0$. So, by substituting the corresponding values into the formula, we get that I_t depends on the change in national income:

$$I_t = b(C_t - C_{t-1}) = ab(Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

4. Government spending G_t at the time t is a constant:

$$G_t = \underline{G}.$$

Therefore, the national income is determined using the following linear equation of the second order:

$$Y_t = \underline{G} + a(1 + b)Y_{t-1} - abY_{t-2}.$$

Several researchers have suggested diverse modifications to the classical model, asserting that their relevant versions outperform the original. These alterations include the incorporation of monetary factors, capital borrowing constraints, reserve formation challenges, business expectations, welfare growth considerations, the inclusion of lagged variables, and cross-country consumption correlations. It is important to note that our objective is not to present an "ideal" version of the model, but rather to demonstrate why Samuelson's original model does not match contemporary scientific discourse in the field of economics, particularly behavioral economics. Furthermore, we aim to suggest ways to improve the model, acknowledging that it may not be the sole correct framework.

Baros and Ortega (2019) summarize the key issues with Samuelson's model discussed in the literature. The model can't generate a sustainable trajectory for national income when actual parameter values (as opposed to theoretical assumptions) are used within the system of equations. While the authors may not fully agree with this assertion found in the literature, they correctly identify a fundamental drawback of Samuelson's model: when actual values are incorporated, it fails to yield the expected outcomes. During his lifetime (1915–2009), Samuelson acknowledged the limitations of his model, characterizing it as "a purely marginal analysis that should be applied to

the study of small fluctuations" (Piiroinen, & Raghavendra, 2019). Thus, even the Nobel Laureate did not assert the model's infallible reliability in the long run, leaving room for improvement by other researchers.

Our analysis of the model commences with a focus on Assumption 2, which pertains to the consumption function. We accept Assumption 1, stating that in a closed economy, national income can be simplified as the sum of consumption, investment, and government spending. It is worth noting that Samuelson incorporated Keynes's consumption function from his influential work, "General Theory of Employment, Interest and Money" (Keynes, & Krugman, 2007). According to J. Keynes, individuals annually consume a portion of their income based on past earnings, including autonomous consumption. However, this simplistic view of human behavior fails to account for the findings of numerous empirical studies conducted by behavioral economists. These studies show that economic agents exhibit bounded rationality, rendering Keynes's assumption unreliable and unsuitable for modeling real-world outcomes, as opposed to theoretical ones. As early as 1955, Herbert Simon, a future Nobel laureate in economics, pointed out the limitations of fully rational decision-making, emphasizing that individuals lack the requisite knowledge and computational abilities (Simon, 1955). It is important to clarify that bounded rationality does not imply complete irrationality or a lack of logical thinking. Research by Daniel Kahneman and his colleagues reveals that individuals endeavor to make sound decisions using simple heuristics that have proven useful in the past (Kahneman et al., 1982). Not all decisions are irrational and not all people make impractical decisions all the time. However, it would be a very challenging task to find an individual who has never made at least one economic mistake.

Preceding the advent of behavioral economics, Keynes's works, including his analysis of the consumption function, faced criticism from numerous scholars. Among them, Milton Friedman, a prominent figure, argued that the Keynesian multiplier was not only misguided but fundamentally flawed. Regarding the consumption function specifically, (Friedman, 2018) introduced his concise formulation known as the "permanent income hypothesis," which differentiates between permanent and temporary income within the model. Expanding on this topic, (Bilik, & Kok, 2020) provide a comprehensive overview of at least 27 distinct variations and investigations related to the consumption function. We agree with the critics of the Keynesian multiplier stating that human decision-making is much more complex than simply spending a fixed percentage of their income all the time.

It is important to clarify that we do not advocate for the simultaneous implementation of all the following recommendations, as it could excessively burden the model. Rather, these suggestions serve as potential ways to modernize the traditional Samuelson model and impart agent-like characteristics to it. Drawing on the insights and advances of behavioral economics, we put forth the following proposals to enhance the realism of the consumption function, considering practical conditions:

- **Incorporate expectations of future income instead of relying solely on past income to determine current consumption.** Numerous studies have explored how individuals form their consumption decisions based on either their past income or their expectations for future periods. However, it is important to note that there is no consensus

on this issue, with proponents of both approaches. For instance, (Carroll, 1994; Pounder, 2009) present contrasting perspectives on this topic. M. Friedman (Friedman, 2018), on the other hand, posits that individuals consume according to their anticipated long-term incomes, but his assumption relies on the hypothesis of rational behavior. In our proposed approach, we suggest incorporating a blend of these approaches without excessively burdening the model, rather than completely discarding the original version.

- **Segment economic agents into distinct groups based on characteristics such as age, gender, education level, place of work, and place of residence.** This approach aligns with empirical studies that highlight notable differences in consumption patterns among various groups of individuals and shed light on their focus on past incomes versus expectations about future incomes (Borella, Moscarola, & Rossi, 2011). For instance, (Gustman, & Stafford, 1972) conducted a study demonstrating that students who anticipate higher-paying employment after graduation tend to exhibit higher levels of consumption during their academic years. While it is essential to capture relevant heterogeneity in consumption behavior, it is crucial to strike a balance to avoid excessive complexity in the model, which could limit its practical usefulness. Therefore, we propose incorporating the distribution of individuals into one or a limited number of groups within the consumption function, ensuring that the selected categorization adequately captures meaningful distinctions.

- **Incorporation of consumer sentiment, which refers to a statistical measure of the overall economic outlook as perceived by consumers.** This measure considers individuals' attitudes regarding their current financial situation, short-term economic health, and long-term growth prospects. Consumer sentiment is widely recognized as a valuable economic indicator, and several indices such as CCI, CB, and MSCI are calculated to assess it in countries like the United States. Recent studies have demonstrated the significant influence of consumer sentiment on consumption (Gillitzer, & Prasad, 2018) and have shown that consumer sentiment indices can serve as effective predictors of consumption (Dees, & Brinca, 2013). To minimize the data collection burden on scientists and practitioners, we recommend integrating existing consumer sentiment indices into the model. For countries where such indices are not available, the development of analogous measures can be accomplished through surveys conducted among citizens. By incorporating consumer sentiment, the model will capture the influence of public perception and expectations on consumption behavior, offering a more comprehensive representation of real-world dynamics while avoiding excessive data collection requirements.

Assumption 3 of Samuelson's model is that private investment depends on the change in consumption in past periods multiplied by the accelerator. In other words, changes in national income lead to the acceleration of investment. Samuelson, like Keynes before him, borrowed this principle of acceleration from the American scholar John Clark (Fiorito, 2001). Economic growth, as reflected in GDP expansion, is commonly linked to a phase of prosperity characterized by positive advancements in the business sector. These include augmented profits, heightened sales, improved cash flow, and increased utilization of existing capacity. Such favorable settings often foster elevated profit expectations and enhanced business confidence, stimulating enterprises to engage in expansionary

endeavors like constructing new facilities, and buildings, and investing in additional machinery. However, it is important to note that the said assumption predominantly relies on past changes in consumption, disregarding the fact that real-world businesses also base their investment decisions on anticipated prospects. Hence, incorporating considerations of expected future conditions becomes crucial for a more comprehensive understanding of investment behavior in the actual economy.

The investment decision-making process in firms is commonly guided by the assessment of future returns, often through techniques like discounting future cash flows and analyzing payback periods. Firms typically set high hurdle rates to ensure that expected returns on capital expenditure meet certain thresholds. However, extensive research suggests that investment decision-making is subject to subjective factors, with "animal spirits" or intuitive judgments playing a significant role. A survey of Australian firms conducted by (Lane, & Rosewall, 2015) found that investment decision-making often involves subjective elements, where "animal spirits" or "gut feeling" exert a notable influence on capital expenditure decisions. Given the inherent challenges in accurately forecasting future cash flows, even opportunities with promising quantitative prospects are often rejected due to various constraints. These constraints encompass strategic considerations, heightened risk aversion, limitations imposed by higher-level management or global parent companies, resource constraints for project implementation, and shareholder perceptions (Lane, & Rosewall, 2015).

As with Assumption 2, behavioral economics is used for the following proposals to enhance the investment function's realism:

- **Incorporating expectations of national income, rather than relying solely on past income.** Since businesses are operated by human agents, they tend to exhibit similar behavioral patterns. While there is no definitive evidence that all businesses rely exclusively on future expectations when making investment decisions, it is widely recognized as a common practice to assess investment potential by forecasting future cash flows, rather than relying solely on past performance (Kruschwitz, & Löffler, 2006). Building upon this notion, Westerhoff and Franke proposed a similar approach by categorizing firm managers' expectations into extrapolative and regressive categories. Extrapolative expectations drive increased investment during economic upswings and decreased investment during downturns, assuming the continuation of the current trend in national income. Conversely, regressive expectations lead to increased investment when national income falls below the long-run equilibrium value, and reduced investment otherwise, as they anticipate a return to this equilibrium (Westerhoff, & Franke, 2012). To enhance the realism of the investment function and align it with behavioral economics, we suggest adopting a similar approach of incorporating future expectations into investment decision-making. This approach acknowledges the dynamic nature of business behavior and the role of expectations in shaping investment choices.

- **Segmenting firms based on their size, ownership structure, and industry is essential, as their investment behaviors exhibit significant variations.** Similar to individuals, firms adopt different investment approaches depending on factors such as size, ownership, and industry characteristics. Extensive academic research supports this

notion, particularly highlighting the diverse behaviors observed during economic downturns. For instance, (Audretsch, & Elston, 2002) analyzed 719 German firms from 1961 to 1989. Their findings revealed that medium-sized firms face greater liquidity constraints in their investment decisions than the smallest and largest firms. This suggests that the specialized infrastructure in Germany aimed at supporting small businesses has achieved a certain level of success in alleviating liquidity constraints. Furthermore, Asker, Farre-Mensa and Ljungqvist (2011) examined data from approximately 250,000 firm-years, encompassing both public and private firms, during the period 2001–2007. Their research indicated that publicly traded companies exhibit lower investment levels and demonstrate less responsiveness to changes in investment opportunities compared to comparable privately held firms. This disparity is particularly pronounced in industries where stock prices strongly correlate with current earnings. Therefore, to account for the heterogeneity in firm behaviors, we propose incorporating the segmentation of firms into one or a limited number of groups within the investment function. This approach ensures that the chosen categorization captures meaningful distinctions, similar to the approach used for individuals in the model.

• **The incorporation of the "animal spirit" concept into the investment decision-making process.** Coined by (Keynes, 1936) and widely adopted by behavioral economists, the term "animal spirits" is used to explain deviations from rational behavior (Westerhoff, 2010). Akerlof and Shiller (2008) demonstrated how animal spirits played a significant role in driving the global financial crisis of 2008. As previously mentioned, "animal spirits" or "gut feelings" have a substantial impact on capital expenditure decisions, making it a key factor to consider in the modeling process (Akerlof, & Shiller, 2008). To incorporate this concept into the model, we propose distinguishing companies based on their management approach. Although it may be challenging to apply this approach to every company in the economy, estimating the proportion of each management type can be accomplished by analyzing publicly listed and selected private companies over an extended period. By considering the influence of "animal spirits" through the characterization of management approaches, a more realistic representation of investment decision-making can be achieved, aligning with insights from behavioral economics.

Assumption 4 of Samuelson's model is that government spending is constant at t . As government spending includes both consumption and investment, all the recommendations made for those functions can be applied to government spending as well. Politicians often make decisions not on a rational basis, but to satisfy the expectations of their voters and/or to keep their donors under their scope. There are lots of examples of such behavior, for example, Biden's Student Debt Relief Plan or 1,000 UAH aid for fully vaccinated Ukrainian citizens that could have been spent only on cultural needs like books, theatres, or museums, investment tax credits for tech companies (Lubkovskiy, & Dorosh, 2017), or participatory budgeting to satisfy the most active voters (Dorosh, 2019a, 2019b). Additionally, the government spending structure can vary significantly during different economic and election cycles (Brender, & Drazen, 2013).

Westerhoff and Franke (2012) proposed a trend-offsetting strategy for modeling government spending which implies that the government increases its spending when

national income decreases, and vice versa. We agree that such an assumption can be made and is a much better predictor of government spending as usually during the crisis the elected officials try to spend much more to prevent catastrophic consequences. Examples are financial measures after a large natural disaster, global financial crisis, COVID-19, or other pandemics and wars.

Discussion and conclusions

The prevailing macroeconomic modeling framework, represented by dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models and their predecessors, has shown significant limitations in both practical and theoretical dimensions. These models, rooted in the principles of rational expectations and equilibrium, have proven inadequate in predicting and understanding economic crises and providing guidance for appropriate responses. As we face a multitude of new challenges and uncertainties in the 21st century, relying on modeling methods that have shown ineffectiveness in practice becomes impractical and detrimental.

Behavioral economics emerges as a promising way to address contemporary challenges in macroeconomic modeling. By introducing real-life agents and departing from the abstract constructs of traditional models, behavioral economics offers the possibility of enhancing existing models or developing entirely new agent-based models. This approach is consistent with the evolving paradigm of macroeconomic thought, characterized by deeper integration with microeconomics and the inclusion of behavioral factors.

A substantial body of research advocates for the partial or complete replacement of outdated DSGE models with agent-based models that incorporate microfoundations. Nobel laureates and influential economists have criticized the shortcomings of DSGE models and emphasized the need for models grounded in the actual behavior of firms, households, and markets. Moreover, modifications proposed by researchers, such as incorporating financial contradictions, relaxing assumptions of rational expectations, and introducing heterogeneous agents, highlight the quest for more realistic and robust modeling frameworks.

Within this context, our research aimed to address the limitations present in macroeconomic models by conducting a comprehensive analysis of Samuelson's multiplier-accelerator model, a predecessor to DSGE models. By examining the underlying assumptions and comparing them with contemporary scientific trends, we identified shortcomings in the model's ability to replicate long-term business cycles and generate stable trajectories for national income. These limitations, coupled with the advancements in behavioral economics, motivate us to propose potential enhancements to the model by incorporating insights from behavioral economists and representing real agents more comprehensively.

In our analysis, we focused on the consumption function, private investment, and government spending assumptions of Samuelson's model, highlighting the inadequacy of assuming hyper-rationality and bounded rationality of economic agents. Empirical studies in behavioral economics have shown that economic agents exhibit bounded rationality, making it necessary to depart from assumptions of fully rational decision-making. Drawing upon the insights from behavioral economics, among others we suggested incorporating expectations of future income and segmenting economic agents (both individuals and firms) into distinct groups based on relevant characteristics and incorporating

the 'animal spirits' concept to enhance the realism of the consumption function.

This study has potential limitations. Access to the data needed for the altered model may be challenging and even unavailable for some countries. The expertise of the staff largely determines the quality of the data collected. For further validation, the model needs to be tested using national statistical and empirical data.

Macroeconomic modeling requires a paradigm shift that embraces behavioral economics and incorporates insights from microeconomics. The limitations of DSGE models and their predecessors necessitate the exploration of alternative frameworks that provide a more accurate understanding of economic phenomena and guide appropriate policy responses. By incorporating behavioral factors and enhancing existing models or developing new agent-based models, we can contribute to the advancement and refinement of macroeconomic modeling, enabling a better understanding of contemporary challenges and facilitating informed decision-making for a prosperous future.

References

- Akerlof, G. & Shiller, R. (2008). *Animal spirits*. Princeton University Press, Princeton.
- Akerlof, G.A., 2002. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411–433.
- Asker, J., Farre-Mensa, J., & Ljungqvist, A. (2011). Comparing the investment behavior of public and private firms. (No w17394). *National Bureau of Economic Research*.
- Audretsch, D.B., & Elston, J.A. (2002). Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany. *International Journal of Industrial Organization*, 20(1), 1–17.
- Barros, M.F. & Ortega, F. (2019). An optimal equilibrium for a reformulated Samuelson economic discrete time system. *Journal of Economic Structures*, 8(1), 1–10.
- Bilik, M. & Recep, K.Ö.K. (2020). A Comparative Study on Consumption Functions: The Case of the European Union. *Ege Academic Review*, 20(3), 167–178.
- Borella, M., Coda Moscarola, F. & Rossi, M. (2011). (Un)Expected Retirement and the Consumption Puzzle. *Empirical Economics*, 47, 733–751. <http://doi.org/10.1007/s00181-013-0760-z>
- Brender, A., & Drazen, A. (2013). Elections, leaders, and the composition of government spending. *Journal of Public Economics*, 97, 18–31.
- Carroll, C.D. (1994). How does future income affect current consumption? *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 111–147.
- Colander, D., Howitt, P., Kirman, A., Leijonhufvud, A. & Mehrling, P. (2008). Beyond DSGE models: toward an empirically based macroeconomics. *American Economic Review*, 98(2), 236–240.
- Dassios, I. & Zimbidis, A. (2014). The classical Samuelson's model in a multi-country context under a delayed framework with interaction. *Dynamics of continuous, discrete and impulsive systems. Series B: Applications & Algorithms*, 21, 261–274.
- Dees, S. & Brinca, P.S. (2013). Consumer confidence as a predictor of consumption spending: Evidence for the United States and the Euro area. *International Economics*, 134, 1–14.
- Dorosh, B. (2019a). The Models of Application of the Participation Budget: the European Experience and Prospects of Application in Ukraine. *Business-Info*, 2(493), 58–63 [in Ukrainian]. [Дорош, Б.І. (2019). Моделі застосування бюджету участі: європейський досвід і перспективи застосування в Україні. *Бізнес-Інформ*, № 2]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_2_10
- Dorosh, B. (2019b). *The role of control in shaping dialogue in participatory budgeting: case study of the city of Kyiv*. (Master's thesis, Nord universitet), Master's thesis in Business, Nord universitet. <http://hdl.handle.net/11250/2621136>
- Fiore, L. (2001). John Maurice Clark's Contribution to the Genesis of the Multiplier Analysis (with some unpublished correspondence). *History of Economic Ideas*, pp. 7–37.
- Friedman, M. (2018). *Theory of the consumption function*. Princeton University Press.
- Gatti, D.D., Fagiolo, G., Gallegati, M., Richiardi, M., & Russo, A. (Eds.). (2018). *Agent-based models in economics: A toolkit*. Cambridge University Press.
- Gillitzer, C. & Prasad, N. (2018). The effect of consumer sentiment on consumption: Cross-sectional evidence from elections. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 10(4), 234–269.
- Gustman, A.L. & Stafford, F.P. (1972). Income expectations and the consumption of graduate students. *Journal of Political Economy*, 80(6), 1246–1258.
- Kahneman, D., Slovic, S.P., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge university press.
- Keynes, J.M., & Krugman, P.R. (2007). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Houndmills Basingstoke Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Korinek, A. (2018). *Thoughts on DSGE Macroeconomics: Matching the Moment, But Missing the Point?* In *Toward a Just Society* (pp. 159–173). Columbia University Press.
- Kruschwitz, L., & Löffler, A. (2006). *Discounted cash flow: a theory of the valuation of firms*. John Wiley & Sons.
- Lane, K., & Rosewall, T. (2015). Firms' investment decisions and interest rates. *RBA Bulletin*, 1–7.
- Lubkovskiy, S., & Dorosh, B. (2017). Investment tax credit as an instrument for the harmonization of private and public interests. *Securities Market of Ukraine*, № 5, 6 [in Ukrainian]. [Лубковський, С., & Дорош, Б. (2017). Інвестиційний податковий кредит як інструмент гармонізації приватних та суспільних інтересів. *Ринок цінних паперів України*, № 5, 6].
- Piironen, P.T., & Raghavendra, S. (2019). A Nonsmooth Extension of Samuelson's Multiplier-Accelerator Model. *International Journal of Bifurcation and Chaos*, 29(10), 1930027.
- Pounder, L. (2009). Consumption response to expected future income.
- Samuelson, P.A. (1939). Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration. *The Review of Economics and Statistics*, 21(2), 75–78.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99–118.
- Stiglitz, J.E. (2018). Where modern macroeconomics went wrong. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1–2), 70–106.
- Storm, S. (2021). Cordon of conformity: Why DSGE models are not the future of macroeconomics. *International Journal of Political Economy*, 50(2), 77–98.
- Talavyrya, M., & Dorosh, B. (2021). Development of macroeconomic models based on behavioral economics: issues and further research. *Zemleustriy, kadastr i monitoring zemel*, (4), 18–26.
- Talavyrya, M., Dorosh, B., & Pintsak, S. (2023). Prospects for the further development of macroeconomic modeling based on its historical evolution. *Geopolitics of Ukraine: History and Present*, 1(30), 96–106 [in Ukrainian]. [Талавири, М., Дорош, Б., & Пінцак, С. (2023). Перспективи подальшого розвитку макроекономічного моделювання на основі історичного досвіду його еволюції. *Геополітика України: історія і сучасність*, 1(30), 96–106].
- Tramontana, F., & Gardini, L. (2021). Revisiting Samuelson's models, linear and nonlinear, stability conditions and oscillating dynamics. *Journal of Economic Structures*, 10(1), 1–15.
- Vines, D. & Wills, S. (2018). The rebuilding macroeconomic theory project: an analytical assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1–2), 1–42.
- Vines, D. & Wills, S. (2020). The rebuilding macroeconomic theory project part II: Multiple equilibria, toy models, and policy models in a new macroeconomic paradigm. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(3), 427–497.
- Westerhoff, F.H. (2006). Samuelson's multiplier–accelerator model revisited. *Applied Economics Letters*, 13(2), 89–92.
- Westerhoff, F. (2010). An agent-based macroeconomic model with interacting firms, socio-economic opinion formation and optimistic/pessimistic sales expectations. *New Journal of Physics*, 12(7), 075035.
- Westerhoff, F. & Franke, R. (2012). Agent-based models for economic policy design: two illustrative examples. *BERG Working Paper Series*, No 88.

Отримано редакцією журналу / Received: 03.07.23

Прорецензовано / Revised: 15.08.23

Схвалено до друку / Accepted: 09.10.23

Богдан ДОРОШ, асп.
ORCID ID: 0000-0002-8642-5071
e-mail: bogdandorosh@gmail.com, dorosh_b@nubip.edu.ua
Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна

ПОДОЛАННЯ ОБМЕЖЕНЬ ТА ВВЕДЕННЯ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ У МОДЕЛІ МУЛЬТИПЛІКАТОРА-АКСЕЛЕРАТОРА САМУЕЛЬСОНА

Вступ. Критично розглянуто обмеження традиційних макроекономічних моделей, з особливим акцентом на динамічних стохастичних моделях загальної рівноваги (DSGE) та їхніх попередниках. Вивчаючи їхні недоліки в прогнозуванні та осмисленні економічних криз, висвітленні у численних наукових публікаціях, а також у вирішенні сучасних викликів, доведено необхідність фундаментального перегляду цих моделей. Для подолання їхніх обмежень запропоновано новий підхід, який інтегрує ідеї поведінкової економіки та долучає реальних агентів у макроекономічні моделі з метою сприяння розвитку та вдосконаленню макроекономічного моделювання.

Методи. У центрі аналізу розглянуто модель мультиплікатора-акселератора Самуельсона, у якій досліджено притаманні їй недоліки і запропоновано потенційні покращення за допомогою застосування поведінкової економіки.

Результати. Розглядаючи основні припущення моделі, такі як функція споживання, приватні інвестиції та державні видатки, аргументовано доведена необхідність інтеграції реальних агентів з обмеженою раціональністю, тваринними інстинктами, очікуваннями майбутнього доходу, споживчими очікуваннями та сегментацією домогосподарств і підприємств на окремі категорії. Завдяки більш реалістичному відображенню людської поведінки макроекономічні моделі можуть надавати точніші прогнози і давати кращі політичні еказієки.

Висновки. Включення поведінкових факторів у макроекономічні моделі дуже необхідне для поглиблення нашого розуміння складних економічних явищ. Завдяки більш детальному та реалістичному зображенню економічних агентів та їхніх процесів прийняття рішень ці моделі можуть подолати існуючі обмеження та сприяти розробці більш надійної та ефективної економічної політики.

Ключові слова: макроекономічне моделювання, модель мультиплікатора-акселератора Самуельсона, агентне моделювання, поведінкова економіка, тваринні інстинкти, економічне зростання.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 657
JEL M 40
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/5>

Богдан ЗАСАДНИЙ, д-р екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-5308-7248
e-mail: b_zasadnyi@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Олександр КИРИЛЛОВ, асп.
ORCID ID: 0009-0000-3770-0156
e-mail: 19sasha1996@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Вступ. Визначено базові характеристики міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які впливають на процес стандартизації облікової інформації, виокремлено основні аспекти впровадження МСФЗ у практику ведення бухгалтерського обліку та описано головні можливості стандартизації облікової інформації суб'єктів господарювання в Україні. Особливу увагу приділено ролі облікової політики та її структурних елементів у процесі стандартизації облікової інформації. Об'єктом дослідження виступає облікова інформація, а також сукупність явищ і процесів, пов'язаних з її формуванням і використанням у процесі функціонування суб'єкта господарювання.

Методи. Для уточнення і деталізації окремих аспектів реалізації МСФЗ у сучасних умовах господарювання застосовано метод дедукції та індукції, історичний і логічний методи, а також метод порівняння. Для збору довідкових матеріалів щодо гармонізації та уніфікації бухгалтерського обліку було використано метод інформаційного моделювання. Статистичний аналіз був застосований для дослідження основних характеристик масових явищ і процесів, пов'язаних із впровадженням МСФЗ в Україні. Комбінування різних методів сприяло отриманню повної та репрезентативної оцінки стану впровадження МСФЗ у діяльність суб'єктів господарювання України.

Результати. Результати дослідження виявили головні аспекти впливу МСФЗ на стандартизацію облікової інформації підприємства, що стали основою для вдосконалення бухгалтерських практик і впровадження відповідних змін у бухгалтерську систему підприємства з метою відповідності міжнародним стандартам.

Висновки. Представлене дослідження сприяє кращому розумінню важливості МСФЗ у сучасному бізнес-середовищі, а також допомагає впроваджувати їх на практиці відповідно до національних реалій та вимог. Результати можуть бути корисними для фахівців у сфері обліку та аудиту, керівників підприємств та органів фінансового контролю для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: облікова інформація, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), облікова політика, уніфікація, гармонізація.

Вступ

У сучасних умовах функціонування національної економіки зростають вимоги до якості інформаційно-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання, особливо це стосується системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які є найважливішим джерелом економічної інформації. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні спрямовано на вдосконалення обліково-аналітичного інструментарію, підвищення якості облікової інформації, її достовірності та забезпечення прозорості ведення бізнесу. Обов'язковість застосування МСФЗ суб'єктами господарювання в Україні розпочато в 2012 р. з метою узгодження національної системи фінансової звітності з найкращими міжнародними практиками, а також підвищення прозорості та порівнянності інформації фінансової звітності. Відтоді застосування МСФЗ для визначеного переліку суб'єктів господарювання є обов'язковим процесом, що супроводжується багатьма викликами та можливостями в контексті міжнародної економічної інтеграції.

В Україні застосування МСФЗ здійснюється за двома напрямками: на їхній основі сформовано національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Згідно з вимогами законодавства суб'єкти, що становлять суспільний інтерес (банки, страхові компанії, підприємства з іноземними інвестиціями тощо), публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, материнські підприємства груп, у складі яких є підприємства, що становлять суспільний інтерес, материнські підприємства великої групи, які не належать до категорії великих підприємств, а також підприємства, які провадять господарську

діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ. Впровадження МСФЗ в Україні стало значним кроком вперед для системи фінансової звітності та створило багато можливостей для компаній та зацікавлених сторін. У контексті впровадження МСФЗ в Україні потребує наукового обґрунтування та вирішення завдання щодо внутрішньої стандартизації процесу підготовки облікової інформації суб'єктів господарювання.

Огляд літератури. Сутність поняття "стандартизація облікової інформації" щодо процесу формування змісту облікової інформації детально досліджується в працях вітчизняних вчених, які вказують на відсутність єдиного погляду до його трактування в науковій літературі (Івахненко, 2020), при цьому стандартизація розглядається як діяльність переважно нормотворчого характеру (Бондар, 2019), (Гудзинський, 2008). Проте стандартизація вважається результатами діяльності, яка представлена обмеженим набором альтернативних методів для забезпечення гнучкості бухгалтерського обліку (Бенько, 2015), (Омецінська, 2016). Стандартизація бухгалтерського обліку є синергетичним результатом інтеграційних процесів в економіці та спрямовані на зближення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в різних країнах світу (Швець, 2015).

Публікації іноземних авторів охоплюють різноманітні погляди на МСФЗ, розкриваючи такі теми, як: прийняття і впровадження конкретних стандартів; концептуальна основа фінансової звітності; вплив МСФЗ на якість фінансової звітності, а також управління доходами (Musa, 2019), (Penela, Estevao, & Morais, 2022), (Mensah, 2021).

© Засадний Богдан, Кириллов Олександр, 2023

Запропоновано комплексний аналіз технічних і практичних питань, пов'язаних із застосуванням МСФЗ, надаючи розуміння складнощів і проблем, з якими стикаються компанії та зацікавлені сторони (Perera, & Tharapegiya, 2019), (Harakeh, 2018).

Однією з помітних тенденцій є збільшення уваги до взаємозв'язку між МСФЗ і звітністю про сталий розвиток, оскільки компанії відчувають тиск, щоб розкрити більше інформації про свої екологічні, соціальні та управлінські показники (ESG) (Farley, & Helen, 2021). Це свідчить про те, що на майбутній розвиток МСФЗ може вплинути необхідність вирішення проблем сталого розвитку та інтеграції нефінансової інформації у фінансову звітність (Segeola, & Dypowska, 2022).

Однак варто зазначити, що деякі статті можуть мати обмеження, наприклад, вузький фокус на конкретній країні чи галузі або відсутність емпіричних доказів на підтримку своїх тверджень. Окрім того, зважаючи на природу МСФЗ, яка постійно розвивається, деяка інформація або аналіз, представлені в статтях, можуть бути застарілими або неповними. Аналіз наукових публікацій показав широке висвітлення теоретичних і методичних питань щодо формування облікової політики як внутрішнього стандарту організації. Разом з тим недостатньо досліджено комплексний підхід до розробки внутрішніх стандартів формування облікової інформації, відсутнє єдине бачення до визначення складу, структури та порядку формування внутрішніх стандартів суб'єкта господарювання, а також не простежується стійкий зв'язок між ними та якісними характеристиками облікової інформації.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні характерних особливостей внутрішньої стандартизації облікової інформації, а також визначенні ролі норм і положень МСФЗ у цьому процесі.

Об'єктом дослідження виступає облікова інформація, а також сукупність явищ і процесів, пов'язаних з її формуванням і використанням у процесі функціонування суб'єкта господарювання.

Методи

Теоретичні аспекти стандартизації облікової інформації досліджувалися із застосуванням методів індукції і дедукції, за допомогою яких визначено місце МСФЗ у системі регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Історичний та логічний методи, а також метод порівняння використано при уточненні та деталізації окремих аспектів реалізації МСФЗ у сучасні умови господарювання українських підприємств. За допомогою методу синтезу узагальнено

розрізнені аспекти методики впровадження МСФЗ для окремих ділянок бухгалтерського обліку.

Для дослідження також використовувались специфічні методи: інформаційне моделювання (метод збору інформації) – для забезпечення дослідження довідковими матеріалами з питань гармонізації та уніфікації бухгалтерського обліку; аналіз ринкових даних – для дослідження ціни на акції та рівень інвестиційної привабливості компанії, що застосовують МСФЗ, а також як впровадження МСФЗ впливає на ефективність функціонування системи бухгалтерського обліку; статистичний аналіз – для дослідження основних характеристик масових явищ і процесів, які стосуються ефективності впровадження МСФЗ.

Комбінування різних методів дослідження сприяло повному та репрезентативному оцінюванню стану впровадження МСФЗ у діяльність суб'єктів господарювання України.

Результати

Підвищенню якості облікової інформації сприяє процесний підхід до її формування, що передбачає ідентифікацію облікових процесів та управління ними для отримання заданого результату. Процесний підхід є одним з основоположних принципів загального менеджменту якості (*Total quality management* – TQM) – сучасної філософії управління. Цей підхід передбачає формування облікової інформації з мінімальними відхиленнями від заданих параметрів, визначаючи таким чином необхідність стандартизації самого процесу.

Особливістю облікової інформації є її використання на міжнародному, національному, галузевому та корпоративному рівнях. Багато користувачів та їхні різноспрямовані інтереси зумовили необхідність офіційної державної стандартизації облікової інформації. Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", міжнародні стандарти фінансової звітності (англ. *International Financial Reporting Standards* – IFRS)) – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності (Верховна Рада України, 1999). МСФЗ визначають основні правила та принципи розробки, формування та складання фінансової звітності незалежно від географічного регіону країни, особливостей ведення бухгалтерського обліку та характерних ознак окремих ділянок підприємства (виробничий процес, система менеджменту, процес стратегічного планування тощо) (Міністерство фінансів України, 2013). Оцінювання тенденції впровадження МСФЗ серед підприємств Європейського Союзу за період 2008–2022 рр. наведено на рис. 1.

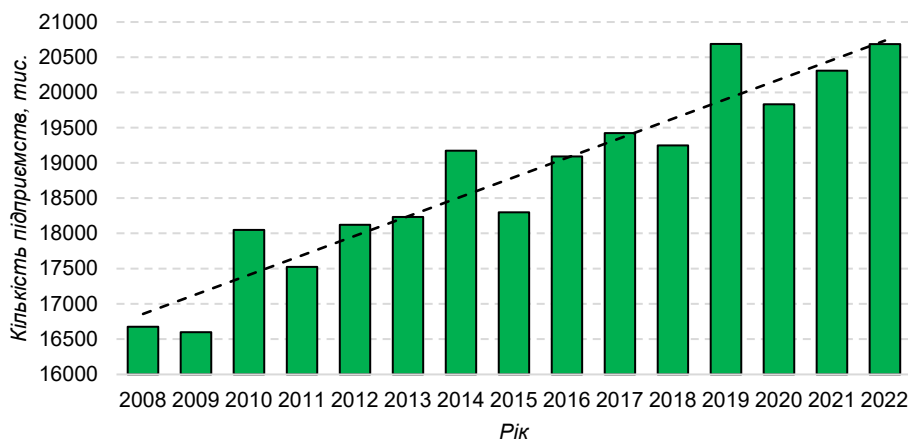


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств ЄС, які використовували МСФЗ за 2008–2022 рр.

Джерело: складено автором.

Наявна статистична інформація ілюструє випадок, коли зростає кількість підприємств країн ЄС, які використовують МСФЗ, оскільки це гарантує збільшення прозорості та порівнянності фінансової звітності. Також це пов'язано з тим, що МСФЗ є системою бухгалтерського обліку, яка забезпечує більшу гнучкість у складанні фінансової звітності. Як наслідок, фінансова звітність, складена з використанням МСФЗ, зазвичай більш повна та інформативна, ніж звітність, складена за національними стандартами бухгалтерського обліку.

Іншим важливим наслідком прийняття МСФЗ в ЄС стала посиленна гармонізація практик фінансової звітності в державах-членах. Це було особливо важливо для транснаціональних корпорацій, які працюють у кількох країнах ЄС, оскільки їм більше не потрібно дотримуватися різних стандартів бухгалтерського обліку в кожній країні. Галузеву структуру підприємств ЄС, які використовували МСФЗ за період 2022 р. наведено на рис. 2.

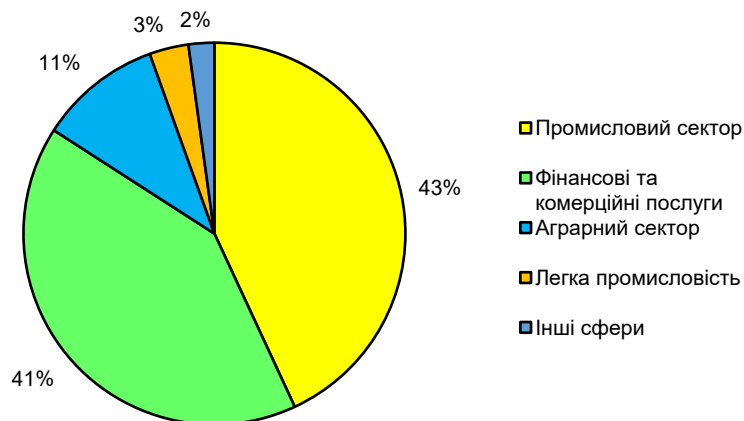


Рис. 2. Галузева структура підприємств ЄС, які використовували МСФЗ у 2022 р.

Джерело: складено автором.

За сферами економічної діяльності найбільшу роль у процесі впровадження МСФЗ відіграють підприємства промислового сектору (43 %) і підприємства, які надають фінансові та комерційні послуги (41 %). Прийняття МСФЗ також сформувало питання про роль національних регуляторів і потенційну втрату суверенітету над стандартами бухгалтерського обліку. Прийняття МСФЗ призвело до зменшення здатності національних регуляторів впливати на стандарти бухгалтерського обліку, а це, у свою чергу, до втрати контролю над практикою фінансової звітності. Однак загалом прийняття МСФЗ в ЄС стало позитивною подією, що зумовило підвищення прозорості та порівнянності фінансової звітності і сприяло більшій гармонізації стандартів бухгалтерського обліку в країнах-членах ЄС. Незважаючи на труднощі, пов'язані з впровадженням, вигоди від прийняття МСФЗ значно перевищили будь-які витрати. Однією з основних переваг прийняття МСФЗ є забезпечення вищого рівня прозорості та порівнянності фінансової звітності. Це важливо для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, які отримують доступ до більш достовірної і порівнянної інформації про фінансовий стан підприємств.

Впровадження МСФЗ також сприяє гармонізації стандартів бухгалтерського обліку в Україні зі стандартами Європейського Союзу. Це забезпечує більшу сумісність та порівнянність фінансової звітності між українськими компаніями та їхніми європейськими партнерами. Така гармонізація сприяє покращенню довіри до українського бізнесу і може спонукати до залучення іноземних інвестицій (Плікус, 2019). Хоча впровадження МСФЗ може створити певні труднощі для національних регуляторів, а також породити питання про втрату суверенітету над стандартами бухгалтерського обліку, у цілому переваги від цього процесу виходять на передній план.

Основні події та тенденції, пов'язані з впровадженням МСФЗ в Україні:

1. *Нормативно-правове регулювання.* Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) відповідає за нагляд із впровадження МСФЗ в Україні та забезпечення відповідності правилам і нормам. НКЦПФР випустила кілька інструкцій і директив щодо прийняття та впровадження МСФЗ, а також вимоги до підготовки та розкриття фінансової звітності, використання аудиторів і стандартів бухгалтерського обліку.

2. *Навчання та розвиток кадрового потенціалу.* Однією з головних проблем, з якою стикаються компанії в Україні, є брак кваліфікованих спеціалістів зі знаннями МСФЗ. Щоб вирішити цю проблему, були запущені різні навчальні програми та ініціативи для підтримки розвитку навичок і знань МСФЗ серед бухгалтерів, аудиторів та інших фінансових спеціалістів. Наприклад, Асоціація присяжних сертифікованих бухгалтерів (АССА) створила спеціальний офіс в Україні для навчання та підтримки впровадження МСФЗ.

3. *Вплив на фінансову звітність.* Прийняття МСФЗ мало значний вплив на практику фінансової звітності українських компаній. Багатьом компаніям довелося переглянути свою облікову політику та практику для відповідності вимогам МСФЗ. Однак впровадження МСФЗ також привело до більшої прозорості та порівнянності фінансової звітності, що допомогло підвищити достовірність і надійність інформації, яка представлена у фінансовій звітності суб'єктів господарювання України.

4. *Виклики та можливості.* Незважаючи на те, що впровадження МСФЗ в Україні було в основному позитивним, існують проблеми, які необхідно вирішити. Деякі з проблем потребують посилення регулятивного нагляду та пралізовастосування, а також більшої гармонізації та наближення до міжнародних стандартів. Але існують можливості

для залучення іноземних інвестицій та економічного зростання української економіки, а також формується потенціал більшої інтеграції з міжнародними ринками.

Постулати реалізації положень МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку в Україні наведено на рис. 3.

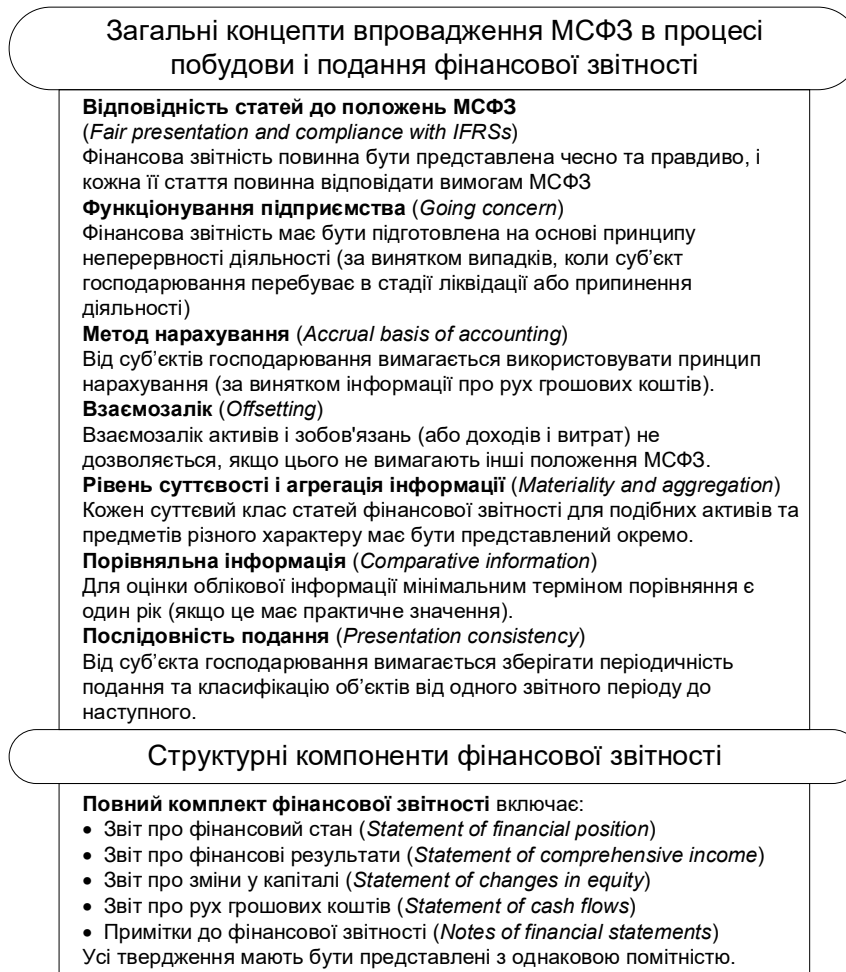


Рис. 3. Характерні особливості впровадження МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку в Україні

Джерело: складено автором.

Міжнародні та національні стандарти формують загальні концепти, якими повинні керуватися бухгалтери підприємства під час організації бухгалтерського обліку. На сьогодні напрацьований достатньо широкий спектр стандартів, які регламентують майже всі питання ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Але ці стандарти (як міжнародні, так і національні) мають зовнішній характер щодо підприємства. Формування "зовнішніх" стандартів є необхідною, але далеко не достатньою умовою забезпечення якості інформаційної системи, створення облікової інформації. Окрім "зовнішніх" мають бути і "внутрішні", що містять більш деталізовані принципи, які регламентують окремі аспекти обліку, ураховуючи специфічні особливості організації суб'єкта господарювання. Це зумовлює необхідність створення певного набору внутрішніх нормативних документів підприємства, які б дозволили ширше розкрити положення облікової політики підприємства. Необхідність внутрішнього нормативного регулювання випливає з недоліків міжнародних та національних стандартів, виявлених у результаті їхнього вивчення. Вони полягають у наступному:

- бухгалтерські стандарти містять колізії та не охоплюють усі аспекти ведення обліку;

- формують принципи обліку в загальному вигляді, тому їх необхідно конкретизувати стосовно окремого підприємства;

- містять багатоваріантність положень (і їхніх трактовок), тому підприємству необхідно вибрати ті варіанти, які будуть використовуватися;

- не враховують галузеві та географічні особливості функціонування окремих підприємств;

- можуть містити суперечливі норми, які вносять хаос до організації бухгалтерського обліку.

Внутрішні стандарти, навпаки, дозволяють конкретизувати загальні принципи стосовно видів об'єктів обліку, операційних і географічних сегментів; створити технологічну основу для виконання робіт, забезпечити отримання виконавцем відповідей на запитання "що робити" та "як робити". Окрім того, наявність внутрішніх нормативних документів створює передумови для реалізації двох найважливіших управлінських функцій: планування та контролю. Загальні умови формування та подання фінансової звітності відповідно до положень МСФЗ представлено на рис. 4.

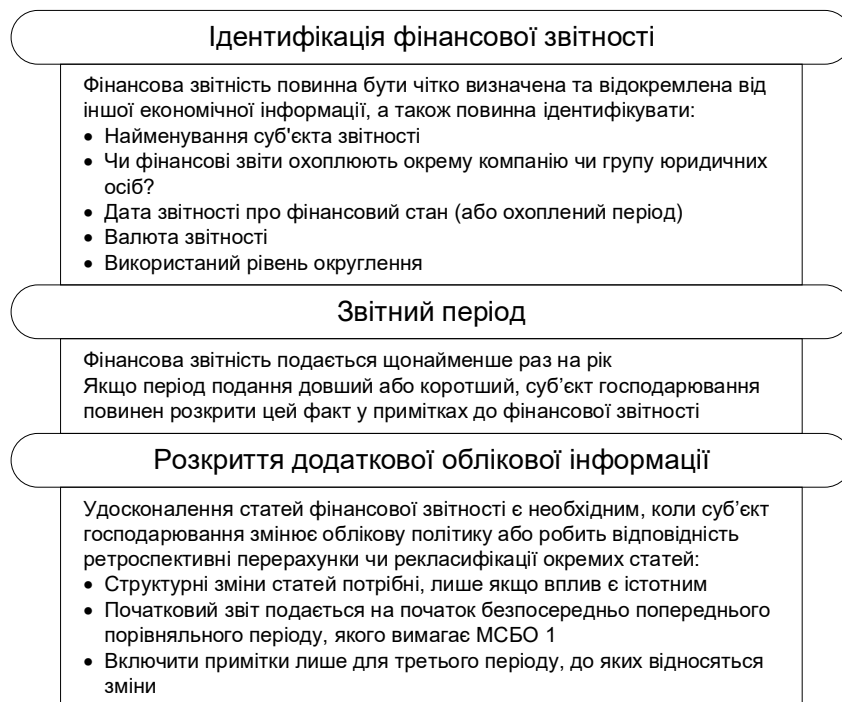


Рис. 4. Умови формування та подання фінансової звітності (відповідно до положень МСФЗ)

Джерело: узагальнено автором.

Згідно з вимогами законодавства України та МСФЗ фінансова звітність і консолідована фінансова звітність складаються на підставі таксономії фінансової звітності. Таксономія фінансової звітності містить склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають додатковому розкриттю. Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами видається Радою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) (Міністерство фінансів України, 2022).

Адаптація внутрішніх стандартів до таксономії фінансової звітності може сприяти вдосконаленню систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, які допомагають запобігати фінансовому шахрайству та можливим помилкам в бухгалтерському обліку. Використання таксономії фінансової звітності може бути корисним для підвищення якості облікової інформації та гармонізації бухгалтерських стандартів на рівні окремих суб'єктів господарювання. Напрямами внутрішньої стандартизації обліку в контексті формування облікової інформації можна виділити такі: стандартизація фінансового обліку, стандартизація управлінського обліку, стандартизація статистичного обліку, стандартизація екологічного обліку та інші залежно від видів обліку, що застосовуються в організації (Терещенко, & Сніжко, 2011).

Для реалізації першого напрямку рекомендується самостійно розробляти систему ведення бухгалтерського обліку, що представляє собою сукупність внутрішніх нормативних актів, що регламентують процес ведення обліку. Сукупність внутрішніх нормативних документів може містити:

- 1) стандарти, що регламентують методичні аспекти бухгалтерського обліку;
- 2) стандарти з організації ведення бухгалтерського обліку, тобто організаційно-технічні стандарти;
- 3) класифікатори та довідники;
- 4) посадові інструкції, що регламентують діяльність конкретних працівників.

До першої групи рекомендуємо додати стандарти щодо складання звітності, які розкривають вимоги до порядку формування фінансової звітності. Як показує практика, потреба в розробці стандартів щодо складання фінансової звітності виникає на середніх, великих підприємствах, і особливо в холдингових структурах. Вони дозволяють: конкретизувати окремі статті, досить укрупнено представлені в зовнішніх нормативних актах; виділити та обґрунтувати особливості формування звітності в даній організації.

Групу стандартів з організації ведення бухгалтерського обліку можна розбити на окремі підгрупи:

- організаційні стандарти, що регламентують структуру бухгалтерського відділу і порядок її взаємодії з іншими підрозділами та організацією;
- технологічні стандарти, що визначають форми ведення бухгалтерського обліку, правила документування господарських операцій, порядок виконання первинних документів та реєстрів обліку;
- контрольні стандарти, які покликані насамперед забезпечити контроль правильності використання майна організації.

Як ілюстрацію організаційних стандартів можна запропонувати стандарт "Положення про структуру бухгалтерського відділу". У ньому насамперед буде зафіксовано: чи засновано бухгалтерську службу як структурний підрозділ організації; чи введено до штату посаду бухгалтера; чи передано на договірних засадах ведення бухгалтерського обліку централізованої бухгалтерії, спеціалізованої організації або бухгалтера-фахівця; чи веде бухгалтерський облік особисто керівник.

Виходячи зі специфіки та обсягів діяльності, умов господарювання та інформаційних потреб, суб'єкт господарювання має можливість, спираючись на МСФЗ, розробляти власні стандарти, які призначені для впорядкування діяльності організації та ведення нею бухгалтерського обліку. Наявність внутрішніх стандартів є вимогою законо-

давства. Якщо міжнародний стандарт визначає мінімально необхідні вимоги до бухгалтерського обліку, а також допустимі способи ведення бухгалтерського обліку, то внутрішні стандарти суб'єкта господарювання мають вичерпно і повно регламентувати облік конкретних об'єктів, виходячи зі специфіки його діяльності.

Таким чином, внутрішній стандарт можна визначити як офіційний документ суб'єкта господарювання, який регламентує порядок формування та/або встановлює необхідні якісні характеристики облікової та звітної інформації залежно від специфіки діяльності та умов господарювання суб'єкта.

Безперечно, головним документом внутрішніх стандартів є облікова політика, обов'язок формування якої закріплено на законодавчому рівні. Поняття "облікова політика" (*accounting policies*) має у своїй основі традиційне припущення американської правової доктрини обмеженості втручання держави в регулювання відносин суб'єктів господарювання із зацікавленими користувачами та пов'язана з реалізацією концепції самостійності суб'єктів господарювання при задоволенні потреб користувачів шляхом застосування ними альтернативних та диспозитивних норм правового регулювання бухгалтерського обліку (Бенько, 2016).

Офіційне трактування поняття "облікова політика" у вітчизняному бухгалтерському законодавстві відбулося в період початку реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку з метою забезпечити її відповідність принципам обліку та звітності, визнаним на міжнародному рівні. Сьогодні термін "облікова політика" став дуже поширеним у вітчизняній обліковій практиці. Розкриваючи зміст поняття "облікова політика", необхідно наголосити, що наведене визначення повною мірою корелює з поняттям методу бухгалтерського обліку. З іншого боку, якщо розглядати бухгалтерський облік як практичний вид діяльності, то елементи його методу – первинне спостереження та інвентаризація, оцінювання та калькуляція, рахунки та подвійний запис, баланс та підсумкове узагальнення облікової інформації – виступають як основні етапи облікового процесу в організації. Звідси випливає основний зміст облікової політики з метою створення системи бухгалтерського обліку для підприємства.

Аналіз нормативно-правових документів поряд із висновками, які випливають із практики бухгалтерського обліку, дозволяють говорити, що розуміння сутності облікової політики можливе лише за умови правильного осмислення цього поняття. У вузькому значенні облікова політика – це документ системи ведення бухгалтерського обліку, що відображає специфічні та варіантні способи бухгалтерського обліку, які застосовуються конкретною організацією. З іншого боку, облікова політика являє собою саму систему ведення бухгалтерського обліку в конкретній організації; у широкому значенні вона охоплює всю сукупність внутрішніх документів, що регламентують бухгалтерський облік на підприємстві, яка ширша, ніж наказ (розпорядження) з облікової політики (П'ятигорець, 2017).

Законодавчими та нормативними документами не регламентується порядок складання облікової політики. Організаціям надано право самим розробляти її положення, виходячи з вимог Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та НП(С)БО. При цьому існує ряд елементів, наявність яких обов'язкова при затвердженні облікової політики, а саме:

- робочий план рахунків бухгалтерського обліку, що містить синтетичні та аналітичні рахунки, необхідні для

його ведення (відповідно до вимог своєчасності та повноти обліку та звітності);

- форми первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку і навіть, документів для корпоративної звітності;
- порядок проведення інвентаризації активів та зобов'язань організації;
- способи оцінювання активів та зобов'язань;
- правила документообігу та технології обробки облікової інформації;
- порядок контролю над господарськими операціями;
- інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку.

Деякі з перелічених елементів – робочий план рахунків, форми первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку, форми документів внутрішньої бухгалтерської звітності, внутрішні документи, які регламентують порядок проведення інвентаризації, порядок здійснення внутрішнього контролю – можуть бути виділені самостійними стандартами для суб'єкта господарювання. Внутрішні стандарти суб'єкта господарювання можуть бути оформлені у вигляді окремих компонентів управлінської документації – наказів, розпоряджень, положень, регламентів, інструкцій, класифікаторів, довідників.

Нормативні документи в галузі бухгалтерського обліку не містять ні конкретизованого, ні рекомендованого набору управлінської документації. У зв'язку з цим вважаємо, що для однозначного розуміння термінології, яка використовується для позначення управлінської документації, уточнення окремих дефініцій, а також визначення галузі використання стосовно внутрішньої стандартизації процесу формування облікової інформації, необхідне формування спеціального переліку таких документів.

Створення внутрішніх стандартів, їхнього складу та структури базується на ієрархічному підході, який має трирівневу систему внутрішнього нормативного регулювання, виділяючи на першому рівні базові бухгалтерські стандарти (можуть збігатися з національними або міжнародними стандартами), на другому – стандарти обліку окремих об'єктів, на третьому – сукупність робочих інструкцій. Вирішення цієї проблеми не лежить у площині ієрархічної субпідрядності внутрішніх стандартів, а вимагає створення системоутворювальних взаємозв'язків внутрішніх стандартів, що розробляються. У зв'язку з цим окрему увагу слід приділити добору об'єктів стандартизації.

Із позиції процесного підходу об'єктами стандартизації виступають як обліковий процес загалом, так і його основні елементи, виявлення яких здійснюється у вигляді опису процесу формування облікової інформації (Zasadnyi, 2018). Таким чином, об'єкти стандартизації будуть пов'язані з рівнями управління процесом формування облікової інформації, а їхня структура залежить від ступеня декомпозиції облікового процесу:

- 1) стандарти, що регламентують процеси верхнього та проміжного рівнів;
- 2) стандарти, що регламентують операції облікового процесу.

Саме на рівні операцій процесу формування облікової інформації потрібна детальна регламентація діяльності, оскільки вона забезпечить прозорість формування облікової інформації та підвищить відповідальність виконавців. У контексті розуміння методу бухгалтерського обліку об'єкти внутрішньої стандартизації мають торкатися всієї сукупності етапів облікового процесу (первинне спостереження, вартісне вимірювання, поточне групування, підсумкове узагальнення облікової інформації) та об'єктів

бухгалтерського обліку (факти господарського життя, акти, зобов'язання, джерела фінансування діяльності економічного суб'єкта, доходи та витрати).

Звідси випливає необхідність їхнього структурування в розрізі організаційно-технічної та методичної складових. Якщо методична складова відображає, які саме правила використовуються суб'єктом господарювання для кваліфікації об'єкта бухгалтерського обліку, оцінювання його вартості, визначення дати визнання доходу, витрати або прийняття до обліку активу та зобов'язання, впливаючи на величину кінцевого фінансового результату діяльності, то організаційно-технічна компонента виступає інструментом стандартизації праці облікових

працівників та сприяє "технологічній" раціоналізації обліку на підприємстві.

Слід також акцентувати увагу на тому, що при формуванні внутрішніх стандартів необхідно розуміти взаємозв'язки, що виникають в обліковому процесі та впливають на якість результату, зокрема, взаємозв'язок етапів облікового процесу та якісних характеристик облікової інформації, що формуються. Синтезування процесного підходу та методології бухгалтерського обліку дозволило визначити склад внутрішніх стандартів суб'єкта господарювання у розрізі етапів облікового процесу та пов'язати їх з якісними характеристиками облікової інформації, що формується (табл. 1).

Таблиця 1

Формування якісних характеристик облікової інформації

Етапи облікового процесу	Формування якісних характеристик облікової інформації та можливі обмеження	Внутрішні стандарти суб'єкта господарювання	
		Організаційно-технічна складова	Методична складова
Первинний облік (документування та інвентаризація)	– доречність (у частині змісту інформації, що формується); – надійність (у частині достовірності та повноти інформації, що формується); – своєчасність; – раціональність	1. Положення про відділ бухгалтерського обліку. 2. Посадові інструкції працівників бухгалтерії. 3. Облікова політика підприємства (організаційно-технічний розділ). 4. Альбоми форм первинної облікової документації. 5. Облікові номенклатури. 6. Інструкції та регламенти щодо заповнення первинних облікових документів. 7. Графік документообігу. 8. Регламенти закриття періоду	Використання методичної складової не передбачається
Поточний облік (оцінювання та калькуляція, рахунки і подвійний запис)	– доречність (у частині змісту та суттєвості інформації, що формується); – надійність (щодо достовірності, пріоритету змісту перед формою, нейтральності, обачності); – порівнянність; – раціональність	1. Облікова політика суб'єкта господарювання (організаційно-технічний розділ). 2. Положення про відділ бухгалтерського обліку. 3. Посадові інструкції працівників бухгалтерії. 4. Альбоми реєстрів бухгалтерського обліку. 5. Графік документообігу. 6. Робочий план рахунків. 7. Регламенти закриття періоду	1. Облікова політика підприємства (методичний розділ). 2. Стандарти обліку суб'єкта господарювання
Підсумковий облік (підсумкове узагальнення облікової інформації)	– доречність (у частині змісту та суттєвості інформації, що формується); – надійність (у частині повноти і нейтральності інформації, що формується); – порівнянність	1. Облікова політика підприємства. 2. Графік документообігу. 3. Положення про порядок формування фінансової звітності. 4. Посадові інструкції працівників бухгалтерії	

Джерело: складено автором на основі (П'ятигорець, 2017; Гудзинський, 2008; Івахненко, 2020).

Розробка внутрішніх стандартів – складний, тривалий і трудомісткий процес, що вимагає розуміння діяльності суб'єкта господарювання та глибокого аналізу норм законодавства. Однак їх використання дозволить:

- забезпечити прозорість процесу формування облікової інформації для користувачів;
- сформувати у користувачів – менеджерів різного рівня розуміння необхідності існування облікової системи як основи інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання;
- підвищити достовірність і ступінь придатності облікової інформації для прийняття управлінських рішень;
- ув'язати процес формування облікової інформації з її якісними характеристиками;
- створити зрозумілу систему регламентації облікових робіт для виконавців, тим самим скоротити кількість

можливих помилок під час виконання облікових процедур та забезпечити взаємозамінність облікових працівників;

- розробити систему мотивації працівників бухгалтерської служби.

Дискусія і висновки

Аналізуючи параметри стандартизації облікової інформації, слід розуміти, що процес розробки внутрішніх нормативних документів слід розглядати не як разову акцію, а як постійну практику. Успішна стандартизація облікового процесу можлива лише за стандартизації всіх процесів організації. Із вищевказаного випливає необхідність стандартизації обліку на корпоративному рівні.

Вплив МСФЗ на стандартизацію облікової інформації можна визначити в таких аспектах:

1. Створення умов для порівнянності облікових показників. Однією з головних цілей впровадження МСФЗ

було підвищення порівнянності фінансових звітів різних компаній і юрисдикцій. Приймаючи єдиний набір високоякісних стандартів бухгалтерського обліку, компанії можуть надавати більш послідовну та порівнянну фінансову інформацію, що полегшує прийняття рішень інвесторами та іншими зацікавленими сторонами.

2. **Підвищення рівня прозорості інформації.** Прийняття МСФЗ зумовило зростання рівня прозорості фінансової звітності, оскільки від компаній вимагається розкривати більше інформації про свій фінансовий стан та результати діяльності, а це, у свою чергу, дозволяє знизити ризик шахрайства.

3. **Складність окремих аспектів обліку.** Хоча МСФЗ спростили деякі аспекти бухгалтерського обліку, загальна складність фінансової звітності зросла завдяки прийняттю МСФЗ. Це пояснюється тим, що у МСФЗ зазначено принципи, які вимагають від компаній застосовувати професійні судження та робити більш складні облікові оцінювання окремих об'єктів.

4. **Збільшення витрат.** Прийняття МСФЗ призвело до збільшення витрат для компаній, особливо на початкових етапах впровадження. Компаніям необхідно інвестувати в нові системи бухгалтерського обліку, перекаліфікувати персонал і найняти зовнішніх консультантів для додаткової підтримки.

5. **Можливості доступу до капіталу.** Прийняття МСФЗ допомогло покращити доступ до капіталу для компаній, особливо тих, що працюють у кількох юрисдикціях. Це пояснюється тим, що МСФЗ є загальноприйнятим стандартом бухгалтерського обліку в багатьох країнах, і інвестори частіше інвестують у компанії, які використовують МСФЗ у практиці ведення бухгалтерського обліку.

Висока якість стандартів, що охоплюють усі аспекти бухгалтерського обліку та звітності, послідовне та повне виконання їхніх положень забезпечують необхідну прозорість фінансової звітності для всіх потенційних користувачів. Повне розкриття інформації – гарантія прозорості звітності, без якої неможливо досягти необхідної довіри між суб'єктами ринкових структур. Надійність і прозорість інформації визначається високою якістю стандартів обліку та звітності, готовністю тих, хто складає звітність, неухильно дотримуватися встановлених стандартів.

Дослідження стандартизації облікової інформації базується на використанні норм та принципів МСФЗ, але для нього характерні обмеження, які стосуються окремих аспектів проблеми, які не були досліджені. Цими проблемами можна вважати:

- вплив МСФЗ на процес управлінського обліку та економічного аналізу;
- складнощі, які виникають у процесі стандартизації облікової інформації;
- створення інформаційної системи облікового забезпечення адаптації принципів МСФЗ;
- аналіз впливу дотримання МСФЗ на ефективність прийняття управлінських рішень.

Поставлені проблеми більш глибоко висвітлюють тематику як стандартизації бухгалтерського обліку в цілому, так і окремо облікової інформації, тому зазначені напрями є перспективними для подальших досліджень.

Внесок авторів: Богдан Засадний – концептуалізація, методологія, формальний аналіз, написання (перегляд та редагування тексту); Кириллов Олександр – концептуалізація, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження, написання (перегляд і редагування тексту).

Список використаних джерел

- Бенько, І.Д. (2016). Проблеми й перспективи застосування МСФЗ (IFRS) для малих та середніх підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Серія "Економіка"*, 7(1), 168–172. <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/15744>
- Бенько, М.М. (2015). Інформаційні технології як фактор інтеграції внутрішнього і зовнішнього аудиту. *Економічний форум*, 1, 254–262. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_44
- Бондар, М.І. (2019). Стратегічний управлінський облік ризиків: теоретичні та практичні аспекти. *Фінанси України*, 2, 69–81. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2019_2_7
- Верховна Рада України. (1999). Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні. (Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, № 40, ст. 365. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
- Гудзинський, О.Д. (2008). Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*, 3, 89–93.
- Івахненко, С.В. (2020). Розроблення технологій безперервного контролю фінансово-облікової інформації. *Наукові записки НаУКМА*, 1, 55–61.
- Міністерство фінансів України. (2013). *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"*. (Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 7 лютого 2013 р.). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
- Міністерство фінансів України. (2022). *Переклад міжнародних стандартів фінансової звітності 2022 року та Концептуальної основи фінансової звітності*. https://www.mof.gov.ua/uk/translation_of_international_financial_reporting_standards_2022_updated-576
- Омецінська, І.І. (2016). Облікова інформація: економічна сутність та критерії якості. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 3, 131–141. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_3_15
- П'ятигорець, Г.С. (2017). Закордонний досвід у формуванні облікової інформації про фінансовий результат діяльності підприємств залізничного транспорту. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту*, 13, 76–82.
- Плікус, І.І. (2019). Підприємництво та самостійна зайнятість в цифровій економіці: стан, проблеми та нові можливості. *Молодий вчений*, 11, 591–595. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76558>
- Терещенко, Л.О., & Сніжко, О.С. (2011). Інформаційні технології в управлінні. *Інвестиції: практика та досвід*, 12, 28–31. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_12_10
- Швець, В.Г. (2015). До питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в умовах МСФЗ. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка"*, 165, 5–10.
- Cereola, S.J., & Dynowska, J. (2022). The impact of IFRS 8, segment reporting, on the disclosure practices of Polish listed companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 25–36. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2022.100466>
- Eurostat. (2022). *Market prices and the evolution of corporate leverage in the euro area*. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-working-papers/wks-03-22-176>
- Farley, A., & Helen, H.Y. (2021) The impact of IFRS adoption on the value relevance of accounting information in Saudi Arabia. *Accounting & Finance*, 62(2), 2839–2878. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/acfi.12902>
- Harakeh, M. (2018) The Differential Impact of IFRS Adoption on Aspects of Seasoned Equity Offerings in the UK and France. *Accounting in Europe*, 16, 106–138. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1531141>
- Mensah, E. (2021). The effect of IFRS adoption on financial reporting quality: evidence from listed manufacturing firms in Ghana. *Economic Research – Ekonomika Istraživanja*, 34, 2890–2905. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2020.1860109>
- Musa, A. (2019). The Role of IFRS on Financial Reporting Quality and Global Convergence: A Conceptual Review. *International Business and Accounting Research Journal*, 3(1), 67–76. <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/45995>
- Penela, D., Esteveao, J., & Morais, A.I. (2022). The Effect of IFRS Adoption on the Business Climate: A Country Perspective. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), 604. <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/12/604>
- Perera, P., & Tharaperiya, G.Y. (2019) The Impact of IFRS Adoption on Quality of Accounting Information. *Kelaniya Journal of Management*, 8(1), 21–36. <https://kjm.sjoi.info/articles/abstract/10.4038/kjm.v8i1.7566/>
- Zasadnyi, B.A. (2018). The Methodology for Evaluating the Impact of Applying of IFRS on the Financial Status of Enterprises. *Business Inform*, 6, 269–274. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_6_38

References

- Benko I.D. (2016). Problems and Perspectives of Applying IFRS for Small and Medium Enterprises. *Bulletin of Odessa National University. Series: Economics*, 168–172. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7(1)_3) [in Ukrainian].
- Benko M.M. (2015). Information Technology as a Factor of Integration between Internal and External Audit. *Economic Forum*, 254–262. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_44 [in Ukrainian].

- Bondar M.I. (2019). Strategic Management Accounting of Risks: Theoretical and Practical Aspects. *Finance of Ukraine*, 2, 69–81. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2019_2_7 [in Ukrainian].
- Cereola, S.J., & Dynowska, J. (2022). The impact of IFRS 8, segment reporting, on the disclosure practices of Polish listed companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 25–36. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2022.100466>
- Eurostat. (2022). *Market prices and the evolution of corporate leverage in the euro area*. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-working-papers/w/ks-03-22-176>
- Farley, A., Helen, H.Y. (2021) The impact of IFRS adoption on the value relevance of accounting information in Saudi Arabia. *Accounting & Finance*, 62(2), 2839–2878. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/acfi.12902>
- Gudzinsky, O. D. (2008). Theoretical Aspects of Forming the Accounting-Analytical Mechanism of Management. *Accounting and Finance of the Agro-Industrial Complex*, 3, 89–93.
- Harakeh, M. (2018) The Differential Impact of IFRS Adoption on Aspects of Seasoned Equity Offerings in the UK and France. *Accounting in Europe*, 16, 106–138. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1531141>
- Ivakhnenkov, S.V. (2020). Development of Continuous Monitoring Technologies for Financial and Accounting Information. *Scientific Notes of NaUKMA*, 1, 55–61 [in Ukrainian].
- Mensah, E. (2021). The effect of IFRS adoption on financial reporting quality: evidence from listed manufacturing firms in Ghana. *Economic Research – Ekonomska Istraživanja*, 34, 2890–2905. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2020.1860109>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2013). *National Regulation (Standard) of Accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting"* (Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 7, 2013 № 73). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> [in Ukrainian].
- Ministry of Finance of Ukraine. (2022). *Translation of the 2022 International Financial Reporting Standards and the Conceptual Framework for Financial Reporting*. https://www.mof.gov.ua/uk/translation_of_international_financial_reporting_standards_2022_updated-576 [in Ukrainian].
- Musa, A. (2019). The Role of IFRS on Financial Reporting Quality and Global Convergence: A Conceptual Review. *International Business and Accounting Research Journal*, 3(1), 67–76. <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/45995>
- Ometinska, I.I. (2016). Accounting Information: Economic Essence and Criteria of Quality. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, No. 3, 131–141. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_3_15 [in Ukrainian].
- Penela, D., Esteve, J., Morais, A.I. (2022). The Effect of IFRS Adoption on the Business Climate: A Country Perspective. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), 604. <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/12/604>
- Perera, P., Tharaperiya, G.Y. (2019) The Impact of IFRS Adoption on Quality of Accounting Information. *Kelaniya Journal of Management*, 8(1), 21–36. <https://kjm.sjoi.info/articles/abstract/10.4038/kjm.v8i1.7566/>
- Plikus, I.Y. (2019). Entrepreneurship and Self-Employment in the Digital Economy: Status, Issues, and New Opportunities. *Young Scientist*, 11, 591–595. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76558> [in Ukrainian].
- Pyatihorets, G.S. (2017). Foreign Experience in Forming Accounting Information on the Financial Results of Railway Transport Enterprises. *Collection of Scientific Works of Dnipro National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan. Problems of Transport Economics*, 13, 76–82 [in Ukrainian].
- Shvets, V.G. (2015). On the Issue of Legal Support for Accounting and Financial Reporting under IFRS Conditions. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Series Economics*, 165, 5–10 [in Ukrainian].
- Tereshchenko, L.O., Snizhko, O.S. (2011). Information Technology in Management. *Investments: Practice and Experience*, 12, 28–31 [in Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_12_10
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1999). On Accounting and Financial Reporting in Ukraine (Law of Ukraine dated July 16, 1999, № 996-XIV) *Vidomosti Verhovnoi Rady (VVR)*, N 40, st. 365. [in Ukrainian]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
- Zasadnyi, B.A. (2018). The Methodology for Evaluating the Impact of Applying of IFRS on the Financial Status of Enterprises. *Business Inform*, 6, 269–274. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_6_38

Отримано редакцією журналу / Received: 07.08.23
Прорецензовано / Revised: 27.09.23
Схвалено до друку / Accepted: 19.10.23

Bohdan ZASADNYI, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-5308-7248
e-mail: b_zasadnyi@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oleksandr KYRYLLOV, PhD Student
ORCID ID: 0009-0000-3770-0156
e-mail: 19sasha1996@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

STANDARDIZATION OF ACCOUNTING INFORMATION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IMPLEMENTATION

Background. The article identifies the basic characteristics of IFRS, which affect the process of standardization of accounting information, highlights the key aspects of the implementation of IFRS in accounting practice, and describes the main opportunities for standardization of accounting information of business entities in Ukraine. Particular attention is given to the role of accounting policy and its structural elements in the process of standardizing accounting information. The object of the study is accounting information, as well as the set of phenomena and processes related to its formation and use in the operation of business entities.

Methods. In line with the study's objective to clarify and detail specific aspects of implementing IFRS in modern economic conditions, deductive and inductive methods, historical and logical methods, and the method of comparison were used. To gather reference materials regarding the harmonization and standardization of accounting, the information modeling method was employed. Statistical analysis was used to investigate the key characteristics of mass phenomena and processes related to the implementation of IFRS in Ukraine. The combination of various research methods helped to obtain a complete and representative assessment of the state of IFRS implementation in the activities of Ukrainian business entities.

Results. The study results have revealed the main aspects of the impact of IFRS on the standardization of accounting information, of a business entity, which became a basis for improving accounting practices and introducing appropriate changes in the accounting system of the business entity to comply with international standards.

Conclusions. This study contributes to a better understanding of the importance of IFRS in the modern business environment and helps to implement them in practice keeping on national realities and requirements. The findings may be useful for accounting and audit professionals, business managers, and financial control authorities in making strategic management decisions.

Keywords: accounting information, International Financial Reporting Standards (IFRS), accounting policy, uniformity, harmonization.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 336.717

JEL G20

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/6>

Тетяна ЗАТОНАЦЬКА, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0001-9197-0560

e-mail: tetiana.zatonatska@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Олена ВОЛЬВАЧ, асп.

ORCID ID: 0000-0001-5491-6960

e-mail: lena.volvach@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ: КЕЙС ДЛЯ УКРАЇНИ

Вступ. Електронні платіжні системи стають вагомою складовою економічного розвитку країни, що приводить до зростання конкуренції за споживача серед компаній, які пропонують фінансові послуги. Метою дослідження є аналіз та розробка рекомендацій щодо формування конкурентних стратегій фінансовими компаніями на ринку електронних платіжних систем (ЕПС). Об'єктом дослідження є процеси розвитку та конкуренції на ринку ЕПС, предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних засад і прикладного інструментарію щодо формування конкурентних стратегій на ринку ЕПС в Україні.

Методи. Відповідно до мети дослідження, використовуючи методи аналізу та синтезу, а також методологію SMART- та SPACE-аналізу для визначення цілей та формування стратегії, проведено дослідження стану ринку ЕПС в Україні, а також на прикладі ЕПС NovaPay окреслено ключові вектори майбутнього розвитку, проаналізовано успішну стратегію необанку Revolut та сформульовано рекомендації для забезпечення конкурентних стратегій українських рішень на ринку ЕПС.

Результати. Показано важливе місце небанківських платіжних систем на сучасному етапі розвитку ринку. Використовуючи підходи SMART- та SPACE-аналізу, описано процес цілепокладання для ЕПС, наведено приклади постановки цілей, що відповідають п'яти критеріям такого підходу, а також розглянуто стратегії для українських і міжнародних ЕПС. Результати дослідження окреслюють основні напрями розвитку ЕПС на українському та міжнародному ринку на прикладі української ЕПС NovaPay, а також представляють рекомендації для українських рішень ЕПС, орієнтовані на стратегію необанків, зокрема Revolut.

Висновки. Запропоновано механізм формування і забезпечення конкурентних стратегій для ЕПС. Теоретична і практична цінність дослідження полягає у внеску в механізми формування ефективних стратегій для досягнення та закріплення сильних позицій ЕПС на ринку.

Ключові слова: електронна платіжна система (ЕПС), маркетингова стратегія, стратегічне планування, конкурентні стратегії; ринок електронних платіжних систем.

Вступ

Електронні платіжні системи (ЕПС) займають одне із ключових позицій у забезпеченні швидкого економічного розвитку будь-якої країни (Slozko, & Pelo, 2014), і Україна не є винятком. Через українську систему електронних платежів (СЕП) за перше півріччя 2023 р. здійснено 197,2 млн платежів на понад 108 500 млрд грн, тобто щодня електронними платіжними системами користуються в середньому 1,3 млн разів, загальним оборотом

близько 696 млрд грн (НБУ, 2022), демонструючи тенденцію до постійного зростання (рис. 1) (НБУ, 2022, 2023). Швидкий приріст інтернет-еквайрингу відбувся в період початку пандемії COVID-19 на фоні стрімкої діджиталізації більшості економічних процесів і загалом економічної поведінки економічних суб'єктів. Пандемія стала ефективним стимулом для розвитку платіжних технологій (Волвач, 2021).



Рис. 1. СЕП України за підсумками першого півріччя 2022 та 2023 рр.

Джерело: (НБУ, 2022, 2023).

Розвиток ЕПС забезпечує можливість здійснення суб'єктами економічних відносин (С2С, В2В, С2В тощо) переказу грошових коштів між рахунками з метою покриття зобов'язань, що виникають у процесі здійснення економічної діяльності (НБУ, 2022). Ефективна організація функціонування і розвитку платіжної системи сприяє

швидкому зростанню показників діяльності суб'єкта економіки, що пропонує послуги ЕПС на ринку, а також позитивно впливає на розвиток фінансової сфери загалом, удосконаленню грошово-кредитних відносин. Ефективні та надійні ЕПС є запорукою стабільного функціонування

банківської і фінансової системи та національної економіки в цілому (Radzevil, 2019).

У сучасному світі розрахунки між суб'єктами господарювання неможливо уявити без використання карткових технологій, еквайрингу та ЕПС. У цифровій економіці завдяки повсюдному доступу до каналів зв'язку, а також стрімкому розвитку нових інформаційних технологій, стрімкому поширенню нових методів оплати, розвиток електронних платіжних систем є вкрай важливою задачею (Polovenko et al., 2021; Sumanjeet, 2009). В умовах зростаючої конкуренції на ринку ЕПС пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності є однією з ключових задач бізнесу. Відповідно до окресленої вище проблематики метою дослідження є аналіз та розробка рекомендацій щодо формування конкурентних стратегій фінансовими компаніями на ринку електронних платіжних систем.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку та конкуренції на ринку ЕПС, **предметом дослідження** є сукупність теоретико-методичних засад і прикладного інструментарію щодо формування конкурентних стратегій на ринку ЕПС в Україні.

Огляд літератури. У сучасній економічній літературі є багато досліджень, присвячених питанням розвитку ЕПС. Виникнення е-комерції створило нові фінансові потреби, які в багатьох випадках не можуть бути ефективно задоволені традиційними платіжними системами. Усвідомлюючи це, майже всі зацікавлені сторони досліджують різні типи систем електронних платежів і проблеми, пов'язані з СЕП і цифровою валютою (Sumanjeet, 2009). Питання щодо електронних платіжних систем, а також їх функціонування, розглядалися у працях таких вчених, як: Т. Ковальчук, Т. Коккола, І. Ситник, В. Лук'янов, О. Махаєва, В. Фоміна (Ковальчук, & Лук'янов, 2010; Коккола, 2010; Ситник, & Фоміна, 2019; Махаєва, 2013) та багатьох інших вітчизняних та зарубіжних науковців.

С.-Т. Hsieh вважає, що розвиток електронної комерції сприяв появі різних платіжних інструментів для полегшення транзакцій (Hsieh, 2001), хоча більшість із них спочатку не отримали достатньої підтримки серед компаній. Автор розглядає характеристики кількох основних електронних платіжних інструментів та можливі проблеми з їх використанням, а також пропонує практичні стратегії зменшення ймовірності шахрайства під час їхнього використання. Rachna та P. Singh розглядають електронні платіжні системи щодо їхнього визнання у світі (Rachna, & Singh, 2013). Вони намагалися визначити причину відносної популярності різних платіжних систем. Для цього вони розглянули проблеми та виклики кожного з них, а також можливі шляхи вирішення цих проблем для покращення якості ЕПС.

Е. Oney, G. Guven та W. Rizvi вважають, що ЕПС проводять до покращення якості життя споживачів за рахунок спрощення здійснення платежів через мережу "Інтернет" (Oney, Guven, & Rizvi, 2017). Вони зазначають, що вплив довіри та безпеки на використання ЕПС більше не потрібно доводити, оскільки це очевидно з попередніх досліджень і вважається встановленим фактом. Але автори зазначають, що більшість досліджень не розглядали цю проблему з точки зору споживача, тому вони створили концептуальну модель для визначення факторів, які впливають на сприйняття довіри та безпеки, а також їхній вплив на вибір ЕПС. Автори встановили, що основними факторами для споживача були рівень технічного захисту та попередній досвід використання.

У своїй роботі D. Wright досліджує переваги та недоліки різних типів ЕПС як для клієнта, так і для продавця, постачальника послуг електронних платежів і фінан-

сової установи (Wright, 2002). Зважаючи на той факт, що багато споживачів все ще не бажають купувати в інтернеті через стурбованість щодо того, що зловмисники отримують доступ до їхньої фінансової інформації, автор пропонує нову систему, яка розроблена, щоб усунути цю проблему, дозволяючи здійснювати платежі за покупки, зроблені через інтернет, використовуючи телефонну мережу. Коли платежі здійснюються через таку телекомунікаційну мережу, як "Інтернет", точність і безпека стають критичними. Інші фактори, що впливають на вибір альтернативних систем, такі як їхнє застосовне середовище, їхній потенціал для еволюції та їхнє вірогідне прийняття продавцями та споживачами, також слід враховувати. У статті Н.-С. Yu (Yu et al., 2002) досліджуються переваги та обмеження кількох різних електронних платіжних систем: онлайн-оплата кредитною картою, електронна готівка, електронні чеки та дрібні платежі. Наведено систематичні та детальні порівняння альтернативних систем. Такий аналіз призначений для використання компаніями, які планують запровадити або вдосконалити систему електронних платежів.

У дослідженні S. Antwi (Antwi et al., 2015) автори проаналізували основні фактори, які вплинули на придбання та впровадження ЕПС компаніями, і відповідно їх використання серед клієнтів у Гані. Автори дійшли висновку, що ефективність системи можна оцінити, коли вона дуже поширена і може вплинути на переваги фінансових операцій серед клієнтів, оскільки це може бути високо захищена система з високою прибутковістю, але це не матиме значення, якщо вона не використовується. Незважаючи на значні наукові здобутки вчених, багато питань щодо формування конкурентних стратегій для ЕПС залишається невирішеними, що й зумовлює актуальність нашого дослідження.

Методи

Відповідно до мети дослідження необхідно зорієнтуватися на аналізі історичних аспектів використовуваних стратегій українських і світових рішень на ринку ЕПС, зокрема варто дослідити її еволюцію та основні фокуси. Основне дослідницьке питання полягає в критичному аналізі специфіки формування різноманітних конкурентних стратегій, вивчення їхньої успішності та результативності.

Основний період дослідження сконцентрований на останніх кількох роках для українського ринку (оскільки на поточному етапі спостерігається стрімкий розвиток українських ЕПС) та останні 10 років для глобального ринку ЕПС, аби перейняти їх досвід на етапі становлення та швидкої експансії. Окрім того, варто враховувати зміну фокусів і стратегічних пріоритетів для українських компаній через початок повномасштабного вторгнення Росії.

Для дослідження застосовано загальнонаукові методи та специфічні методи дослідження економічних явищ і процесів. Відповідно до мети дослідження, використовуючи методи аналізу та синтезу, а також методологію SMART- та SPACE-аналізу для визначення цілей та формування стратегії, проведено дослідження стану ринку ЕПС в Україні, а також на прикладі ЕПС NovaPay окреслено головні вектори майбутнього розвитку, проаналізовано успішну стратегію необанку Revolut та сформульовано рекомендації для забезпечення конкурентних стратегій українських рішень на ринку ЕПС. Основним джерелом інформації в цьому випадку є офіційна інформація із сайтів електронних платіжних систем, а також загальнодоступна інформація про них з мережі "Інтернет".

Результати

Сучасний розвиток світового фінансового сектору характеризується широким використанням у його функціо-

нуванні інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Ознакою світового фінансового ринку XXI ст. є трансформація традиційного фінансового ринку в електронний, перехід із поля фізичного функціонування у віртуальне середовище. Нові виміри сучасної світової валютної системи зумовлені двома основними змінами, а саме:

- гроші повністю відокремлені від матеріального виміру;
- глобальна фінансова інтеграція перебуває під впливом потужних інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Фактично цифрова природа сучасної грошової системи проявляється в її найважливішій функції: інструменті обміну. Гроші є показником внутрішньої вартості окремих товарів. Він не має власної внутрішньої вартості, це лише еквівалент для обміну з віртуальною перехідною вартістю товару. За своєю сутністю, такий перехід фінансового сектору в електронну сферу функціонування має суттєві потенційні переваги для подальшого економічного розвитку (Racha, & Singh, 2013). Одним із важливих факторів економічного зростання є збільшення обсягів безготівкових розрахунків, що, з одного боку, зменшує витрати держави на обслуговування готівкового обігу та збільшує ефективність контролю за грошовими потоками, а з іншого, збільшує витрати населення під час купівлі тих чи інших товарів, що, відповідно, збільшує споживання в економіці, а це, у свою чергу, приводить до зростання ВВП. Окрім цього, безготівкові розрахунки внаслідок еволюції форм грошей та інформаційних технологій дозволяє користувачам цілодобово здійснювати розрахунки з будь-якої точки країни, єдиною умовою при цьому є наявність доступу до мережі "Інтернет" (Ткачук, 2019).

В Україні на поточний момент найбільші платіжні системи перебувають у власності або Національного банку України, або комерційних банків, а також на ринку функціонують Простір, Visa і MasterCard як світові лідери у сфері безготівкових розрахунків (НБУ, 2023b). Окрім того, як було зазначено в наших попередніх дослідженнях (Вольвач, & Затонацька, 2021), світовий досвід свідчить, що вагома частина безготівкових розрахунків здійснюється через небанківські платіжні системи. До них належать, зокрема такі, як PayPal, Apple Pay, Google Pay,

UnionPay. Зважаючи на особливості функціонування небанківських платіжних систем, вчені, зокрема Racha та P. Singh (Racha, & Singh, 2013) виокремлюють декілька основних підсистем небанківських електронних платіжних систем (з використанням банківських платіжних карток; засновані на електронних грошах та засновані на технології блокчейн та криптовалютах). Кожний тип із зазначених систем має різне конкурентне оточення і відповідним чином має використовувати відмінну конкурентну стратегію. При цьому небанківські платіжні системи мають ряд переваг над банківськими, оскільки дозволяють здійснювати електронні розрахунки з використанням платіжної картки будь-якого банку, що створює можливість залучити більшу кількість потенційних споживачів і, як наслідок, захопити більшу частку на ринку. Окрім цього, на ринку існують платіжні системи, які емітують власні електронні гроші, і, створивши електронний гаманець, клієнт може значно скоротити час на оплату тих чи інших послуг (Вольвач, 2021), проте в такому випадку для залучення клієнтів ЕПС необхідно подбати про переконання споживача створити такий гаманець, оскільки зазвичай їх використання передбачає певну комісію.

На українському ринку майже половина всі платежі здійснюється на невеликі суми (до 1 тис. грн), проте, якщо розглядати загальний оборот грошових коштів, то лише 4 % платежів на суму понад 100 тис. грн формують 99 % обороту (рис. 2) (НБУ, 2023). Однак основним клієнтом ЕПС все ж залишаються як звичайні споживачі, так і сектор е-комерції в роздрібній торгівлі. За таких умов особливо активним став перехід на оплату за допомогою мобільних пристроїв з використанням таких ЕПС, як: Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay. Як наслідок, стрімко зростає використання безконтактних способів оплати. Також збільшується кількість платежів через додатки, коли під час реєстрації клієнт вносить дані про свою картку і в момент отримання послуги у споживача немає потреби здійснювати будь-які додаткові дії для оплати, оскільки вона виконується автоматично. Подібна схема оплати набула значної актуальності, зокрема для сфери громадського транспорту, доставки продуктів харчування тощо (Вольвач, 2021).



Рис. 2. Структура платежів у межах СЕП України за перше півріччя 2023 р.

Джерело: (НБУ, 2023).

В Україні для клієнтів логістичної компанії "Нова Пошта" створена власна платіжна система – NovaPay, яка пропонує широкий спектр продуктів і сервісів для вирішення фінансових питань як в online-, так і в offline-режимах. Цю платіжну систему визнано соціально важливою платіжною системою України (НБУ, 2023b). Згідно з даними НБУ вона є лідером серед усіх систем переказу коштів, створених небанківськими установами. NovaPay щоденно обробляє понад 2,6 млн транзакцій, співпрацюючи з найбільшими банками України, займаючи при цьому 45 % українського ринку переказів (NovaPay, 2023).

Серед основних послуг NovaPay варто виділити розрахунки на "Новій пошті" (післяплата), миттєві та швидкі грошові перекази по Україні та з-за кордону, оплата комунальних та будь-яких інших платежів (зокрема штрафи, податки, кредити, за навчання, за страхування, на благодійність, поповнення мобільного, поповнення банківської картки, на рахунок підприємств), зняття готівки, забезпечення інтернет-еквайринг для бізнесу, зокрема для е-комерції (Вольвач, 2021). Розглядаючи інтернет-еквайринг для е-комерції як один із основних продуктів, NovaPay пропонує три режими зарахування коштів:

швидке перерахування (за 24 год), керування оплатою (гроші списуються після перевірки наявності товару) та "Надійна покупка" (гроші списуються вже після отримання товару).

Основною цільовою аудиторією для NovaPay є користувачі послуг логістичної компанії "Нова Пошта", проте варто зауважити, що переваги NovaPay відчувають як жителі великих міст (завдяки швидкості та зручності взаємодії з компанією), так і жителі маленьких міст, селищ, де є проблема з доступом до мереж банківських відділень. Платіжна система NovaPay і фінансові послуги у відділеннях "Нової пошти" сприяють заощадженню часу, а також дають можливість сплачувати післяплату за товари та вартість доставки через мобільний додаток "Нова пошта". Для того, аби сплачувати онлайн, необхідно лише прив'язати банківську картку до додатка та для зручності встановити автосписання. Цільова аудиторія NovaPay – це людина, яка любить технології і не обмежується фізичними кордонами міст і держав. Перевагою NovaPay для них є менш зарегульоване, ніж у банках, обслуговування, велика мережа автономних відділень і багато залучених клієнтів (Бегаль, 2023).

Розглянемо **цілепокладання** на прикладі **ЕПС NovaPay** через призму методології SMART-аналізу. Відповідно до сутності SMART-підходу ціль має бути конкретною, вимірюваною, реалістичною, актуальною, а також обмеженою у часі. Зважаючи на той факт, що NovaPay тісно співпрацює з логістичним бізнесом "Нова Пошта", то цілі їхнього розвитку суттєво перетинаються. "Нова пошта" є лідером доставки в Україні та першою українською компанією, яка вийшла на європейський ринок під час війни. Зараз відділення "Нової пошти" працюють у Польщі, Литві, Молдові, Чехії, Німеччині та Румунії, а найближчим часом планує працювати і в інших європейських країнах. До 2025 р. компанія збирається інвестувати 10 млн євро, створивши 200 операційних центрів у 30 країнах. Це одна з найбільших експансій українського бізнесу у світову економіку (PwC, 2023).

NovaPay була заснована як обслуговуюча компанія для "Нової пошти" для покриття фінансових операцій

між підприємствами та фізичними особами. Проте згодом стало зрозуміло, що NovaPay має думати про розвиток своєї бізнес-моделі відповідно до сучасного світу, тому на початку 2010-х років була створена фінансова компанія з обслуговуванням фізичних та бізнес-клієнтів, однак міцний зв'язок із "Новою поштою" залишається. NovaPay – це міжнародний фінансовий сервіс, який надає клієнтам "Нової пошти" зручні та надійні онлайн- та офлайн-платіжні послуги, а також розробляє власні продукти та послуги.

У межах проєкту європейського розширення NovaPay виступатиме платіжним агентом у відносинах між клієнтами (фізичними та юридичними особами) та "Новою поштою" у відповідних країнах. Окрім того, компанія NovaPay стала першою українською небанківською установою, що має право відкривати рахунки, випускати кредитні та платіжні картки, а також надавати послуги еквайрингу та грошових переказів бізнесу. Вже у вересні 2023 р. NovaPay, що була створена 11 років тому як допоміжний сервіс для обробки платежів клієнтів "Нової пошти", запланувала запуснути власний мобільний додаток.

Амбіція компанії – мільйон клієнтів в Україні вже до кінця 2023 р. та експансія, тобто вихід у кожну країну, де присутня "Нова пошта". Розкладемо цю ціль через методологію SMART-аналізу (рис. 3). SMART-ціль має бути:

- S – Specific – конкретна – *збільшити* кількість клієнтів;
- M – Measurable – вимірювана – *збільшити* кількість клієнтів *до 1 млн*;
- A – Achievable – досяжна – *ціль збільшити* кількість клієнтів *до 1 млн* складна, проте *цілком досяжна*, зважаючи на те, що за кордоном на поточний момент перебуває 8 млн українців;
- R – Relevant – актуальна – *така ціль відповідає* довгостроковій стратегії зростання, а також релевантна відповідно до значної міграції населення за кордон;
- T – Time bound – обмежена в часі – *ціль поставлено до кінця 2023 р.*



Рис. 3. SMART-цілі для ЕПС

Джерело: складено авторами.

У загальному вигляді для ЕПС цілі можуть бути такими: збільшення кількості клієнтів, частоти використання сервісів, середньої суми послуг, підвищення рівня задоволеності / лояльності, досягнення частки ринку тощо. Такі формулювання цілком відповідають першому критерію SMART-аналізу – конкретність цілі. Для вимірюваності та перевірки досяжності цілей (другого та

третього критеріїв SMART-аналізу) необхідно детально спиратися на аналіз даних та формування систем регулярної звітності, зокрема на основі інтерактивних дашбордів та інтеграції їх у системи підтримки прийняття рішень для оперативного контролю і коригування планів компанії. Актуальність (релевантність) цілі має співвідноситись із поточною ринковою ситуацією, поведінкою

цільової аудиторії та тенденціями відповідного сектору економіки, що також вимагає дослідження широкого спектра впливових факторів.

Обмеженість у часі для цілі є важливим фактором для формування стратегії розвитку компанії, оскільки цілі в цьому випадку можуть бути короткостроковими (до 1 року), середньостроковими (1–3 роки) та довгостроковими (3–5 років і більше), що впливатиме на

вибір маркетингових інструментів, розвиток продуктів, сервісів та персоналу, оскільки амбітність поставлених цілей відповідно до окресленого терміну їх бажаного досягнення вимагатиме кардинально різних зусиль та фінансових ресурсів з боку бізнесу. Рекомендований процес постановки цілей згідно з підходом SMART-аналізу представлено на рис. 4.



Рис. 4. Процес постановки цілей згідно з підходом SMART-аналізу

Джерело: складено авторами.

Далі розглянемо детальніше стратегію досягнення поставлених цілей та напрями розвитку для ЕПС. Усвідомлюючи швидкість змін у світі та необхідність враховувати можливості, що надаються, ЕПС необхідно адаптуватися на регулярній основі, майже щоденно. Розвиток команди, її інтелектуального потенціалу, сприяє пошуку для бізнесу нових драйверів зростання і швидкого розвитку на ринку. Відповідно до цих загальноринкових тенденцій і важливих факторів зростання саме розробка і випуск на ринок нового додатка NovaPay стане головною точкою входу для потенційних клієнтів як в Україні, так і за кордоном. Як повідомляють представники компанії, щоб стати користувачем знадобиться "Дія. Підпис" та відеоверифікація, далі людина відкриває рахунок у відділенні і випускає віртуальну (а за потреби – пластикову) картку. Для операцій з готівкою клієнт може зайти в будь-яке з 9000 відділень "Нової пошти" (NovaPay, 2023).

Саме завдяки запуску "Дії" в Україні в 2020 р. з'явилась вагома магістральна послуга, доступна для банківської сфери та Fintech. За перший рік запровадження "Дією" скористалися 6 млн українців, доступними були понад 50 державних послуг. До грудня 2022 р. було понад 20 млн користувачів (Бегаль, 2023). Для fintech-компаній і банків, які прагнуть залучати або верифікувати клієнтів, "Дія" стала основним напрямом.

Як анонсують розробники, додаток NovaPay підтримуватиме вже звичні платіжні транзакції та прив'язані до сервісу "Нової пошти" посилки в кредит, а також сприятиме вирішенню принципово нових задач: відкриття рахунків, кредитні картки, бонуси, кешбеки та навіть торгівля облігаціями. B2B сторона бізнесу – еквайринг (обробка платежів) для підприємців також буде доступний. Для реалізації всіх окреслених функцій та формування приємного досвіду взаємодії клієнта з ЕПС, що є однією з головних задач конкурентної стратегії на ринку,

необхідно інвестувати значні ресурси у функціонал та інтерфейс продуктового рішення.

Одним із напрямів діяльності є розширення ділової активності в нових країнах для подальшого збільшення присутності бізнесу в регіоні та створення нових можливостей. Паралельно компанія планує експансію, відкривши вже офіс у Вільнюсі та плануючи відкривати офіси у кожній країні, де буде Nova Post, бренд, під яким працює "Нова пошта" у Європі. Пріоритетні ринки – Польща, Німеччина, Чехія, Словаччина, Болгарія, оскільки там найбільша частка з 8 млн українців (за даними ООН), що були змушені поїхати за кордон після повномасштабного вторгнення РФ. Експансія в Європу вже обговорювалася в 2020 р., коли NovaPay досліджувала ринки та збирала статистику. Команда також вивчала культури, з якими вони могли б спілкуватися, і те, чим деякі частини Європи відрізняються від українського мислення. У короткостроковій перспективі культурні відмінності не будуть на першому плані, оскільки NovaPay зосередиться на українській діаспорі, яка тепер поширена по всьому континенту (але з особливою концентрацією в Польщі) (Cockburn, 2023). Запустивши додаток, заплановано заохотити до користування 30–40 % клієнтів "Нової пошти".

Прогресивний український бізнес, такий як NovaPay, має достатньо стійкості, досвіду та кваліфікації, а також креативних підходів та інноваційних рішень для успішного освоєння зовнішніх ринків. Результатом цих кроків є взаємна вигода як для українського бізнесу, так і для іноземних споживачів, оскільки український бізнес має змогу залучити нову клієнтську базу, а іноземні споживачі отримати високу якість сервісу за доступними цінами. Щоб успішно конкурувати на європейському рівні, український бізнес має шукати нестандартні підходи та пропонувати виняткові продукти та послуги, щоб виділитися (Gradus, 2023).

Процес цифровізації фінансового сектору в європейських країнах триває вже десятки років, що має значний вплив на споживача, зокрема на його орієнтацію на онлайн-оплату під час здійснення покупок, необхідність розвитку інтернет-еквайрингу тощо. Як наслідок, у процесі експансії на європейські ринки необхідно запропонувати європейському ринку найвищий рівень не лише логістики, а й платіжних послуг. Європейські клієнти отримують переваги конкурентних переваг групи "Нова Пошта" – швидка, легка, безпечна доставка та повністю цифровий процес оплати. Окрім того, для зручності всіх міжнародних клієнтів працюватиме мобільний додаток NovaPay, аби поділитися найвищими стандартами та інноваційними послугами з країнами ЄС (PwC, 2023).

NovaPay забезпечує виконання соціальної функції, сприяючи переміщенню коштів між розлученими сім'ями та компаніями, яким необхідно підтримувати рух грошових коштів (Cockburn, 2023). Якщо говорити про український ринок, то в період війни основними напрямками, на яких зосереджувалася компанія, були забезпечення платежів, безперебійна робота IT-системи та зв'язок з мережею, а також команда в цілому. У результаті багато процесів компанії були оптимізовані та прискорені за рік війни. Основні послуги, які пропонує NovaPay, не змінилися, але деякі зміни відбулися, наприклад, полегшення отримання громадянами готівки в розширених відділеннях "Нової пошти" в Україні та запуск нових продуктів, які враховують потреби клієнтів, яких до вторгнення ЕПС NovaPay нараховувала в Україні на рівні близько 10 млн. Необхідність підтримки працівників і клієнтів у неможливо важкі часи є також важливою частиною розвитку компанії, оскільки українці надають перевагу соціально відповідальному бізнесу.

Основними стратегічними напрямками діяльності NovaPay в Україні є:

- вдосконалення послуг NovaPay, зокрема запуск мобільного додатка та розширення мережі власних терміналів у відділеннях на базі вже існуючих 9 тис. відділень "Нової пошти". Це збільшить швидкість надання послуг і зменшить транзакційні витрати. Також компанія розраховує отримати розширену ліцензію Національного банку України, яка дозволить створювати рахунки для приватних клієнтів і випускати картки для більшої зручності;
- розширення спектра послуг для підприємств електронної комерції. NovaPay є принциповим членом Visa і Mastercard, ставши четвертою компанією серед країн СНД і другою в Україні (після державної). Це означає, що NovaPay має всі можливості для обробки електронних транзакцій.

Це більш стратегічні та технологічні речі, але є також багато постійних щоденних послуг, таких як оплата комунальних послуг або послуги мобільного зв'язку, а також поповнення карток, відповідно їхня підтримка також залишається у фокусі компанії. Розвиток продуктів також передбачає і партнерство з Western Union та Ria для міжнародних грошових переказів, а також нові ініціативи щодо залучення електронної комерції до великих роздрібних торговців.

Міграційні процеси, які спричинила російсько-українська війна, активно вплинули на перевірку платіжних сервісів, їхню адаптацію під міжнародні стандарти й нормативне регулювання в різних країнах, вихід на нові ринки для розширення географії та функціоналу. Зважаючи на достатньо розвинений український ринок платіжних інструментів, велика кількість населення користується онлайн-платежами, що вказує на нові перспективи

виходу українських ЕПС на нові ринки. На сьогодні Україна є однією з найбільш цифрових країн щодо фінансових послуг, в Україні все ще існує проблема відсутності фінансової грамотності серед маси українців. За таких умов для компаній, що пропонують послуги як ЕПС, необхідно вибудувати чіткий, надійний метод вирішення фінансових проблем та просувати фінансову обізнаність про переваги здійснення послуг через засоби ЕПС.

Ще одна перспективна ініціатива, яка є складовою прогресивної стратегії розвитку, – це інвестиції в людський капітал, попит на який буде ще більшим після закінчення війни, що передбачає співпрацю з навчальними закладами, поширення інформації про сферу Fintech через конференції, зустрічі, партнерство з різноманітними організаціями та формування потоку талантів у галузь Fintech, особливо розуміючи, наскільки сильно вплинула на неї втрата талантів як через військові дії, так і через відтік кваліфікованих людей до інших країн.

Європейські компанії та стартапи пробиватимуть собі шлях в Україну з новими ідеями та більшою кількістю продуктів, створюючи набагато більшу екосистему з добре оплачуваними робочими місцями. У цей момент припливний потік імовірно зміниться, і разом із новими європейськими талантами відбудуться повернення європейських українців. Незважаючи на посилення конкуренції, її новий виток піде на користь українським споживачам через підвищення якості послуг та одержуваного сервісу з боку компаній, що розвивають власні ЕПС.

Стійкість і здатність команди компанії до відновлення дозволяє розвиватися далі та відкривати нові ринки під час війни, щоб обслуговувати потреби українців за кордоном. Це було б складним завданням у мирний час, але з обмеженими ресурсами та невеликим персоналом це здається дуже вагомим досягненням. При цьому варто зробити акцент на тому, що саме дослідження ринку й оперативне реагування на зміни та виклики є головними інструментами для досягнення цілей компаній на ринку ЕПС, оскільки дають змогу аналізувати ситуацію, раціонально здійснювати фінансові інновації та сприяти розвитку ринку.

Під час війни Fintech змогли надати значну допомогу банкам, і ставлення до них швидко почало змінюватися: замість того, щоб розглядати Fintech як конкурентів, почала розвиватися ідея партнерства в інноваціях. Це допоможе українським підприємствам швидше вийти на міжнародний рівень, частково шляхом гармонізації з європейським законодавством. Після війни український бізнес стане набагато більш інтернаціональним.

Підхід NovaPay, де команда шукає нові рішення на майбутнє, які дозволять однаково ефективно працювати офлайн і онлайн є основою для створення системи, у якій NovaPay та її клієнти можуть процвітати. Працюючи зі значною кількістю малих та середніх підприємств і великих роздрібних клієнтів (на відміну від більшості інших ЕПС), NovaPay може створити для них синергію. Загальна модель NovaPay полягає в тому, щоб отримати і поєднувати найкращі переваги необанків для клієнтів, повторивши успіх Revolut або українського Monobank. NovaPay планує використовувати ліцензії та технологічні можливості, аби запропонувати щось унікальне для клієнта (Cockburn, 2023).

Сучасні мобільні застосунки, що підтримують основні фінансові функції, має переважна більшість великих українських банків. Мільйон клієнтів у перший рік роботи – такі результати серед українських необанків мав хіба що успішний Monobank. Зараз проект, що запустився в 2017 р., налічує близько 7,2 млн клієнтів. У послідов-

ників, що також намагаються конкурувати в інтернет-полі за молоду аудиторію, скромніші показники: Sportbank, що працює з жовтня 2019 р., має 600 000 користувачів, Izibank – близько 300 000 користувачів за два з половиною роки роботи. У 2021 р. до цієї когорти доєднався проєкт, що має схожий бекграунд із NovaPay. "Банк Власний Рахунок" (БВР) – спільний fintech-сервіс мережі "Сільпо" та "Банку Восток". Як і NovaPay, БВР також цілиться в мільйонну аудиторію, розраховуючи залучити 1,5 млн клієнтів однойменної програми лояльності "Сільпо". Глобальна ціль – 3 млн клієнтів. Результат станом на середину травня 2023 р. – 250 000 користувачів на ринку високої конкуренції (у гаманці у споживача 3–5 інших карток), тому досягнуто насамперед завдяки активній маркетинговій стратегії.

Новому гравцю може бути складно пробитися крізь такий насичений ринок, проте NovaPay стартує не з нуля. За спиною компанії – лояльність до бренду "Нової пошти" і корисність послуг. Першими клієнтами Monobank були діджитал-клієнти українських банків, а у БВР – всі, хто любить супермаркети "Сільпо". Однак лише наявність великої клієнтської бази у спорідненому бізнесі не гарантує результат, найголовніше у створенні необанку – робота з цільовою аудиторією і бюджет на активний маркетинг, як було реалізовано на прикладі Monobank чи БВР.

Розглянемо також стратегію зростання одного з найуспішніших необанків Revolut. Його однойменний "глобальний фінансовий супердодаток" став найціннішим стартапом Великобританії після оцінювання в 24 млрд фунтів стерлінгів / 33 млрд дол. США, що робить його більш цінним, ніж деякі європейські банки. Маючи понад 15 млн користувачів і постійне зростання, Revolut виділяється серед традиційної галузі як цифровий банківський додаток (або необанк), який зосереджується на основному продукті й є простим у використанні без прихованих платежів. Іншими словами, він пропонує просту та ефективну альтернативу традиційному банку. Особливо цікавим у Revolut є його маркетинговий підхід. Орієнтуючись на користувача, бренд прагне перетворити клієнтів на захисників бренду, його амбасадорів. Це допомагає Revolut використовувати одну з найстаріших і найнадійніших форм просування – рекламу із вуст в уста.

Давайте подивимося на їхню агресивну маркетингову стратегію зростання і тактику, які зробили його одним із найбільших революціонерів у фінансовій галузі (O'Brien, 2023). Їхня найперша стратегія полягала в тому, щоб залучити якомога більше користувачів, щоб зробити транзакцію принаймні на 5 євро, без використання маркетингових інструментів. Їм це явно вдалося, і тому підтвердженням є їхні 100 тис. користувачів протягом року роботи, зростання яких тільки прискорювалося до початку пандемії в 2020 р., коли кількість користувачів вже досягнула 12 млн. Після додавання ряду нових продуктів і виходу на нові ринки (зокрема завдяки Crypto, який був головним рушієм зростання компанії) дохід fintech-компанії зріс на 130 % у першому кварталі 2021 р. Клієнтська база сягнула вже 15 млн. Лондонська компанія перетворюється на "супердодаток" – місце, де споживачі зможуть робити покупки, подорожувати, платити та спілкуватися в одному місці, що є ще одним доказом амбітної стратегії розвитку компанії. Незважаючи на глобальне розширення та додавання незліченних нових продуктів і послуг, стратегія зростання Revolut окупається.

Оскільки конкуренція в середовищі необанків загострюється, то провідні цифрові банки борються за найбільшу частку ринку і присутність, тому США є наступною

метою для Revolut, який затьмарює своїх конкурентів серед провідних необанків в Європі Monzo та N26 щонайменше в 4 рази за рівнем доходів та кількістю користувачів. Revolut вдалося піднятися на вершину ринку мобільного банкінгу, зробивши революцію в особистих фінансах і ставши супердодатком для мільйонів користувачів (Revolut's Growth Strategy Explained, 2021). Основа стратегії Revolut – думай масштабно, починай з малого та швидко масштабуйся. Запущений у 2015 р. як додаток для грошових переказів, Revolut пройшов свій "довгий шлях" за дуже стислі терміни. Основними стратегічними напрямками було наповнення бізнес-портфеля різними сервісами і розширення географічної присутності, що дозволило стати одним із лідерів на ринку необанків (рис. 5). Згідно з прогнозами обсяг їхньої клієнтської бази може досягти 20 млн до кінця 2025 р. Масштаби вражають, а за наявності ефективно сформованої стратегії розвитку такі успіхи може досягти будь-яка ЕПС. Основним стратегічним рішенням Revolut для швидкого залучення клієнтів було низька комісія обміну при платежах в іноземній валюті, що, безсумнівно, значною мірою сприяло активному розвитку на стадії виведення продукту на ринок. Наступним кроком було швидшими темпами наповнення новими сервісами та продуктами бізнес-портфеля. Revolut, на відміну від інших необанків, обрала інший шлях до отримання банківської ліцензії та здебільшого працює в різних країнах за ліцензією на електронні гроші. Стратегія географічної експансії дозволила Revolut досягти легко і швидко масштабувати свої продукти та операції в декілька країн, що сприяло створенню величезної клієнтської бази в понад 35 країнах (Revolut | Neo-Bank Strategy Deep Dive. Complimentary Research, 2020).

Розглянемо фактори успіху стратегії Revolut. Однією з причин, чому додаток Revolut став таким успішним, є його зручний дизайн. Додаток простий у навігації та забезпечує бездоганний досвід для користувачів. Окрім того, Revolut пропонує цілодобову підтримку клієнтів через свій додаток, що допомогло створити довіру користувачів. Ще одним важливим фактором успіху Revolut як супердодатка є широка пропозиція ряду фінансових послуг. Додаток надає такі функції, як обмін валюти, торгівля криптовалютою, інструменти бюджетування та страхові послуги. Надаючи ці послуги на одній платформі, Revolut став єдиним місцем для всіх фінансових потреб.

Revolut активно використовує маркетингові інструменти в соціальних мережах для створення позитивного іміджу свого бренду та залучення нових користувачів. Компанія використовує креативний та привабливий контент на платформах соціальних мереж, таких як "Інстаграм" і "Фейсбук", щоб підвищити впізнаваність бренду та охопити нову аудиторію. Окрім того, Revolut використовував PR-кампанії з відомими людьми, щоб охопити нову аудиторію та просувати свої послуги.

Додатково Revolut реалізував алгоритми машинного навчання, щоб надавати персоналізовані рекомендації своїм користувачам. Ці рекомендації базуються на моделях витрат користувачів, історії транзакцій та інших факторах. Надаючи персоналізовані рекомендації, Revolut створив більш привабливий досвід для своїх користувачів і заохочував їх використовувати програму частіше. Також для заохочення користувачів зареєструватися та використовувати програму, Revolut пропонує ряд знижок і акцій. Наприклад, компанія пропонує безкоштовний обмін валюти для нових користувачів і знижки на послуги преміум-класу. Ці рекламні акції допомогли залучити нових користувачів до програми та спонукати їх користуватися її послугами (Samuel, 2023).

ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ

ТОП-5 найбільш активних ринків

Країна	Користувачів	Станом на
Велика Британія	3 млн	07 2019
Франція	1 млн	01 2020
Румунія	1 млн	02 2020
Ірландія	1 млн	05 2020
Польща	1 млн	06 2020

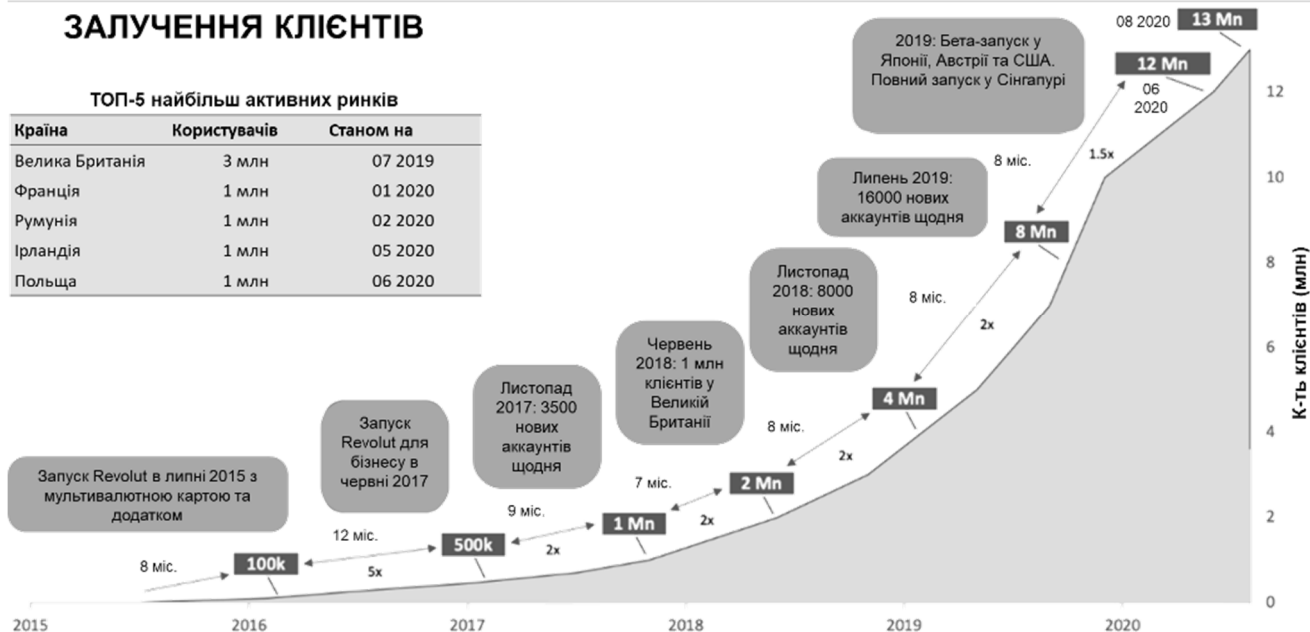


Рис. 5. Розширення клієнтської бази Revolut

Джерело: складено авторами на основі інформації з Revolut | Neo-Bank Strategy Deep Dive. Complimentary Research, 2020).

Підводячи підсумки порівняльного аналізу конкурентних стратегій українських та міжнародних ЕПС, варто зазначити, що основна увага бізнесу зосереджена на розвитку продуктів та сервісів, збільшенні географії покриття, а також на агресивному зростанні клієнтської бази. Загальна характеристика і порівняння стратегій NovaPay та Revolut представлені в табл. 1. Зауважимо, що обраний тип стратегії за SPACE-аналізом залежить

насамперед від етапу розвитку ЕПС. Зокрема, на етапі запуску чи виходу на нові ринки компанії використовують агресивну стратегію, а для подальшого зростання перелаштовуються на конкурентну стратегію, яка передбачає маркетингові активності та вдосконалення продуктів. Оборонну стратегію використовують винятково за таких складних ринкових умов, як війна чи різке падіння ринку з метою збереження бізнесу та клієнтської бази.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз стратегій українських та міжнародних рішень на ринку ЕПС

Тип стратегії за SPACE-аналізом	NovaPay	Revolut
Агресивна стратегія	Стратегія, що використовується у процесі виходу на міжнародні ринки завдяки формуванню нового додатка, який пропонує зручний спосіб вирішення широкого спектра фінансових послуг для споживачів, що перебувають в країнах Європи. Фактором входу є велика кількість українців, які вимушено переміщені за кордон. NovaPay планує залучити їх для масштабування бізнесу в глобальному вимірі	Основна стратегія для Revolut. При цьому основною метою слугує захоплення максимальної кількості споживачів і нових ринків збуту (зокрема США) через привабливі продукти та сервіси, а також зручний додаток
Конкурентна стратегія	Стратегія, що використовується на українському ринку завдяки високій лояльності та знанню бренду "Нова пошта". Пропозиція послуг безпосередньо для клієнтів "Нова пошта" є основною зоною зростання в Україні	Стратегія, що використовується на захоплених ринках і передбачає розширення бізнес-портфеля через розвиток нових продуктів та сервісів, формування лояльності у споживачів
Оборонна стратегія	Цей тип стратегії використовувався лише в 2022 р. після початку повномасштабного вторгнення РФ, коли основний фокус діяльності змістився на підтримку та налагоджування операційних процесів, а також утримання фінансової стабільності	Немає ознак використання для ЕПС
Консервативна стратегія	Немає ознак використання для ЕПС	Немає ознак використання для ЕПС

Джерело: складено авторами.

Агрегувавши досвід і підходи до формування стратегій українських і міжнародних рішень на ринку ЕПС, можна сформувати механізм формування та забезпечення

конкурентних стратегій для ЕПС, основну сутність якого представлено на рис. 6.



Рис. 6. Моделі формування і забезпечення конкурентних стратегій для ЕПС

Джерело: складено авторами.

Дискусія і висновки

Розвиток ЕПС і можливість оплати банківськими картами, мобільними додатками дійсно важливі як для сучасного споживача, так і для бізнесу, оскільки створюють ряд переваг. Такі тенденції сприяють активному розвитку альтернативних способів безготівкових платежів – без використання терміналів та платіжних карток, створення нових ЕПС, які в умовах високого рівня конкуренції мають формувати свої ефективні маркетингові стратегії. З метою залучення більшої кількості клієнтів для використання платіжних технологій необхідно: проводити інформування споживачів про переваги безготівкових платежів; формувати фінансову грамотність населення; вдосконалювати систему захисту коштів фізичних та юридичних осіб; покращувати якість обслуговування клієнтів; розробляти актуальні продукти, що відповідають потребам цільової аудиторії; вдосконалювати технічні характеристики продуктів, а також виходити на інші ринки з метою масштабування сервісів.

Запропонований механізм формування і забезпечення конкурентних стратегій для ЕПС окреслює мету, основні принципи і завдання, а також інструменти та засоби, які доречно використовувати в процесі розробки стратегії для українських і міжнародних ЕПС. При цьому також доречно переймати досвід успішних компаній у сфері ЕПС та суміжних галузях, зокрема необанків Monobank чи Revolut. Успіх Revolut як супердодатка є результатом його зручного дизайну, асортименту фінансових послуг, маркетингової стратегії в соціальних мережах, персоналізованих рекомендацій, а також знижок і акцій. Інші бренди можуть вчитися на стратегіях цифрового маркетингу Revolut і залучати подібні інструменти до своїх конкурентних стратегій. Дослідивши досвід Revolut та інших лідерів ринку, рекомендовано розглянути такі підходи щодо використання їх у власних стратегіях:

- зосередження на взаємодії з користувачем шляхом створення та постійного вдосконалення додатків, якими легко керуватись і які забезпечують позитивний досвід для користувачів;

- розширення новими або вдосконаленими продуктами бізнес-портфелів для забезпечення потреб клієнтів у "єдиному місці";

- використання креативного та зручного контенту на платформах соціальних мереж, підвищення пізнаваності бренду та залучення нових клієнтів;

- впровадження алгоритмів машинного навчання, щоб надавати персоналізовані рекомендації своїм користувачам для створення більш привабливого досвіду та збільшення прибутків компанії;

- розробити гнучку програму знижок та акцій для залучення нових користувачів і спонукати їх частіше користуватися різними послугами.

Активізація продуктової пропозиції і клієнтоцентричність є основою успішних маркетингових стратегій, які доречно імплементувати для українських та закордонних рішень у сфері ЕПС.

Проведене дослідження є продовженням наших попередніх досліджень українського ринку ЕПС, що представлені у (Вольвач, 2021; Вольвач, & Затонацька, 2021), а також є доповненням до наукових досягнень інших вчених, що працюють у галузі ЕПС. Результати дослідження містять теоретичну та практичну цінність, оскільки окреслюють особливості та шляхи формування і забезпечення конкурентних стратегій як для українських, так і для закордонних рішень на ринку ЕПС. Глобалізація та економічна інтеграція приводить до інтернаціоналізації бізнесів та ЕПС зокрема, що вимагає вивчення як локального, так і міжнародного досвіду.

Як напрями майбутніх досліджень варто окреслити вивчення аналітичного забезпечення операційного функціонування ЕПС, розробку систем підтримки прийняття рішень для підвищення результативності діяльності бізнесу.

Внесок авторів: Тетяна Затонацька – концептуалізація, емпіричне дослідження, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження, написання та редактування; Олена Вольвач – методологія, програмне забезпечення, формальний аналіз, збір емпіричних даних та їх валідація, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження, написання та редактування.

Список використаних джерел

Бегаль, Ірина. (2023). Доставляти гроші. Платіжний сервіс "Нової пошти" йде конкурувати з необанками – буде видавати кредитки та відкривати рахунки. Як ще плани у компанії Климova та Поперешнюка. *Журнал Forbes Ukraine*. <https://forbes.ua/company/dostavlyati-groshti-platizhnyi-servis-novoi-poshti-gotue-neobank-bude-vidavati-kreditki-ta-vidkrivati-rakhunki-yaki-shche-plani-u-kompanii-klimova-ta-popereshnyuka-01062023-13622>

Вольвач, О. (2021). Сучасний стан платіжних технологій в Україні. *Ефективна економіка*, 8. <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.8.200>

Вольвач, О.О., & Затонацька, Т.Г. (2021). Сучасний стан українського ринку електронних платіжних систем. *Світ фінансів*, 2(67). <http://doi.org/10.35774/sf2021.02.118>

Ковальчук, Т.Т., & Лук'янов, В.С. (2010). *Сучасні платіжні системи*. Знання.

Махаева, О.О. (2013). Основні інфраструктури сучасного фінансового ринку та міжнародні стандарти їх oversight. *Вісник НБУ*, 7(209), 18–24.

Національний Банк України (2022). *СЕР. Факти та цифри 1 півріччя 2022*. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-ta-tsifri-1-pivrichchya-2022-roku>

Національний Банк України (2023). *СЕР. Факти та цифри 1 півріччя 2023*. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-ta-tsifri-1-pivrichchya-2023-roku>

Національний банк України (НБУ) (2023b). *Розширений пошук інформації щодо учасників платіжного ринку*. <https://bank.gov.ua/ua/payments/payment-systems?page=1&perPage=5&search=&country=&indication=>

Радзевіл, К.В. (2019). Розвиток національної електронної платіжної системи України. *Подільський науковий вісник*, 1(9), 27–32.

Ситник, І.П., & Фомина, В.С. (2019). Вплив фінтеху на розвиток сучасних платіжних систем України. *Бізнес-навігатор*, 2, 139–143. <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>

Ткачук, В. (2019). Проблеми розвитку небанківських платіжних систем в Україні. *Економічний аналіз*, 29(4), 80–88. <http://doi.org/10.35774/econo2019.04.080>

Antwi, S.K., Hamza, K., & Bavoh, S.W. (2015). Examining the effectiveness of electronic payments system in Ghana: the case of e-ZWICH in the Tamale metropolis. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(2), 163–177.

Cockburn, H. (2023). 'Doing the right things' – Ukrainian Fintech. *Ergomania*. <https://ergomania.eu/ukrainian-fintech-innovational-banking-uafic-novapay/>

Gradus Research (2023). <https://gradus.app/uk/open-reports/>

Hsieh, C.-T. (2001). E-commerce payment systems: critical issues and management strategies. *Human systems management*, 20(2), 131–138. <http://doi.org/10.3233/hsm-2001-20206>

Kokkola, T. (2010). *The payment system: Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*. Frankfurt am Main: ECB.

NovaPay (2023). <https://novapay.ua/>

O'Brien, C. (2023). Revolut: From Start-Up to Super App. *Digital Marketing Institute*. <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/revolut-from-start-up-to-super-app>

Oney, E., Oksuzoglu Guven, G., & Hussain Rizvi, W. (2017). The determinants of electronic payment systems usage from consumers' perspective. *Economic Research-Ekonomiskistraživanja*, 30(1), 394–415. <http://doi.org/10.1080/1331677x.2017.1305791>

Polovenko, L., Merinova, S., & Kopniak, K. (2021). The development of electronic payment systems in Ukraine and their security. *VUZF Review*, 6(2), 146–152. <http://doi.org/10.38188/2534-9228.21.2.17>

PwC (2023). *PwC Ukraine advises NovaPay on its expansion into European markets*. <https://www.pwc.com/ua/en/press-room/2023/pwc-ukraine-advises-novapay.html>

Rachna, & Singh, P. (2013). Issues and challenges of electronic payment systems. *International Journal for Research in Management and Pharmacy*, 2(9), 25–30.

Revolut | Neo-Bank Strategy Deep Dive. Complimentary Research (2020). <https://whitesight.net/reports/revolut-neo-bank-deep-dive/>

Revolut's Growth Strategy Explained (2021). <https://www.paymentgenes.com/all-about-payments-videos/revolut-growth-strategy-explained>

Samuel, A. (2023). *Revolut's Digital Marketing Strategies that helped them become a Super App*. <https://www.linkedin.com/pulse/revolut-digital-marketing-strategies-helped-them-become-samuel#:~:text=Leveraging%20Social%20Media%20Marketing&text=The%20company%20has%20used%20creative,audiences%20and%20promote%20its%20services>

Slozko, O., & Pelo, A. (2014). The Electronic Payments as a Major Factor for Further Economic Development. *Economics and Sociology*, 7(3), 130–140. <http://doi.org/10.14254/2071-789X.2014/7-3/13>

Sumanjeet, S. (2009). Emergence of Payment Systems in the Age of Electronic Commerce: The State of Art. *Global Journal of International Business Research*, 2(2). <https://ssrn.com/abstract=1536620>

Wright, D. (2002) Comparative Evaluation Of Electronic Payment Systems, *INFOR: Information Systems and Operational Research*, 40(1), 71–85. <http://doi.org/10.1080/03155986.2002.11732642>

Yu, H.-C., Hsi, K.-H., & Kuo, P.-J. (2002). Electronic payment systems: an analysis and comparison of types. *Technology in Society*, 24(3), 331–347. [http://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00012-X](http://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00012-X)

References

Antwi, S.K., Hamza, K., & Bavoh, S.W. (2015). Examining the effectiveness of electronic payment system in Ghana: the case of e-ZWICH in the Tamale metropolis. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(2), 163–177.

Begal Iryna. (2023). Deliver money. "Nova Poshta's" payment service is going to compete with non-banks – it will issue credit cards and open accounts. What other plans do Klymov and Poppereshniuk's company have. *Journal Forbes Ukraine* [in Ukrainian]. <https://forbes.ua/company/dostavlyati-groshti-platizhnyi-servis-novoi-poshti-gotue-neobank-bude-vidavati-kreditki-ta-vidkrivati-rakhunki-yaki-shche-plani-u-kompanii-klimova-ta-popereshnyuka-01062023-13622>

Cockburn, H. (2023). 'Doing the right things' – Ukrainian Fintech, *Ergomania*. <https://ergomania.eu/ukrainian-fintech-innovational-banking-uafic-novapay/>

Gradus Research (2023). <https://gradus.app/uk/open-reports/>

Hsieh, C.-T. (2001). E-commerce payment systems: critical issues and management strategies. *Human systems management*, 20(2), 131–138. <http://doi.org/10.3233/hsm-2001-20206>

Kokkola, T. (2010). *The payment system: Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*. ECB.

Kovalchuk, T.T., & Lukyanov, V.S. (2010). *Modern payment systems*. Znannia [in Ukrainian].

Makhaeva, O.O. (2013). The main infrastructures of the modern financial market and international standards of their oversight. *Bulletin of the NBU*, 7(209), 18–24 [in Ukrainian].

National Bank of Ukraine (2022). *SEP. Facts and figures for the first half of 2022* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-ta-tsifri-1-pivrichchya-2022-roku>

National Bank of Ukraine (2023). *SEP. Facts and figures for the first half of 2023* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-ta-tsifri-i-pivrichchya-2023-roku>

National Bank of Ukraine (HBU) (2023). *Advanced search for information on payment market participants* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/payments/payment-systems?page=1&perPage=5&search=&country=&indication=>

NovaPay (2023). <https://novapay.ua/>

O'Brien, C. (2023). *Revolut: From Start-Up to Super App*. *Digital Marketing Institute*. <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/revolut-from-start-up-to-super-app>

Oney, E., Oksuzoglu Guven, G., & Hussain Rizvi, W. (2017). The determinants of electronic payment systems usage from consumers' perspective. *Economic Research-Ekonomski Istraživanja*, 30(1), 394–415. <http://doi.org/10.1080/1331677x.2017.1305791>

Polovenko, L., Merinova, S., & Kopniak, K. (2021). The development of electronic payment systems in Ukraine and their security. *VUZF Review*, 6(2), 146–152. <http://doi.org/10.38188/2534-9228.21.2.17>

PwC. (2023). *PwC Ukraine advises NovaPay on its expansion into European markets*. <https://www.pwc.com/ua/en/press-room/2023/pwc-ukraine-advises-novapay.html>

Rachna, & Singh, P. (2013). Issues and challenges of electronic payment systems. *International Journal for Research in Management and Pharmacy*, 2(9), 25–30.

Radzevil, K.V. (2019). Development of the national electronic payment system of Ukraine. *Podilsk Scientific Bulletin*, 1(9), 27–32 [in Ukrainian].

Revolut | Neo-Bank Strategy Deep Dive. *Complimentary Research* (2020). <https://whitesight.net/reports/revolut-neo-bank-deep-dive/>

Revolut's Growth Strategy Explained (2021). <https://www.paymentgenes.com/all-about-payments-videos/revoluts-growth-strategy-explained>

Samuel, A. (2023). *Revolut's Digital Marketing Strategies that helped them become a Super App*. [https://www.linkedin.com/pulse/revoluts-digital-](https://www.linkedin.com/pulse/revoluts-digital-marketing-strategies-helped-them-become-samuel#:~:text=Leveraging%20Social%20Media%20Marketing&text=The%20company%20has%20used%20creative,audiences%20and%20promote%20its%20services)

marketing-strategies-helped-them-become-samuel#:~:text=Leveraging%20Social%20Media%20Marketing&text=The%20company%20has%20used%20creative,audiences%20and%20promote%20its%20services

Slozko, O., & Pelo, A. (2014). The Electronic Payments as a Major Factor for Further Economic Development. *Economics and Sociology*, 7(3), 130–140. <http://doi.org/10.14254/2071-789X.2014/7-3/13>

Sumanjeet, S. (2009). Emergence of Payment Systems in the Age of Electronic Commerce: The State of Art. *Global Journal of International Business Research*, 2(2). <https://ssrn.com/abstract=1536620>

Sytynyk, I.P. & Fomina, V.S. (2019). The influence of fintech on the development of modern payment systems of Ukraine. *Business navigator*, 2, 39–143 [in Ukrainian]. <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>

Tkachuk, V. (2019). Development problems of non-bank payment systems in Ukraine. *Economic analysis*, 29(4), 80–88 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35774/econ2019.04.080>

Volvach, O. (2021). The current state of payment technologies in Ukraine. *Effective economy*, 8 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.8.200>

Volvach, O.O., & Zatonatska, T.G. (2021). The current state of the Ukrainian market of electronic payment systems. *The world of finance*, 2(67) [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35774/sf2021.02.118>

Wright, D. (2002) Comparative Evaluation of Electronic Payment Systems, *INFOR: Information Systems and Operational Research*, 40(1), 71–85. <http://doi.org/10.1080/03155986.2002.11732642>

Yu, H.-C., Hsi, K.-H., & Kuo, P.-J. (2002). Electronic payment systems: an analysis and comparison of types. *Technology in Society*, 24(3), 331–347. [https://doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00012-X](https://doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00012-X)

Отримано редакцією журналу / Received: 28.08.23

Прорецензовано / Revised: 21.09.23

Схвалено до друку / Accepted: 13.10.23

Tetiana ZATONATSKA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-9197-0560

e-mail: tetiana.zatonatska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Olena VOLVACH, PhD Student

ORCID ID: 0000-0001-5491-6960

e-mail: lena.volvach@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MODEL OF PROVIDING COMPETITIVE STRATEGIES FOR UKRAINIAN EPS SOLUTION

Background. *Electronic payment systems are becoming an important component of the country's economic development, which leads to increased competition for consumers among companies that offer financial services. The purpose of the study is to analyze and develop recommendations for the formation of competitive strategies by financial companies in the market of electronic payment systems. The object of the research is the processes of development and competition in the EPS market, the subject of the study is a set of theoretical and methodological principles and applied tools for the formation of competitive strategies in the EPS market in Ukraine.*

Methods. *In accordance with the purpose of the research, using methods of analysis and synthesis, as well as the methodology of SMART and SPACE analysis for setting goals and forming a strategy, a study of the state of the EPS market in Ukraine was conducted, and key vectors of future development were outlined using the example of EPS NovaPay, and a successful strategy of the neo-bank Revolut was analyzed and recommendations were formulated to ensure competitive strategies of Ukrainian solutions on the EPS market.*

Results. *The important place of non-bank payment systems at the current stage of market development is shown. Using SMART- and SPACE-analysis approaches, the article presents a description of the goal-setting process for EPS, provides examples of goal-setting that meet the 5 criteria of such an approach, and also presents an analysis of strategies for Ukrainian and international EPS. The results of the study outline the main directions of the development of EPS on the Ukrainian and international market using the example of the Ukrainian EPS NovaPay, and also present recommendations for Ukrainian EPS solutions, focusing on the strategy of neobanks, in particular Revolut.*

Conclusions. *A mechanism for forming and ensuring competitive strategies for EPS is proposed. The theoretical and practical value of the study lies in the contribution to the mechanisms of forming effective strategies for achieving and consolidating strong positions of EPS in the market.*

Keywords: *electronic payment system (EPS), marketing strategy, strategic planning, competitive strategies, market of electronic payment systems.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 330.12: 339.137.2

JEL L40

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/7>

Анжела ІГНАТЮК, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0002-9103-6943

e-mail: ignatuk@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Дар'я ЧЕРЕДНІЧЕНКО, асп.

ORCID ID: 0000-0003-1214-6691

e-mail: darya.cherednichenko@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТІВ НА КОНКУРЕНЦІЮ ВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПРАКТИК ЦІНОВОЇ ДИСКРИМІНАЦІЇ У ФОРМІ ЗНИЖОК

Вступ. Актуальність цього дослідження полягає в необхідності розкриття ефектів цінової дискримінації та їхнього впливу на конкуренцію та суспільний добробут. Метою дослідження є систематизація економічних інструментів для оцінювання цінової дискримінації, зокрема в контексті надання знижок. Об'єктом дослідження виступає цінова дискримінація, зокрема в контексті надання знижок, яку використовують на ринку. Предметом дослідження є економічні інструменти для оцінювання про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації у вигляді знижок.

Методи. Для досягнення поставленої мети використовувалися загальнонаукові та спеціалізовані методи, зокрема аналіз сучасної літератури з конкурентного права та економіки, а також рішень конкурентних органів та судів. Метод аналізу та синтезу застосовувався для узагальнення та класифікації інструментів.

Результати. Дослідження показало різноманітні економічні інструменти для оцінювання ефектів цінової дискримінації, а саме: тест на співвідношення ціни та витрат, тест на однаково ефективного конкурента, тест на ефект втягування, тест на навантаження нового учасника ринку, тест на добровільну втрату прибутку та інші.

Висновки. Застосування цих інструментів у комплексі дозволяє розрізняти про- та антиконкурентну поведінку компаній. Важливо обирати інструменти з урахуванням конкретного випадку та юрисдикції, щоб уникнути надмірних обмежень програм лояльності. Зростаюча роль цифрової економіки та майбутнє членство України в Європейському Союзі роблять це дослідження актуальним і важливим для подальшого розвитку конкурентної політики.

Ключові слова: цінова дискримінація, знижки, конкуренція, антиконкурентні ефекти, економічний аналіз, ефективність, суспільний добробут.

Вступ

Актуальність дослідження. Питання застосування економічного аналізу для визначення антиконкурентних ефектів цінової дискримінації особливо актуальне в економічних та юридичних публікаціях останнього десятиліття. Знижки, як один із варіантів реалізації цінової дискримінації, протягом тривалого періоду знаходять застосування у сфері торговельної практики. На перший погляд, вони, здавалося б, сприяють позитивному ефекту, а саме, зниженню цін для споживачів. Проте аналіз рішень конкурентних відомств у світі свідчить про наявність значної кількості прийнятих рішень, в основі яких лежить теоретична обґрунтованість негативного впливу використання знижок на конкуренцію. Незважаючи на потенційні антиконкурентні наслідки такої практики, надмірне правозастосування у цій сфері може спричинити ще більш значущий негативний вплив на суспільний добробут суспільства, мотивуючи навіть невідомим гравців у галузі уникати застосування знижок. Саме тому важливість застосування методів економічного аналізу стає основною у визначенні про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації.

Метою та завданням дослідження є систематизація інструментів економічного аналізу на підставі огляду сучасної літератури з конкурентного права та економіки, а також рішень конкурентних відомств і судів, з метою визначення про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації у вигляді знижок. Системний підхід до висвітлення переваг та обмежень у застосуванні економічних інструментів є необхідною передумовою вибору відповідного інструменту при правозастосуванні.

Об'єкт дослідження – цінова дискримінація, зокрема в контексті надання знижок. Предмет дослідження:

економічні інструменти для оцінки про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації у вигляді знижок.

Сучасна література окреслює близько десяти економічних інструментів для визначення антиконкурентних ефектів цінової дискримінації. Зокрема, тест на співвідношення ціни та витрат застосовано в рішеннях Європейської Комісії (надалі ЄК) стосовно справ про зловживання монополією становищем AKZO UK (European Commission, 1983), про хитрацьке ціноутворення Qualcomm (European Commission, 2019) та в керівництві ЄК щодо пріоритетів правозастосування щодо ексклюзивної поведінки домінуючих підприємств (European Commission, 2009b). Тест на однаково ефективного конкурента (надалі – ОЕК) використано, зокрема в рішенні Європейської Комісії проти Intel (European Commission, 2009a), Google and Alphabet (General Court, 2021). Тест на ефект втягування є альтернативним, але фактично еквівалентним підходом до тесту ОЕК для ретрознижок з пороговим показником і, зокрема, описаний у дискусійній статті ЄК (European Commission, 2005). Як еквівалентна альтернатива останньому, тест на ефект втягування також згадується авторами Г. Нільсом, Х. Дженкінс та Дж. Кавана (Niels, Jenkins, & Kavanagh, 2016, с. 191–193). Цікавим і відносно простим у застосуванні інструментом є тест на навантаження нового учасника ринку, який запропонували Ф. Мортон та З. Абрамсон (Morton, & Abramson, 2017, с. 777), оскільки він не вимагає наявності орієнтирів та фактичних даних щодо витрат конкурентів. Організація економічного співробітництва та розвитку (надалі ОЕСР) в аналітичній довідці щодо суті конкуренції (OECD, 2006, с. 6) і конкурентне відомство Великої Британії (Office of Fair Trading, 2005, с. 9, 70) рекомендують застосування тесту на добро-

© Ігнатюк Анжела, Чередніченко Дар'я, 2023

вільну втрату прибутку та тесту на поведінку, що не має жодного економічного сенсу, окрім виключення конкурентів. Інструменти для оцінювання ефектів від пов'язування товарів у комплект запропонував Е. Ельхауге (Elhaug, 2009, с. 399), а саме: тест на доцільність і тест на єдино можливу опцію. Проте в сучасній економічній літературі відсутня систематизація інструментів економічного аналізу для визначення про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації у вигляді знижок.

Методи

Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, зокрема теоретико-методологічний аналіз сучасної літератури з конкурентного права та економіки, документів зі світових конференцій з питань конкурентної політики, а також рішень конкурсних відомств та суду. Метод аналізу та синтезу використано для узагальнення й єдиного підходу до висвітлення переваг та недоліків зазначених економічних інструментів.

Результати

Економічні інструменти для визначення про- та антиконкурентних ефектів цінової дискримінації у вигляді знижок відрізняються за кількістю і складністю входних даних, що потрібні для їхнього застосування, методикою визначення антиконкурентних ефектів та особливос-

тями, пов'язаними з конкурентним законодавством у відповідній юрисдикції. Для кожного випадку застосування знижок необхідне чітке формулювання теорії шкоди. Сучасна література з конкурентного права та економіки пропонує понад десять економічних інструментів для оцінювання ефектів від застосування практик цінової дискримінації, зокрема знижок на конкуренцію.

Тест на співвідношення ціни та витрат, безумовно, є першим у списку через частоту згадувань у літературі та застосування у рішеннях ЄК. Цей підхід і вибір належного орієнтиру для ціни та витрат може використовуватися для тесту на хижацьке ціноутворення, тесту на продаж зі збитком та тесту на однаково ефективного конкурента. Оскільки достовірні дані є запорукою правильних висновків економічного аналізу, то слід зауважити, що отримати відповідні дані про витрати (особливо на рівні різних орієнтирів для витрат) складніше, ніж дані про ціни. Якщо дані суб'єкта господарювання недоступні, можуть використовуватися дані конкурентів або інших надійних джерел (European Commission, 2009b) (хоча це менш перспективне рішення з погляду подальшого захисту в процесі судового розгляду). Огляд тестів на співвідношення ціни та собівартості, спрямованих на виявлення хижацької поведінки, а також можливий антиконкурентний вплив знижок, відображено в табл. 1:

Таблиця 1

Тести на співвідношення ціни та витрат для виявлення хижацької поведінки

Орієнтири для ціни та вартості				Висновок
Чисте правило Аріда–Тернера (Fletcher, Williams, Walker, 2017)	Наближене правило Аріда–Тернера ¹	Правило AKZO (European Commission, 1983)	Керівництво Європейської Комісії (European Commission, 2009b)	
$P < MC$	$P < AVC$	$P < AVC$	$P < AAC$	Доказ хижацької поведінки
–	–	$AVC < P < ATC$	$AAC < P < LRAIC$	Може вказувати на хижацьку поведінку, але потрібні додаткові докази хижацьких намірів
$MC < P$	$AVC < P$	$P < ATC$	$P < LRAIC$	Хижацької поведінки не виявлено

Примітки: 1) оскільки на практиці граничні витрати досить важко обчислити, то можна використовувати середні змінні витрати; 2) P – це ціна; MC – граничні витрати; AVC – середні змінні витрати; ATC – середні загальні витрати; AAC – середні витрати, яких можна уникнути; $LRAIC$ – середні довгострокові додаткові витрати.

Джерело: розроблено авторами на основі (European Commission, 1983, 2009b; Fletcher, Williams, & Walker, 2017).

У випадку, коли результат тесту позитивний, корисно провести аналіз стратегії виключення та компенсації втрат. Переваги застосування тестів на співвідношення ціни та витрат полягають у можливості виявлення поведінки підозрілого ціноутворення, яке слід додатково проаналізувати й обґрунтувати. Це інтуїтивно зрозумілий і широко застосовний тест не тільки серед економістів, але і серед юристів та суддів.

Обмеження застосування тестів на співвідношення ціни і витрат такі:

- доступність надійних даних (особливо щодо орієнтирів витрат);
- в оцінюванні умовних знижок, особливо з умовами щодо цільових часток ринку, тест на хижацьке ціноутворення не забезпечує чіткої відповіді. Хоча ціна нижче собівартості на конкурентоспроможній частці ринку може вказувати на хижацький намір витіснити конкурента, тест може не розпізнати ексклюзивну поведінку (стратегію витіснення конкурента) без втрат прибутку (Fumagalli, & Motta, 2016, с. 23). Ця думка також підкріплюється

підсумками круглого столу ОЕСР щодо цінової дискримінації (OECD, 2006, с. 6);

- ціноутворення нижче витрат, які можна уникнути, може мати законні причини, тобто "на ранніх етапах динамічних ринків, де важливі навчання на практиці та мережева економіка, або коли на ринку діє занадто багато фірм, що може виникнути внаслідок негативного попиту або економічного шоку" (Office of Fair Trading, 2005, с. 9);

- тести спрямовані на виявлення хижацького впливу знижок, але не можуть виявити антиконкурентну ексклюзивну поведінку (стратегії витіснення) у формі підвищення витрат конкурентів (Write, 2013, с. 30). Парадигма підвищення витрат конкурента ґрунтується на умовах дисконтування, а не ціноутворення, що є винятком через збільшення ефективних витрат суперника, створює перешкоди для розширення та виходу на ринок або обмежує випуск продукції конкурента (Salop, 2017, с. 400).

Тест на однаково ефективного конкурента (надалі – ОЕК) застосовано в правозастосуванні ЄК, зокрема в рішенні проти Intel (European Commission, 2009a), Google

and Alphabet (European Commission, 2019). Цей інструмент має на меті визначити, чи може ціноутворення домінуючого суб'єкта господарювання завдати шкоди його однаково ефективним конкурентам (компаніям з однаковим рівнем витрат на виробництво). Іншими словами, тест ОЕК визначає ціну, яка дозволила б однаково ефективному конкуренту компенсувати споживачу втрату знижки, запропоновану домінуючим постачальником (Niels, Jenkins, & Kavanagh, 2016, с. 191–193).

Для ілюстрації тесту ОЕК припустимо, що домінуючий постачальник пропонує знижку 20 % від заявленої ціни в 10 євро на загальний попит споживача в 100 од. Відповідно, вартість загальної покупки виключно у домінуючої фірми становить $(10 - 20\%) \cdot 100 = 800$ євро. Якщо конкуруючий постачальник хотів би отримати 30 % покупок клієнта (суттєва частка попиту споживача), він повинен компенсувати клієнту втрачену знижку. У цьому випадку втрачена покупцем знижка при переході до конкуруючого постачальника становитиме $(10 - 8) \cdot 70 = 140$ євро. Відповідно, компенсація за одиницю товару з частки, за яку ведеться конкуренція, має

сягати $140/30 = 4,67$ євро від ціни зі знижкою. Таким чином, ефективна ціна, з якою можна конкурувати за 30 % попиту клієнта, становить $8 - 4,67 = 3,33$ євро. Тільки з такою ціною загальні витрати споживачів під час закупки товару у двох постачальників дорівнюватимуть витратам на закупку виключно з домінуючої фірми:

$$70 \cdot 10 + 30 \cdot 3,33 = 100 \cdot 8 = 800 \text{ євро.}$$

У цілому ефективна ціна P_e розраховується таким чином:

$$P_e = \frac{Pd - (Pl \cdot (1 - S))}{S} = \frac{8 - (10 \cdot (1 - 0,3))}{0,3} = 3,33 \text{ євро, (1)}$$

де Pd – ціна зі знижкою; Pl – заявлена ціна (номінальна ціна до застосування знижки); S – частка попиту, за яку ведеться конкуренція; $(1 - S)$ – частка попиту, за яку не ведеться конкуренція. Чи зможе конкуруючий постачальник застосувати таку ціну, залежить від орієнтиру витрат. На рис. 1 ефективна ціна перевищує орієнтир витрат, як наслідок, постачальник-конкурент не в змозі конкурувати за 30 % попиту клієнта із запропонованою схемою знижки домінуючого постачальника.

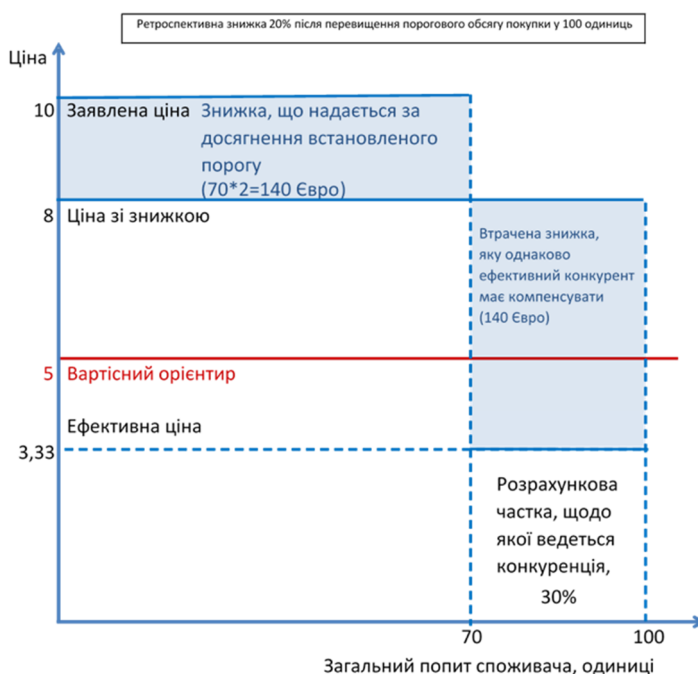


Рис. 1. Стилiзований приклад тесту ОЕК iз часткою, щодо якої ведеться конкуренція, у 30 %

Джерело: розроблено авторами на основі (Fletcher, Williams, & Walker, 2017).

Частка продажів, необхідна для конкуренції з домінуючим постачальником (RQS), розраховується для однаково ефективного конкурента таким чином:

$$RQS = R \cdot \frac{Pl}{Pl - C} = 0,2 \cdot \frac{10}{10 - 5} = 0,4, \quad (2)$$

де R – ретрознижка, що надається після досягнення певного порогу; Pl – заявлена ціна (без знижок); C – орієнтир витрат.

Дійсно, у нашому прикладі частка, щодо якої ведеться конкуренція, принаймні в 40 % дозволяє однаково ефективному конкуренту змагатися з домінуючим конкурентом, не зазнаючи втрат, як вказано на рис. 2. У цьому випадку загальні витрати покупця залишаться на рівні загального обсягу постачання від домінуючого постачальника: $100 \cdot 8 = 60 \cdot 10 + 40 \cdot 5 = 800$ євро.

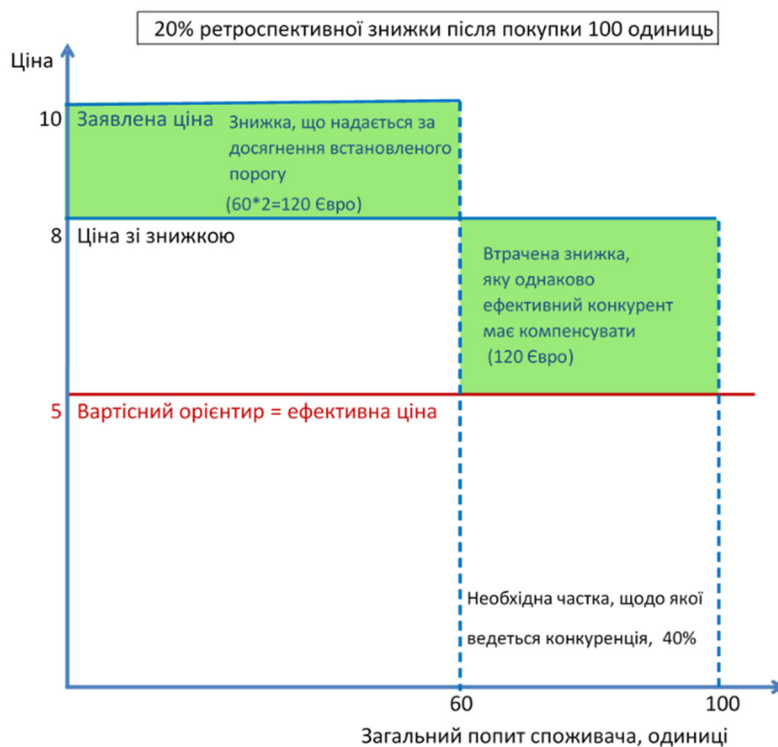


Рис. 2. Стилізований приклад тесту на ОЕК з визначеною необхідною часткою, щодо якої ведеться конкуренція

Джерело: розроблено авторами на основі (Fletcher, Williams, & Walker, 2017).

Чим вище вартісний орієнтир (орієнтир витрат), тим більшу частку продажів має покривати однаково ефективний конкурент. Як визначити орієнтир витрат? У дискусійній статті 2005 р. (European Commission, 2005) цей показник визначався як середня загальна вартість для знижки на один товар та середні довгострокові додаткові витрати для знижки на асортимент товарів. У керівництві щодо пріоритетів ЄК у правозастосуванні (European Commission, 2009b) ефективні ціни нижче середніх витрат, яких можна уникнути, вважаються шкідливими, а середні витрати, яких можна уникнути, приймалися за вартісний орієнтир під час застосування тесту на однаково ефективного конкурента у справі Intel (European Commission, 2009a).

Переваги застосування тесту на однаково ефективного конкурента полягають у тому, що існуюча практика застосування тесту ОЕК у судовій практиці встановлює певні стандарти її використання та інформує про це суддів, а також концепція тесту наголошує, що правозастосування конкурентного законодавства має захищати насамперед конкуренцію, аніж неефективних конкурентів.

Обмеження тесту:

- наявність надійних даних (особливо щодо вартісного орієнтира) і дуже значне споживання ресурсів на застосування тесту;
- не враховує незворотні витрати, з якими може зіткнутися потенційний учасник для виходу на ринок (European Commission, 2005);
- ігнорує можливість копіювання стратегії домінуючого постачальника конкурентами. Тобто вони можуть пропонувати клієнтам ретрознижки на асортимент товарів на різних ринках і, таким чином, використовувати свою ринкову владу (Geradin, 2008, с. 14);

- припущення тесту полягає в тому, що покупець цінує лише ціну незалежно від якості та різноманітності товарів;
- хоча тест стосується лише однаково ефективних конкурентів, менш ефективні конкуренти все ще створюють певну міру конкурентного тиску на домінуючого постачальника на користь споживачам;
- шкода для конкуренції виникає не тільки тоді, коли конкурентам доводиться продавати зі збитком, але й тоді, коли обмежується можливість їхньої експансії (Wils, 2014, с. 405);
- якщо схема лояльності, що використовується домінуючим постачальником, призводить до витіснення конкурентів або погіршує ефективність конкурентів, то однаково ефективні конкуренти можуть бути вимушені застосовувати частину високих витрат їхньої кривої витрат, а отже, не можуть встановити ціну на рівні вартості у домінуючої фірми. Таким чином, однаково ефективний конкурент стає менш ефективним і залишається поза межами тесту ОЕК (Geradin, Elhauge, 2011, с. 637–638);
- в умовах цифрової економіки порівняння з (потенційно гіпотетичним) конкурентом, таким само ефективним, як і домінуючий суб'єкт господарювання, може бути некоректним (Gaudin, & Mantzari, 2022, с. 125).

Незважаючи на те, що останні три обмеження звучать ґрунтовно, точно виміряти та врахувати їх на практиці вкрай складно.

Тест на ефект втягування є еквівалентним підходом до тесту ОЕК, що застосовується для ретрознижок із пороговим показником. Зазначений тест запропоновано в дискусійній статті ЄК (European Commission, 2005), також детально розглянуто Г. Нільсом, Х. Дженкінс та Дж. Кавана (Niels, Jenkins, & Kavanagh, 2016, с. 191–193).

Застосування тесту відбувається у два етапи:

1) оцінювання частки, щодо якої не ведеться конкуренція ("гарантовані" продажі домінуючого постачальника), та решти конкурентного ринку (частини закупівель покупців, які можна було б придбати у конкурентів);

2) перевірка, чи здатний конкурент змагатися за ці закупівлі.

Припущення цього тесту полягає в тому, що частку, за яку не конкурують, ефективно виграє домінуючий постачальник завдяки дизайну знижок, а тому частка, за яку ведеться конкуренція, менша, ніж весь ринок (Niels, Jenkins, & Kavanagh, 2016, с. 191–193).

На першому етапі застосування тесту на ефект втягування необхідно перевірити, чи є домінуючий постачальник безальтернативним торговим партнером, зазвичай за допомогою аналізу товарів, які є обов'язковими для закупки саме в цього постачальника або через обмеження виробничих потужностей конкурента. Тоді можна зробити припущення щодо частки, за яку не ведеться конкуренція, на основі таких факторів:

- здатності існуючих конкурентів збільшувати продажі для покупців та історичні дані коливання частки продажів;

- для потенційних конкурентів – історичних даних щодо зростання продажів потенційного конкурента на тому ж або подібному ринку;

- частки споживачів, які отримують ретрознижки з пороговими показниками від домінуючого постачальника;

- фактичної частки ринку безальтернативного торгового партнера.

Якщо аналіз виявить, що порогова частка закупівлі буде здійснена у домінуючого постачальника навіть без системи ретрознижок, то така система знижок не має ефекту посилення лояльності (Office of Fair Trading, 2005, с. 9, 70). Чим ближче сума покупки до порогового показника знижки, тим сильніший ефект втягування. Стилізований приклад з дискусійної статті ЄС 2005 р. представлено на рис. 3.

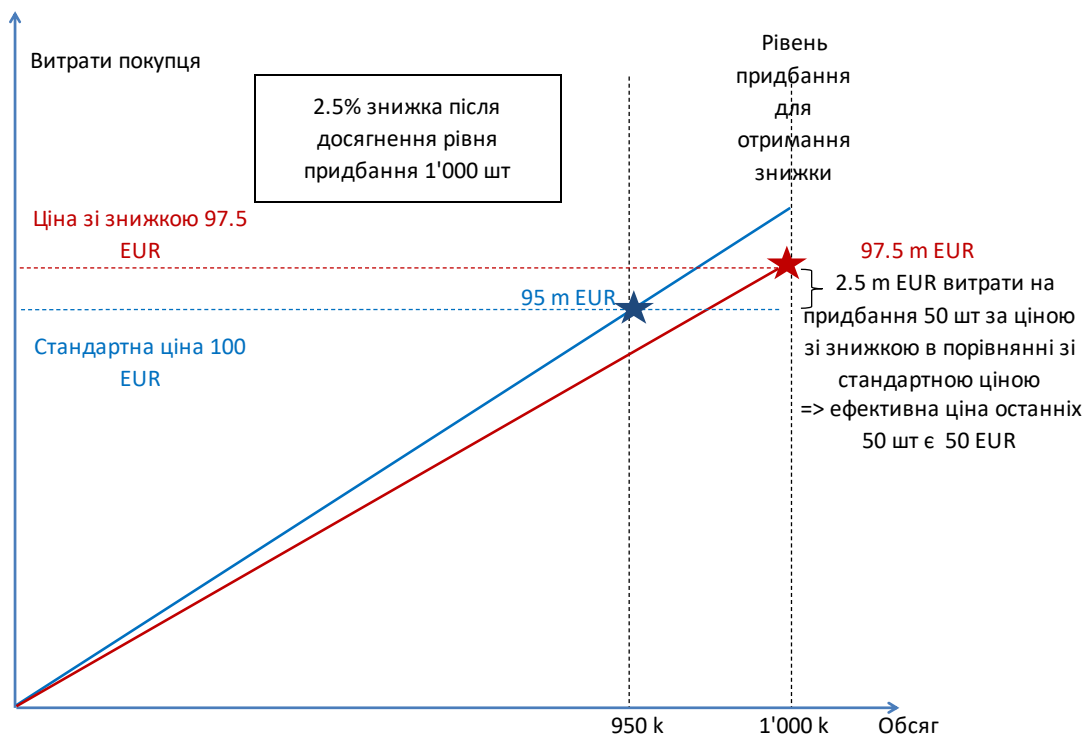


Рис. 3. Стилізований приклад тесту на ефект втягування

Джерело: розроблено авторами на основі (Niels, Jenkins, & Kavanagh, 2016).

На другому етапі проводиться порівняння ефективної ціни за одиницю товару, щодо яких ведеться конкуренція, із вартісним орієнтиром. Для знижки на один товар – це середні загальні витрати, а для знижки на асортимент товарів – середні довгострокові додаткові витрати (European Commission, 2005).

Якщо середні загальні витрати домінуючого постачальника становлять 50 євро за одиницю товару, то однаково ефективний конкурент повинен бути в змозі продати 50 тис. одиниць товару, оскільки споживач здійснює закупівлі у домінуючого постачальника на суму 97,5 млн євро або купує 950 тис. одиниць у домінуючого постачальника без знижки за 95 млн євро та 50 тис. одиниць від ефективного конкурента за 50 млн євро за

одиницю товару, щоб зберегти той самий рівень витрат (Fletcher, Williams, & Walker, 2017). Основне питання полягає в можливості конкурента досягти такої частки в продажах покупця.

Оскільки вищеописаний тест є альтернативною версією тесту на однаково ефективного конкурента, то основні обмеження та переваги його застосування подібні. Однак варто згадати такі недоліки тесту:

- надійність припущення щодо гарантованих продажів (навіть домінуючі постачальники зазвичай повинні конкурувати за частку, щодо якої не ведеться конкуренція);

- надійність припущень відносно частки, щодо якої ведеться конкуренція (витрати на перехід до нового

постачальника, вподобання одного джерела постачання покупцями).

Цікавим і відносно простим у застосуванні інструментом є *тест на навантаження нового учасника ринку*, який запропонували Ф. Мортон та З. Абрамсон (Morton, & Abramson, 2017, с. 777), оскільки він не вимагає наявності орієнтирів і фактичних даних щодо витрат конкурентів. Тест є менш затратним за часом і ресурсами, ніж тест ОЕК, хоча і відповідає його обґрунтуванню. Ідея зазначеного тесту полягає в тому, що дизайн, порогові показники та розмір знижки домінуючого постачальника визначає "навантаження", яке повинен понести новий учасник ринку, щоб конкурувати за частку закупівель покупців (Salor, 2017, с. 400).

Тест на навантаження нового учасника ринку означає зниження цін і визначається таким чином:

$$EEB = 1 - \frac{Pe}{Pl} = \frac{H \cdot R}{S}, \quad (3)$$

де EEB – навантаження нового учасника ринку; Pe – ефективна ціна нового конкурента; Pl – заявлена ціна існуючого учасника ринку; H – пороговий показник, який необхідно досягнути, щоб отримати ретрознижку; R – ретрознижка, яка надається після досягнення порогового показника; S – частка попиту, за яку ведеться конкуренція.

Застосуємо формулу визначення навантаження нового учасника ринку до прикладу тесту ОЕК, що показаний на рис. 2:

$$EEB = \frac{1 \cdot 0.2}{0.4} = 0.5.$$

Це означає, що учасник повинен знизити ціну на 50 % порівняно з номінальною ціною домінуючого постачальника, тоді $Pe = 10 - 10 \cdot 0.5 = 5$ євро, результат відповідний.

Якщо часткою, за яку ведеться конкуренція, вважатиметься 30 % попиту клієнта, як показано на рис. 1, тоді

$$EEB = \frac{1 \cdot 0.2}{0.3} = 0.67,$$

де $Pe = 10 - 10 \cdot 0.67 = 3.33$ євро, результат відповідний.

Чим вище навантаження нового учасника ринку, тим більше зниження цін повинен застосувати новий конкурент, щоб завоювати частку продажів клієнтів, щодо якої ведеться конкуренція. Для розрахунку навантаження нового учасника ринку не потрібні дані про витрати, обґрунтування ефективності також не актуальне, оскільки це "навантаження", встановлене домінуючим постачальником, повинен сплачувати будь-який новий учасник ринку незалежно від його структури витрат. Переваги тесту на навантаження нового учасника ринку полягають в тому, що він не вимагає даних щодо вартісного орієнтуру, які зазвичай важко отримати; порівняно проста формула може використовуватися конкурентними відомствами, а також бізнесом, таким чином збільшуючи передбачуваність правозастосування конкурентного законодавства. Обмеження застосування тесту в тому, що надійність припущення щодо частки, за яку ведеться конкуренція, може викликати суперечки; роль уподобань клієнтів, а також ринкових посередників не підпадає під застосування тесту на навантаження нового учасника ринку (що також актуально для перелічених вище тестів, пов'язаних зі співвідношенням цін та собівартості).

Дискусія і висновки

Наукова література та документи з конкурентної політики наводять різноманітні економічні інструменти для оцінювання схем знижок, від досить простих і логічних тестів до досить складних. Однак у них бракує

комплексного огляду існуючого економічного інструментарію, який синтезовано в цій статті на підставі як наукових робіт, так і правозастосовчих документів конкурентних відомств та судів. Беручи до уваги обмеження та переваги конкретних інструментів, а також підбираючи найбільш доцільні тести для конкретного випадку, спеціалісти конкурентних відомств можуть бути добре оснащені для розрізнення про- та антиконкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Це надзвичайно важливо, оскільки надмірне правозастосування щодо програм лояльності може призвести до зменшення їх застосування не домінуючими компаніями та призвести до зменшення проконкурентних ефектів на суспільний добробут.

Таким чином, хоча наявні інструменти економічного аналізу для виявлення ефекту цінової дискримінації на конкуренцію не досконалі й мають певні обмеження, використання їх у комплексі з іншими інструментами правозастосування необхідне з метою визначення теорії шкоди в кожному конкретному кейсі. Особливо це стосується України з огляду на майбутнє членство в Європейському Союзі. Також розвиток цифрової економіки, зокрема багатосторонніх ринків, демонструє нові види знижок як практики цінової дискримінації. Отже, інструментарій економічного аналізу для виявлення таких практик вимагає подальшого вдосконалення та співпраці науковців і практиків у сфері конкурентної політики.

Внесок авторів: Анжела Ігнатюк – концептуалізація, методологія, супервізія, написання – перегляд і редагування; Дар'я Чередніченко – підготовка огляду літератури та теоретичних заasad дослідження, аналіз та висновки, візуалізація, написання – оригінальна чернетка.

Список використаних джерел

- Elhauge, E. (2009). *Tying, bundled discounts, and the death of the single monopoly profit theory*. Harvard law Review.
- European Commission. (1983). Case 83/462/EEC ECSI/AKZO. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31983D0462>
- European Commission. (2005). *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_05%09_1626
- European Commission. (2009a). Case COMP/C-3/37.990 EC vs. Intel Corp. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37990/37990_3581_18.pdf
- European Commission. (2009b). *Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings*. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224(01))
- European Commission. (2019). Case AT.39711 EC/Qualcomm. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39711/39711_4493_4.pdf
- Fletcher, A., Williams, M., & Walker, M. (2017). *Predation and excessive pricing. Price discrimination, discounts, tying and bundling*. Unit 4, Postgraduate Diploma in Economics for Competition Law, King's College London, p. 26, 56.
- Fumagalli, C., & Motta, M. (2016). *On the Use of Price-Cost Tests in Loyalty Discounts and Exclusive Dealing Arrangements: Which Implications from Economic Theory?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2851419
- Gaudin, G., & Mantzari, D. (2022). Google shopping and the as-efficient-competitor test: taking stock and looking ahead. *Journal of European Competition Law & Practice*, 13(2).
- General court. (2021). *Judgement in Case T-612/17, Google and Alphabet v Commission*, EU:T:2021:763. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62017TJ0612>
- Geradin, D. (2008). Separating pro-competitive from anti-competitive loyalty rebates: A conceptual framework. *Paper prepared for the Asia International Competition Conference*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1259830
- Geradin, D., & Elhauge, E. (2011). *Global Competition Law and Economics*. 2nd ed., Hart Publishing, p. 637–638.
- Morton, F.S., & Abramson, Z. (2017). A unifying analytical framework for loyalty rebates. *Antitrust Law Journal*.
- Niels, G., Jenkins, H., & Kavanagh, H. (2016). *Economics for Competition Lawyers*. 2nd edn, Oxford University Press, p. 191–193.

OECD. (2006). *What is Competition on the Merits?* Policy Brief, June, p. 3. <http://www.oecd.org/competition/mergers/37082099.pdf>

OECD. (2016). *Price Discrimination*. Background note by the Secretariat. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2016\)15/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2016)15/en/pdf)

Office of Fair Trading. (2005). *Selective Price Cuts and Fidelity Rebates: A Report Prepared for the OFT by RBB Economics*, p. 9, 70.

Salop, S. (2017). The Raising Rivals' Cost Foreclosure Paradigm, Conditional Pricing Practices, and the Flawed Incremental Price-Cost Test. *Antitrust Law Journal*, 37(1), 400.

Wils, W. (2014). The Judgment of the EU General Court in Intel and the So-called 'More Economic Approach' to Abuse of Dominance. *World Competition*, 37(4), 405.

Wright, J. (2013). *Simple but Wrong or Complex but More Accurate? The Case for an Exclusive Dealing-Based Approach to Evaluating Loyalty Discounts*. Speech delivered at the Bates White 10th Annual Antitrust Conference, Washington, DC.

References

Elhauge, E. (2009). *Tying, bundled discounts, and the death of the single monopoly profit theory*. Harvard Law Review.

European Commission. (1983). *Case 83/462/EEC ECS/AKZO*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31983D0462>

European Commission. (2005). *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_05%09_1626

European Commission. (2009a). *Case COMP/C-3/37.990 EC vs. Intel Corp*. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37990/37990_3581_18.pdf

European Commission. (2009b). *Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings*. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224(01))

European Commission. (2019). *Case AT.39711 EC/Qualcomm*. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39711/39711_4493_4.pdf

Fletcher, A., Williams, M., & Walker, M. (2017). *Predation and excessive pricing. Price discrimination, discounts, tying and bundling*. Unit 4, Postgraduate Diploma in Economics for Competition Law, King's College London, p. 26, 56

Fumagalli, C., & Motta, M. (2016). *On the Use of Price-Cost Tests in Loyalty Discounts and Exclusive Dealing Arrangements: Which Implications from Economic Theory?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2851419

Gaudin, G., & Mantzari, D. (2022). Google Shopping and the As-Efficient Competitor Test: Taking Stock and Looking Ahead. *Journal of European Competition Law & Practice*, 13(2).

General court. (2021). *Judgement in Case T-612/17, Google and Alphabet v Commission*, EU:T:2021:763. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62017TJ0612>

Geradin, D. (2008). Separating pro-competitive from anti-competitive loyalty rebates: A conceptual framework. *Paper prepared for the Asia International Competition Conference*, p. 14. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1259830

Geradin, D., & Elhauge, E. (2011). *Global Competition Law and Economics*. 2nd ed., Hart Publishing, p. 637–638.

Morton, F.S., & Abramson, Z. (2017). A Unifying Analytical Framework for Loyalty Rebates. *Antitrust Law Journal*.

Niels, G., Jenkins, H., & Kavanagh, H. (2016). *Economics for Competition Lawyers*. 2nd edn, Oxford University Press, p. 191–193.

OECD. (2006). *What is Competition on the Merits?* Policy Brief, June, p. 3. <http://www.oecd.org/competition/mergers/37082099.pdf>

OECD. (2016). *Price Discrimination*. Background note by the Secretariat. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2016\)15/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2016)15/en/pdf)

Office of Fair Trading. (2005). *Selective Price Cuts and Fidelity Rebates: A Report Prepared for the OFT by RBB Economics*, p. 9, 70.

Salop, S. (2017). The Raising Rivals' Cost Foreclosure Paradigm, Conditional Pricing Practices, and the Flawed Incremental Price-Cost Test. *Antitrust Law Journal*, 37(1), 400.

Wils, W. (2014). The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. *World Competition*, 37(4), 405.

Wright, J. (2013). *Simple but Wrong or Complex but More Accurate? The Case for an Exclusive Dealing-Based Approach to Evaluating Loyalty Discounts*. Speech delivered at the Bates White 10th Annual Antitrust Conference, Washington, DC.

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23

Прорецензовано / Revised: 21.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 07.11.23

Angela IGNATYUK, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0002-9103-6943
e-mail: ignatuk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Daria CHEREDNICHENKO, PhD Student
ORCID ID: 0000-0003-1214-6691
e-mail: darya.cherednichenko@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ECONOMIC ANALYSIS TOOLS FOR ASSESSING THE EFFECTS ON COMPETITION FROM THE PRICE DISCRIMINATION PRACTICES IN THE FORM OF DISCOUNTS

Background. The relevance of this study lies in the need to elucidate the effects of price discrimination and its impact on competition and social welfare. The research objective is to systematize economic tools for assessing price discrimination, particularly in the context of providing discounts. The object of the research is price discrimination, specifically in the context of rebates, widely used by companies across different markets. The research subject encompasses economic tools for assessing pro competitive and anti-competitive effects of price discrimination in the form of discounts.

Methods. To achieve the stated objective, both general scientific and specialized research methods were employed. These included the analysis of contemporary literature on competition law and economics, as well as decisions made by competition authorities and courts. The method of analysis and synthesis was used to summarize and classify the instruments.

Results. The study identified various economic instruments for assessing the effects of price discrimination, including the price-cost test, the equally efficient competitor test, the pull effect test, the new entrant burden test, the voluntary loss of profits test, and others.

Conclusions. The combined application of these tools allows to distinguish between pro-competitive and anti-competitive behavior of companies. It is imperative to select these tools with respect to the specific case and jurisdiction to avoid imposing excessive restrictions on loyalty programs. The growing importance of the digital economy and Ukraine's future membership in the European Union make this research relevant and crucial for the development of competition policy.

Keywords: price discrimination; discounts; competition; anti-competitive effects; efficiency; total welfare.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 65.06
JEL J20, J17
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/8>

Oksana KOVALENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-6386-6766
e-mail: oksana.kovalenko@knu.ua

Tetyana ONYSENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-2176-4168
e-mail: tetyanaonysenko@knu.ua

Oksana MYKYTIUK¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-8657-7278
e-mail: mykytiuk@knu.ua

Tetiana KRAVCHENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-3206-9374
e-mail: t.kravchenko.univ@gmail.com

Tetiana SVYRYDIUK¹, PhD (Philolog.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-9482-8228
e-mail: tetiana.svyrydiuk@knu.ua

¹Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DEVELOPMENT PROSPECTS OF UKRAINIAN CREATIVE INDUSTRY ENTERPRISES UNDER THE CHALLENGES OF WARTIME

Background. In the face of military aggression against Ukraine, the issue of stimulating economic growth and restoring national competitiveness becomes increasingly relevant. This article examines the role of creative industries as potential drivers of these processes and their significance under the globalization of economic processes. The study is aimed at identifying and analyzing the prospects for the development of the creative economy in Ukraine in times of military challenges. The authors investigate the theoretical basis of the formation and operation of creative industries in the context of military aggression and define their place in the new economy alongside the innovation and knowledge economies.

Methods. The paper uses an analysis and comparison of international practices of state support for creative industries, as well as an analysis of the impact of the state of war on various creative and cultural industries in Ukraine.

Results. The article explores the possibility of the development of enterprises in the creative industry sector in times of military conflict. The authors analyze crucial aspects such as changes in consumer demand, funding, infrastructure, and marketing in this important economic sector.

Conclusions. The study emphasizes the importance of creative industries as a tool for innovation, modernization, and high-value-added production during the recovery of the Ukrainian economy. The conclusions also highlight the necessity of supporting and developing creative sectors as a factor of demand in global markets.

Keywords: creative economy, creative industry, innovation, creativity, Global Innovation Index, gross value added.

Background

Today, the global economy is undergoing major changes. The era of industrialisation is giving way to the knowledge economy and the digital transformation of society. The economic systems of many developed countries have been transformed by the emergence of new technologies, informatisation, neo-industrialisation and the personalisation of the consumer. The economy is now based on creativity, ingenuity and a non-trivial approach, rather than on services alone. In the context of a full-scale war on the European continent, unconventional economic management approaches are becoming more crucial. Thus, the crisis of 2022 makes the creative economy an attractive area for investment at the private, regional and global levels.

The competitiveness of businesses, the traditional perspective of economic growth models, the transformation of values, and the creation of new added value are all being affected by the creative economy. The creative economy also grants independence and promotes invention, in contrast to the industrial economy, which allocates a spot for a creative person in the production chain and confines them to the creative profession itself. This study aimed to investigate the functioning of creative sector enterprises in Ukraine, develop suggestions for improving their activities and growth prospects, and pinpoint the factors that influence the functioning of creative enterprises and the opportunities open for them. Furthermore, the current research analyses

the development of the creative industry environment, as military aggression has emerged as a fresh obstacle to the survival and growth of innovative businesses.

Literature Review. Foreign and domestic scholars have recently been investigating the growth of the creative economy and creative enterprises. The idea of creativity in the economy is thought to have been pioneered by foreign researchers including J. Howkins, R. Florida, and Ch. Landry. Specifically, John Howkins originally proposed to use the term "creative economy" to refer to the outcomes of human creative activity that can be distinguished by economic value. He introduced it into scientific discourse (Howkins, 2002).

Ch. Landry researched the effects of talent and cultural attitudes on the growth of the local economy (Landry, 2001). The relationship between a region's creative economy and its socioeconomic development was the focus of research by R. Florida (Floryda, 2018).

The issues associated with the growth of the creative business are becoming increasingly significant among domestic scholars. For instance, Y. Hrynychuk and N. Koval investigated the dynamics of Ukraine's ranking in the Global Creativity Index, Social Progress Index, Global Innovation Index, etc. They identified elements that have a negative impact on the development of the state's creative potential (Hrynychuk, 2020).

To identify promising regions and regions of outsiders in terms of the level of development of creative industries, Y. Sotnikova attempted to adapt the methodology of R. Florida to calculate the index of creativity of Ukrainian regions by indices of talent, technology, and tolerance. She then conducted a cluster analysis of regions by these indices (Sotnikova, 2016, p. 181).

The paper "Creativity will save: lessons for Ukraine" by G. Kharlamova and O. Humenna evaluated the role of the creative approach to corporate activity and economic development in general (Kharlamova, & Humenna, 2018). The article focuses on the fundamentals of the creative industries, as well as their dynamics in the US and EU countries.

A. Shegda, T. Onysenko, O. Mykytiuk, and T. Kravchenko investigated the functioning of creative industry enterprises (Shegda, & Onysenko, 2019; Onysenko, Mykytiuk, & Mysnyk, 2021; Mykytiuk, Kravchenko, & Onysenko, 2020). To ensure sustainable competitive advantages of economic entities in the context of the formation and development of the creative economy, the scientists focused on methods of personnel management at creative enterprises, cash flow management, and building a management system at innovative enterprises.

Creative thinking and the creative economy are increasingly penetrating the scientific community. For instance, S. Kyrzyiuk explored the key patterns and unique characteristics of the worldwide growth of the creative industries. Additionally, he highlighted national factors of the creative industry expansion and evaluated the level of the creative sector development in the Ukrainian economy (Kyrzyiuk, 2014). The author concluded that as the growth of the creative industries is happening too quickly, Ukraine needs to be flexible in its decision-making on innovation, highly adaptable, and fast to recognise innovations. By taking such measures, it will be possible to prevent distortions in the structure of the creative economy and to create new prospects for the sector.

Today, Ukraine's post-war recovery will be driven by the creative economy, or businesses that represent themselves as creative. At the same time, it is important to keep in mind that John Howkins and Richard Florida were the leaders of this economic movement (Howkins, 2002; Landry, 2001). Howkins is an expert on the creative economy and the author of "The Creative Economy: How People Make Money from Ideas and Creative Ecologies". He is also a member of the UN Advisory Committee on the Creative Economy.

Despite the considerable focus on the development of the creative economy and creative industries, whether it is possible to develop creative industry enterprises in the current economic circumstances of the Ukrainian economy during the time of military aggression and successful post-war reconstruction, however, remains unresolved. These are essential aspects of the way Ukrainian businesses are now operating that both influence and regulate the growth of the creative economy. That is why the relevance of this study is reinforced by the urgent need to determine the future direction of development of Ukrainian enterprises as the basis for the country's post-war recovery.

Methods

Analysis, synthesis, and systematisation are the specific and general research approaches used in the present study. The fundamental characteristics of the creative economy are determined on the basis of a critical study and synthesis of scientific approaches to defining the essence of this concept. The authors pinpointed problematic issues that hinder the development of Ukraine's creative potential, such

as flaws in the legal system and constraints on the external environment of businesses operating in this sector, through the analysis and systematisation of factors influencing the growth of the creative industry under current conditions. After analysing the statistical data, the paper makes recommendations on how to accelerate the growth of businesses in the creative industries in order to assure both their competitive advantages and competitive advantages of the creative economy as a whole.

Results

The World Economic Forum 2020 has identified creativity as one of the most important human skills for the future. This human skill is based on coming up with original solutions to challenges. These are fresh, unusual approaches built on essentially new information, expertise, and capabilities. The creative person takes a central role in the creative economy, alters how economics is thought about, puts cutting-edge and disruptive concepts into practice, and employs his or her skills to address issues and crisis situations in the business environment. The manufacturing process is thus given new life through the creative economy, innovations are introduced, new industries at the crossroads of sciences are born, new services are generated, and trade, marketing, and the standard of living for the typical consumer are all raised to a whole new level.

The first global report on the state of development of the creative economy, which was released in 2008, was promoted as an efficient model for accelerating socioeconomic progress globally. The significance of the creative industries for the economy has been recognised in industrialised nations, where it has been declared one of the top goals for growth. The global financial crisis, which presented unprecedented challenges for the international community in terms of developing the global economy, provided the context for the growth of the creative economy. It was necessary to develop novel, efficient solutions. In contrast to the traditional exploitation of finite natural resources, the creative economy provides the use of practically limitless resources, namely human knowledge and creative talent.

The creative economy is expanding quickly in developed countries despite cyclical ups and downs and is now playing a significant role in many countries' national economies. In fact, the creative industry has proven resilient in recent decades, making it attractive for investment both domestically and abroad. The UN General Assembly proclaimed 2021 the International Year of the Creative Economy for Sustainable Development in 2019. This demonstrates once again the significance and expanding role of the creative industries in economic growth.

The concept of the "creative economy" is often compared to the concept of the "new economy". The two findings are not the same because the former is a part of the latter. The term "New Economy" (also known as the "New Economy" or "Neo-Economy") first originated in the 1990s. Its meaning is connected to a modern ecosystem where intangible assets predominate over tangible ones. In other words, it is an economy of knowledge, new information technologies, and new business processes that ensures leadership and competitiveness. The "new economy" is characterised by its focus on services and knowledge, particularly on its transfer via new technology. In contrast to the traditional economy, which is centred on natural resources, industry, and manufacturing, it depends on human capital, ideas, information, and brands.

The new economy is a complex and multi-level structure today. It consists of the following components: the

experience economy, the transformation economy, the connection economy and the creative economy. The experience economy is a type of new economy, where the main object of creation, purchase and sale are emotions. The experience economy naturally leads into the transformation economy that refers to a system of economic relations that places the consumer at the centre of an experience rather than merely acting as a bystander. The connection economy is a type of new economy that places in the centre value created by building relationships and business connections, rather than tangible assets. The creative economy is a unique sector of the economy based on the use of human imagination in economic decision-making and elevating the value of ideas (Floryda, 2018).

In fact, any type of new economy can be combined with the creative economy. This in turn demonstrates how the creative economy has long since transcended the realm of the creative industries and is quickly encroaching upon every aspect of the economy. And since new technology, innovations, and intelligence are creative economy primary tools, its influence is expanding every year. John Hawkins, in his book *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*, was the first to offer and introduce the concept of the creative economy into widespread use. He explains this concept as "the transaction of creative outcomes with economic value" (Howkins, 2002).

The UK Department for Culture, Information and Sport defines the creative economy as a group of industries that are associated with individual creative skills and talents and that

have the potential to generate income and create jobs through the exploitation of human intellectual property (Creative Industries Mapping Documents, 1998). In other words, the creative economy includes those sectors that "produce" intellectual property. It was decided to stick to the creative economy as a concept "based on creative assets that can continuously contribute to economic growth and development" in 2008 at the United Nations Conference on Trade and Development (Trade and Development Report, 2008). The definition of the term "creative industries" as given in the Ukrainian Law "On Culture" is as follows: "Creative industries are types of economic activity aimed at creating added value and jobs through cultural (artistic) and/or creative expression" (Law of Ukraine "On Culture", 2010, Dec 14).

A decade ago, the creative economy sector was defined as industries that were mainly related to culture: architecture, crafts, fashion, design, film, music, the art and antiques market, performing arts, publishing, advertising, television and radio, entertainment and recreation. Today, this list should be expanded and supplemented due to the rapid growth of the creative sector and its integration into all sectors of the economy. The classification of creative economy sectors was first developed and proposed by the UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), which identified four groups and nine subgroups of creative industries (Fig. 1). The classification is made on the basis of the scientific research (Creative Economy Report, 2008).

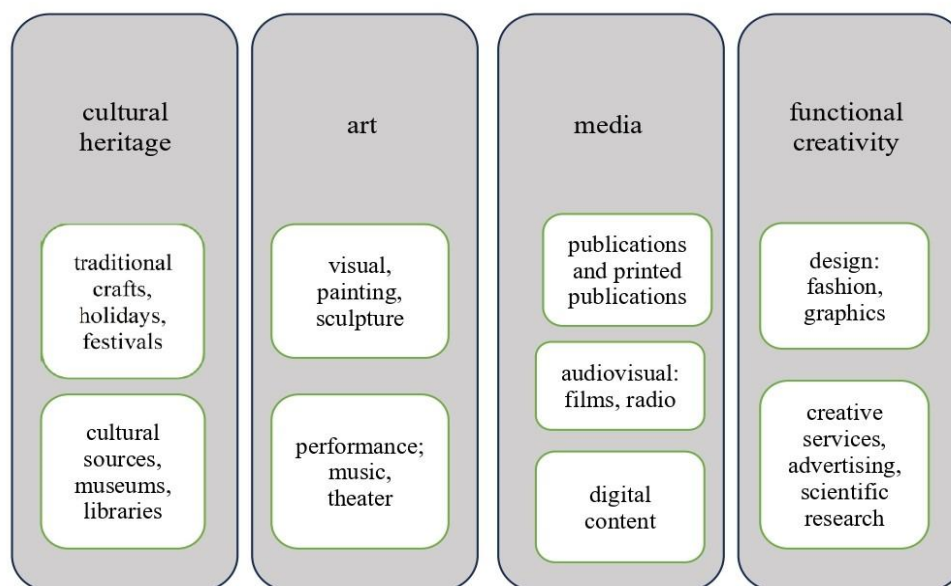


Fig. 1. Creative Industries Classification

Due to the hazy nature and integration of the creative approach into most sectors of the economy, it is important to note that there are no precise and intelligible criteria for assigning to a certain group when examining the classification of the creative business in Ukraine. The idea of categorising the creative industries according to their various types of activities emerged only in 2019. These activities include the following:

- visual arts: painting, graphics, sculpture, photography, etc;
- performing arts: live music, theatre, dance, opera, circus, puppet theatre, etc;
- literature, publishing and print media;

- audio art;
- audiovisual arts: cinema, television, video, animation, animation, etc;
- design;
- fashion;
- new media and information and communication technologies: software, video games, digital technologies in art (3D printing; virtual, augmented, mixed reality, etc);
- architecture and urbanism;
- advertising, marketing, public relations and other creative services;
- libraries, archives and museums;

- folk arts and crafts (On approval of types of economic activity..., 2019).

However, because this strategy primarily focuses on the production of the creative final product, it ignores allied fields that are similarly founded on creative professions and are at the intersection of the sciences.

A global creativity index based on the computation of three primary coefficients – technology, talent, and tolerance – is suggested by economist R. Florida in his book "The Creative Class: People Who Change the Future" as a

comparative indication of the level of innovation among various countries (Floryda, 2018). These assessments place Ukraine 45th out of 139 nations in 2015 (technology 43rd, talent 24th, tolerance 105th) (Skavronska, 2017). Ukraine fell in this indicator from 2021 (49th) to 2022 (57th), as indicated by its position on the Global Innovation Index. The following table is compiled on the basis of the researches (Cornell University, INSEAD, & WIPO, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022) (Tab. 1).

Table 1

Dynamics of the Global Innovation Index of Ukraine, 2015–2022

Indexes	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Global Innovation Index	64	56	50	43	47	45	49	57
<i>Innovation Input Sub-Index</i>	84	76	77	75	82	71	76	75
– institutes	98	101	101	107	96	93	91	97
– human capital and research	36	40	41	43	51	39	44	49
– infrastructure	112	99	90	89	90	94	94	82
– market development level	89	75	81	89	90	99	88	102
– business development level	78	73	51	46	47	54	53	48
<i>Innovation Output Sub-Index</i>	47	40	40	35	36	37	37	48
– knowledge and technology	34	33	32	27	28	25	33	36
– creative results	75	58	49	45	42	44	48	63
– intangible assets	82	42	26	13	17	23	29	62
– creative goods and services	87	87	92	86	91	95	93	87
Online Creativity	51	51	47	43	43	39	45	42

Source: compiled by the authors.

The analysis of the indicators listed above made it possible to pinpoint, on the basis of unbiased, factual data, the elements that adversely affect the development of Ukraine's creative potential, including: an unfavourable political, regulatory, and business environment; a lack of state and local government strategic vision for the development of the cultural and creative sphere; insufficient investment in R&D and education; poor quality of education, environment, and personal safety; low level of openness and tolerance of Ukrainian society (Mykytiuk, Kravchenko, & Onysenko, 2020, p. 10). These factors are being made harder by new challenges, such as pandemic threats and military actions in different regions of Ukraine, the negative effects of which have harmed approximately 90 % of business entities, particularly those in the creative industry.

It is important to examine the gross value added produced by creative industry firms in order to understand

the growth rate of the creative economy. The creative industries in Ukraine are generating gross value added (GVA) rapidly. In 2018, the GVA of the creative industries reached UAH 97 billion (3.9 % of the total value added) and UAH 117.2 billion (3.95 % of the total value added) in 2019. Nearly 43 % of the creative industries' total GVA in 2019 was generated through computer programming, which explains why these sectors are expected to rise quickly. Comparing the pre-crisis year of 2013 to 2019, the nominal GVA of computer programming increased by 7.7 times, and when adjusted for inflation, it increased by about 3 times (Fig. 2). The top 5 largest economic activities in the creative industries by GVA, in addition to computer programming, also include advertising agencies (12 %), information technology consulting (10 %), television broadcasting (9 %), production of films and videos, television programmes (4 %) and media placement mediation (4 %).

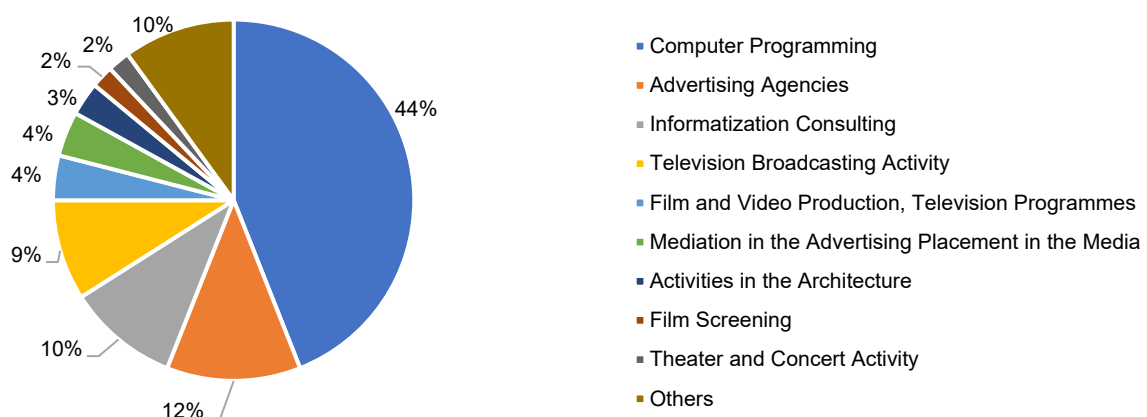


Fig. 2. Structure of Gross Value Added of Creative Industries in Ukraine, 2019

Source: compiled by the authors and based on the study (State Statistics Service of Ukraine, 2019).

A deeper analysis of the creative industries' economic activity reveals that information technology-related activities account for the majority of GVA. In 2019, information technology generated UAH 63.7 billion of GVA, or 54.3 % of the national GVA of the creative industries. Advertising, marketing and PR came in second place with UAH 20.2 billion of GVA, or 17 % of national GVA. Audiovisual art is on the third place with a slight lag – 19.4 billion UAH GVA or 17 % of the national GVA (Nikolaieva et al., 2021, p. 30).

Furthermore, the number of businesses in the creative sectors is expanding quickly. There were 205,500 business entities as of 2019. For instance, in the creative industries there were 175,200 enterprises operating in 2012, and 97,000 in 2013. As a result, the number of businesses generating GVA in the creative industry climbed by more than twice as many in 2019 as compared to 2018 and by 17.3 % as compared to 2013. Other types of economic activity grew more slowly and, as a result, the share of companies increased from 5.6 % in 2013 to 10.6 %.

According to an analysis of the sector's structure by type of economic activity in 2019, almost 59 % of all creative industries enterprises were engaged in computer programming. In 2019, the number of companies in the computer programming industry rose by 21 % since the previous year and more than tripled since 2013. The fact that the simplified reporting and taxing system is being actively used, which encourages specialists to register as individual entrepreneurs, could be a possible reason for this huge development.

The structure of economic entities in the creative industry also includes a sizeable portion of advising on information technology (13 %), advertising agencies (6 %), specialised design activities (3 %) and architectural activities (3%). These areas of activity also exhibit rapid expansion, maybe as a result of techniques resembling computer programming (Nikolaieva et al., 2021, p. 30). Employment in the creative industry has not grown as quickly as economic entities and GVA, although it has climbed by over 40 % since 2013.

Overall, in 2019, creative industry companies employed 352,000 people, or 3.8 % of the workforce. In 2013, only 252,000 people were employed in the creative business, down from a year earlier when 309,500 people did. Additionally, compared to the number of corporate entities, employment in the creative industry is less concentrated in some regions. The number of employees is more fairly divided among other types of economic activity, despite the fact that computer programming still accounts for the majority of employment in the creative business (42 % of all creative industry employees in 2019). When compared to 2018 and 2013, employment in computer programming climbed by 20 % and 2.5 times, respectively, in 2019. This growth rate is comparable to the growth rate of the number of enterprises. IT consultancy (11 %), ad agencies (9 %), architecture (5.4 %), and television broadcasting (4.7 %) all significantly contribute to the workforce in the creative sector.

The audiovisual arts produced the highest GVA per employee in 2019 with a total of UAH 557,000. In terms of GVA per employee, the difference between the creative industry sectors is not as significant as it is in terms of GVA per business entity: this figure is UAH 486 000 for advertising, marketing, and PR, and UAH 333 000 for computer programming. In terms of GVA per employee in 2019, the fashion industry produced the least, at UAH 61,000.

Considering the positive dynamics of previous years, a full-scale invasion should not have had a devastating impact on the work of creative industries. However, given the specifics of these industries, architecture and design, art, advertising, literature and publishing, film and video production and distribution, as well as theatres, museums and, in particular, light industry, have suffered significant losses due to the outflow of creative talent abroad. A study on the state and demands of business in Ukraine during the conflict (Diia. Business., 2023) found that more than 25 % of the country's population (about 10 million people) left their homes, with over 7.5 million of them moving abroad. In other words, professionals from each of the aforementioned creative fields have ceased to work in them. The cornerstone of the state should be culture and the creative industries because it is in these fields that public diplomacy and positioning of the nation abroad take place. Furthermore, the outcome of these interactions has an impact on the state's internal stability as well as its investment attractiveness on external markets (Karavay, 2022). To quickly restore these areas of economic activity in light of the aforementioned issues, representatives of the creative sector of the economy need to come up with novel methods for swaying consumers. This will in turn trigger the beginning of macroeconomic recovery processes via the accumulation effect.

Discussion and conclusions

The development of the economy and society is increasingly reliant on creativity, the cornerstone of the creative economy. This is demonstrated by the 50 million employment created by the creative economy sectors and the 6.1 % increase in the world's GDP, which demonstrates a consistent growth of 30 % annually. The creative industries provide more than 10 % of the GDP in a number of countries. However, Ukraine had a sizable pre-war contribution to the creative economy, accounting for 7 % of GDP, but it had considerably greater potential. The domestic creative sector of the economy needs significant changes and improvements exactly because there are some restrictions that need to be removed.

The present study's findings conclude that the creative economy in the EU countries, as well as Australia and Canada, has at least four solid "legs" to stand on: 1) policies and legislation; 2) clusters and hubs; 3) incubators and accelerators; 4) professional networks and associations. Municipalities actively participate in the development of clusters and incubators, since access to technology and creative talent are the two main competitive advantages for modern cities worldwide. Networks and organisations represent the sector's interests in the political arena and promote the implementation of appropriate strategies and regulations that break down rather than add to development hurdles (Ukrainian week, 2016).

This study has raised several concerns in need of further investigation. First, intensification of research efforts of the scientific community in collaboration with the creative sectors in order to make a profit through the knowledge, talent, and concepts embodied in business models and technologies. Second, creating new jobs, generating income for creative sector participants, expanding exports of goods and services from the creative economy, and, ultimately, raising the competitiveness of the Ukrainian creative industry on a global scale. The study's findings suggest that in order to put into effect the processes of Ukraine's overall

economic growth in the post-war era, the creative sector participants need to implement new cutting-edge European practices of state support intended to develop infrastructure, financial support, and information support for small and medium-sized businesses in the creative industries. As a result, researchers should focus on cooperation with representatives of the real business of the creative economy and optimise existing models of monetisation of creative products in response to new environmental challenges.

Authors' contribution: Oksana Kovalenko – source analysis, preparation of a literature review and theoretical foundations of research; Tetiana Onysenko – methodology, formal analysis, collection of empirical data and their validation, writing and editing text; Oksana Mykytiuk – methodology, formal analysis, collection of empirical data and their validation, writing and editing text; Tetiana Kravchenko – empirical research, source analysis, preparation of literature review; Tetiana Svyrydiuk – writing and editing text.

References

- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development*. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2016). *The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation*. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2016.pdf
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2017). *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. 3th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2017.pdf
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2018). *The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation*. 11th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2018.pdf
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2019). *The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation*. 11th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2019.pdf
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2020/ua.pdf
- Creative Economy Report. (2008). The Challenge of assessing the creative economy: towards informed policy-making. *Unated nations*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditc20082cer_en.pdf
- Creative Industries Mapping Documents. (1998). Gov.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>
- Diia. Business. (2023). The state and needs of business in wartime: the results of the survey [in Ukrainian]. [Дія. Бізнес. (2023). Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування]. <https://business.diia.gov.ua/en/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-sicni-2023-roku>
- Floryda, R. (2018). *Homo creativus. How a new class conquers the world*. Our format [in Ukrainian]. [Флорида, Р. (2018). *Homo creativus. Як новий клас завойовує світ*. Наш формат].
- Howkins, J. (2002). *The creative economy: How people make money from ideas*. Penguin UK.
- Hrynchuk, Yu. (2020). *Creative potential of Ukraine: analysis, directions of development. Economy and the state*, 7, 6–15. http://www.economy.in.ua/pdf/7_2020/3.pdf [in Ukrainian]. [Гринчук, Ю. (2020). Креативний потенціал України: аналіз, напрямки розвитку. *Економіка та держава*, 7, 6–15].
- Karavay A. (2022, 16 jun.). *Cultural business in Ukraine during the war: is it coming to life or surviving?* Economic truth. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/16/688223/> [in Ukrainian]. [Каравай, А. (2022). Культурний бізнес в Україні під час війни: він оживає чи виживає? *Економічна правда*].
- Kharlamova, G., & Gumenna O. (2018). Creativity will save: lessons for Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko Kyiv National University. Economy*, 1(196). 76–84 [in Ukrainian]. [Харламова Г., & Гуменна О. (2018). Креативність врятує: уроки для України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 1(196), С. 76–84.]
- Kyryzyuk, S.V. (2014). International and domestic trends in the development of the creative economy. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*, 6(1), 68–72 [in Ukrainian]. [Киризиук, С.В. (2014). Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*, 6(1), 68–72].
- Landry, Charles (2001). *The creative city: a toolkit for urban innovators*. London: Earthscan.
- Law of Ukraine "On Culture" No. 2778-VI 2704-III (2010, Dec 14). *News Verhovna Rada of Ukraine*, (24), p. 1219, art. 168 [in Ukrainian]. [Закон України "Про культуру" № 2778-VI (2010, 14 грудня). *Відомості Верховної Ради України*, (24), с. 1219, ст. 168]. <https://zakon.rada.gov.ua/go/2778-17>
- Mykytiuk, O., Kravchenko, T., & Onysenko, T. (2020). Creative management of enterprise cash flows. *Black Sea Economic Studies*. Vol. 52, part 2. P. 34–39.
- Nikolayeva, O., Onoprienko, A., Taran, S., Sholomytskyi, Yu., & Yavorskyi, P. (2021). *Creative industries: influence on the development of the economy of Ukraine*. Kyiv School of Economics [in Ukrainian]. [Ніколаєва, О., Онопрієнко, А., Таран, С., Шоломицький, Ю., & Яворський, П. (2021). *Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України*. Київська школа економіки]. <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi.pdf?fbclid=IwAR3aQkkBZHgt4aYansCvyKdZDMkaPBWkQu1exGcyAMOpPteC6PZXu7tUYA>
- On approval of types of economic activity belonging to creative industries (2019). Cabinet of Ministers of Ukraine, Decree dated April 24, 2019. N 265-p. [in Ukrainian]. [Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій. (2019). Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.04.2019. № 265-p]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text>
- Onisenko, T., Mykytiuk, O., & Mysnyk, N. (2021). Personnel management of creative industries in the conditions of hybrid war. *Theoretical and applied issues of economics*, 2(43). P. 239–246. [in Ukrainian]. [Онисенко, Т., & Микитюк, О., & Мисник, Н. (2021). Управління персоналом креативних індустрій в умовах гібридної війни. *Теоретичні та прикладні питання економіки*, 2(43), С. 239–246].
- Shегда, A., & Onisenko, T. (2019). Asymmetry of information in the system of creative management of enterprises. *Economy. Finances. Business. Management: materials I International economic of the forum*. Vol. I. P. II. pp. 33–36 [in Ukrainian]. [Шегда, А., & Онисенко, Т. (2019). Асиметрія інформації в системі креативного менеджменту підприємств. *Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління, матеріали I Міжнародного економічного форуму*. В А.І. Ігнатюк (Ред.). Вип. 1. Ч. II. С. 33–36]
- Skavronska, I. (2017). Creative Industries in Ukraine: Analysis and Prospects of the Development. *Economics and Sociology*, 10(2), 87–106. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2017/10-2/7>
- Sotnikova, Yu. (2016). Creative economy in Ukraine: reality or perspective? *Market infrastructure*, 3, 123–127 [in Ukrainian]. [Сотнікова, Ю. (2016). Креативна економіка в Україні: реальність чи перспектива? *Інфраструктура ринку*, 3, 123–127].
- State Statistics Service of Ukraine. (2019). *Gross regional product in 2019*. [in Ukrainian]. [Державна служба статистики України. (2019). *Валовий регіональний продукт у 2019 році*]. https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/04/zb_vrp_2019.pdf
- Trade and Development Report 2008. (14 Jan 2019). *"Creative economy outlook. Trends in international trade in creative industries"*. <https://unctad.org/search?keys=Creative+economy+outlook.Trends+in+international+trade+in+creative+industries>
- Ukrainian week. (26.02.2016). Creative industries in Ukraine: persevere, enlighten [in Ukrainian]. [Креативні індустрії в Україні: вистояти, просвітити(ся). *Український тиждень*. 26.02.2016]. <https://tyzhden.ua/kreatyvni-industrii-v-ukraini-vystoiaty-prosvityty-sia/>
- WIPO. (2021). *Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis*. Geneva: World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2021.pdf
- WIPO. (2022). *The Global Innovation Index 2022 (GII) tracks global innovation trends against the background of an ongoing COVID-19 pandemic, slowing productivity growth and other evolving challenges*. <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf>

Отримано редакцією журналу / Received: 28.09.23

Прорецензовано / Revised: 10.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 09.11.23

Оксана КОВАЛЕНКО¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-6386-6766
e-mail: oksana.kovalenko@knu.ua

Тетяна ОНИСЕНКО¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-2176-4168
e-mail: tetyanaonysenko@knu.ua

Оксана МИКИТЮК¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-8657-7278
e-mail: mykytiuk@knu.ua

Тетяна КРАВЧЕНКО¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-3206-9374
e-mail: t.kravchenko.univ@gmail.com

Тетяна СВИРИДЮК¹, канд. філол. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0001-9482-8228
e-mail: tetiana.svyrydiuk@knu.ua

¹Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ У ВИКЛИКАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

В с т у п . В умовах воєнної агресії проти України проблема стимулювання економічного зростання та відновлення національної конкурентоспроможності стає все більш актуальною. Визначено роль творчих галузей як потенційних драйверів цих процесів та їхнє значення в контексті глобалізації економічних процесів. Основна мета дослідження – ідентифікація та аналіз перспектив розвитку творчої економіки в Україні в умовах військових викликів. Розглянуто теоретичні основи створення і функціонування творчих галузей в умовах воєнної агресії та визначено роль, яку вони відіграють у новій економіці поряд з інноваційною та знаннєвою економікою. Зауважено на тому, як культурні та творчі індустрії можуть бути стимульовані або обмежені в контексті воєнного конфлікту, а також, як це може впливати на соціально-економічну динаміку економічного зростання/спадання.

М е т о д и . У дослідженні використано метод аналізу та порівняння у процесі вивчення міжнародної практики державної підтримки творчих галузей, а також аналіз впливу воєнного стану на різноманітні галузі творчості та культурної промисловості в Україні.

Р е з у л ь т а т и . Досліджено можливість розвитку підприємств у галузі креативної індустрії в умовах військового конфлікту. Проаналізовано такі важливі аспекти, як: зміни у споживчому попиті, фінансування, інфраструктура та маркетинг у цьому важливому секторі економіки. Показано вплив військових конфліктів на ймовірні зміни в галузі креативної економіки.

В и с н о в к и . Розглянуто важливість творчих галузей як інструменту інновацій, модернізації та виробництва з високою доданою вартістю в контексті відновлення української економіки. Вказано на необхідності підтримки та розвитку творчих секторів як фактора підвищення попиту товарів української економіки на глобальних ринках.

К е у в о р д s : креативна економіка, креативна індустрія, інновації, креативність, глобальний індекс інновацій, валова додана вартість.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 347.77:35.083.8

JEL O340

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/9>

Ірина КОРНІЛОВА, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0003-0715-5825

e-mail: irynakornilova@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Ірина ГОРБАСЬ, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0002-1326-5572

e-mail: gorbas@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ В СИСТЕМІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: СУТНІСНИЙ КОНТЕКСТ

Вступ. В умовах становлення економіки знань, інтенсифікації інноваційного розвитку, посилення процесів глобалізації, активного поширення інформаційно-комунікаційних технологій підвищується значення комерційної таємниці як інструменту забезпечення конкурентних переваг організацій. Метою дослідження є сприяння комплексному розумінню комерційної таємниці для усвідомлення її місця в портфелі інтелектуальної власності сучасних компаній та прийняття ефективних рішень щодо її ефективного використання й відтворення. Об'єкт дослідження – розкриття сутності комерційної таємниці, з'ясування її змістовних характеристик та місця в системі інтелектуальної власності організацій.

Методи. Досягнення мети наукових розвідок спирається на використання широкого арсеналу методів: абстрагування, наукової дескрипції, теоретичного узагальнення, індукції й дедукції для обґрунтування значення, розкриття сутності комерційної таємниці, з'ясування її змістовних характеристик та співставлення з іншими категоріями; діалектичного поєднання загального та особливого для висвітлення ознак комерційної таємниці; декомпозиції, структурування для виділення видів комерційної таємниці, визначення напрямів їх систематизації.

Результати. Розглянуто представлені в літературі підходи щодо співставлення комерційної таємниці з конфіденційною інформацією, ноу-хау. Досліджено різноманітні тлумачення сутності комерційної таємниці, зокрема, в контексті її приналежності до системи інтелектуальної власності. Значну увагу приділено визначенню рис комерційної таємниці через призму діалектичного поєднання загального та особливого. Наведено загальні риси комерційної таємниці, обумовлені її первинною інформаційною природою; виділено специфічні риси як об'єкта інтелектуальної власності. Досліджено види комерційної таємниці, запропоновано вектори їх систематизації та конкретизації в практиці діяльності організацій.

Висновки. Стверджується приналежність комерційної таємниці до об'єктів права інтелектуальної власності; розглянуто право на комерційну таємницю як різновид прав інтелектуальної власності. Надається розширене тлумачення комерційної таємниці з урахуванням сукупності її рис та широкого спектра можливих видів як методологічний аспект формування практичних інструментів управління комерційною таємницею організацій.

Ключові слова: інтелектуальна власність, конфіденційна інформація, комерційна таємниця, режим комерційної таємниці.

Вступ

Актуальність дослідження. В умовах формування економіки знань інформація перетворюється на головну "валюту", на вирішальний, стратегічний ресурс економічного зростання, забезпечення конкурентоспроможності та досягнення цілей компаній, що посилює їхню увагу до формування ефективної системи управління інтелектуальною власністю. Посилення процесів глобалізації, інтеграції, кооперації у світовому інноваційному просторі; активне поширення інформаційно-комунікаційних технологій, збільшення масштабів міжнародного трансферу технологій та інноваційного аутсорсингу значною мірою обумовлюють новий сучасний тренд у практиці управління портфелем прав інтелектуальної власності компаній, а саме – підвищення значення комерційної таємниці. У процесі прийняття компаніями рішень щодо визначення способів привласнення результатів своєї інтелектуальної діяльності збільшується кількість випадків використання режиму комерційної таємниці.

За оцінками фахівців (Searle, 2021), зростання використання комерційної таємниці випереджає зростання патентів. Визнаючи значення патентного захисту, керівники підприємств під час розробки стратегії інтелектуальної власності вказують на використання інших інструментів, зокрема, комерційної таємниці, як більш важливих за патенти в контексті захисту та джерел конкурентних переваг (Contigiani, & Hsu, 2019). Для виробників США комерційні таємниці є критично важливою формою

інтелектуальної власності, вони становлять майже дві третини вартості інформаційного портфоліо компаній (Lamb-Hale, 2015). Зростання значення комерційної таємниці в забезпеченні мотивації компаній до здійснення інновацій, зменшенні ризикованості процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та підвищенні їхньої прибутковості посилюють увагу до вивчення теоретичних аспектів означеної проблематики.

Питання комерційної таємниці набувають все більшої популярності у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Фахівцями (Chagoya, 2015; Contigiani, & Hsu, 2019; Cox, 2022; Durkin et al., 2021; European Union, 2016; Gagen, Ridgway, & Ge, 2023; Klein, 2020; Linton, 2016; Lippoldt, & Schultz, 2014; Rapacke, 2022; Searle, 2021; Simpson, 2005; Thomas, 2014; Wajzman, & García-Valero, 2017) представлено різні підходи до розуміння і трактування сутності комерційної таємниці, у т.ч. у контексті відкритих інновацій; питання правового підґрунтя захисту комерційної таємниці, його форм та впливу на економічний, інноваційний розвиток як на макрорівні, так і в контексті наслідків для конкретних інноваційних компаній, а також балансу інтересів суспільства і бізнесу. Певна увага приділяється оцінюванню рівня захисту комерційної таємниці, зокрема через відповідний індекс (Linton, 2016; Lippoldt, & Schultz, 2014). У дослідженнях (Chiu, & Jia Sheng, 2021; Crass et al., 2019; Linton, 2016; Thomas, 2014; Rapacke, 2022; Wajzman, & García-Valero, 2017) вивчається проблематика співставлення, взаємодії

патентного захисту та режиму комерційної таємниці в практиці комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності. У вітчизняних публікаціях (Вергун, & Гулевська, 2022; Грабовська, & Белуга, 2016; Дмитренко, 2016; Колобов, & Колеснікова, 2016; Котляр, 2004; Митник, & Мороз, 2019; Редько, & Куніцька, 2021; Сітарчук, 2022; Ситницький, 2013) зосереджується увага на правових аспектах комерційної таємниці, її розумінні і зіставленні з конфіденційною інформацією / ноу-хау та захисту згідно з чинним законодавством України. Водночас потребує подальшого поглибленого дослідження питання сутності комерційної таємниці та її значення в практиці діяльності інноваційно орієнтованих організацій.

Метою та завданням дослідження є сприяння комплексному розумінню комерційної таємниці для усвідомлення її місця в портфелі інтелектуальної власності сучасних компаній та прийняття ефективних рішень щодо її ефективного використання й відтворення.

Об'єкт дослідження – розкриття сутності комерційної таємниці, з'ясування її змістовних характеристик та місця в системі інтелектуальної власності організації.

Методи

Методологічним фундаментом проведення дослідження є комплексний підхід для отримання цілісного бачення сутності комерційної таємниці. Досягнення мети наукових розвідок спирається на використання методів: абстрагування, наукової дескрипції, теоретичного узагальнення, індукції й дедукції – для обґрунтування значення, розкриття сутності комерційної таємниці, з'ясування змістовних характеристик, її співставлення з іншими категоріями; гіпотетико-логічного, діалектичного поєднання загального й особливого – для висвітлення ознак комерційної таємниці в контексті їх врахування під час прийняття управлінських рішень; декомпозиції, структурування – для виділення видів комерційної таємниці, визначення напрямів їхньої систематизації як вихідного інструментарію використання в практиці управління. Використання означених методів сприятиме розвитку концепту управління комерційною таємницею, поглибленню цілісного розуміння її сутності та змісту, формуванню бачення щодо розбудови механізмів ефективного використання в практичній діяльності.

Результати

Загальноприйнятою думкою вважається положення, згідно з яким патентування є "золотим стандартом" захисту результатів науково-технічної діяльності. Водночас дослідження, проведені в останні десятиліття, виявили, що комерційні таємниці є кращим інструментом, ніж всі інші види захисту інтелектуальної власності (Arundel, 2001; Cohen, Nelson, & Walsh, 2000; Crass et al, 2019; Klein, 2020; Linton, 2016; Rapacke, 2022; Searle, 2021). Зокрема, дані Національного центру наукової та інженерної статистики показують, що 51,7 % компаній, які фінансували або проводили дослідження та розробки, погодилися, що комерційна таємниця неоціненна для захисту їхнього бізнесу (Rapacke, 2022). В опитуваннях, проведених Комісією з міжнародної торгівлі США (USITC), американські багатонаціональні підприємства оцінили комерційну таємницю як форму інтелектуальної власності, яка є найважливішою для їхніх ділових операцій за кордоном (Linton, 2016). В Індії багатонаціональні підприємства повідомили, що комерційні таємниці "дуже важливі" для їхнього бізнесу частіше, ніж патенти в кожному з дев'яти досліджуваних секторів (Linton, 2016). У Китаї результати опитування показують, що багатонаціональні підприємства широко покладаються на комерційну таємницю в "майже всіх галузях промисловості" та

вважають захист комерційної таємниці своїм головним завданням, пов'язаним з ІВ (Linton, 2016; Klein, 2020). 70 % британських фірм, які розробляють інноваційні продукти та процеси, використовують комерційні таємниці для захисту цих інновацій (Hall et al., 2014; Searle, 2021).

Численні підтвердження зростання уваги до комерційної таємниці у світовій практиці управління інтелектуальною власністю зумовлюють поглиблення усвідомлення важливості цього поняття. Розуміння комерційної таємниці у фаховій літературі відрізняється розмаїттям підходів та тлумачень, що підтверджує складність і багатогранність її сутнісних характеристик. До комерційної таємниці доречно застосувати ґносеологічний контекст загального та часткового: вона розглядається як різновид конфіденційної інформації. Зокрема, у такому розрізі комерційна таємниця – це певний вид комерційно цінної конфіденційної інформації, яка дає власнику конкурентну перевагу; це підмножина конфіденційної інформації, яка може завдати серйозної шкоди в разі її неналежного розголошення (Сох, 2022; European Commission, n.d. a). Певним чином цей самий підхід діалектичного поєднання загального та часткового може бути використаний до зіставлення комерційної таємниці та ноу-хау. У літературі (Грабовська, & Белуга, 2016; Дідук, 2008; Котляр, 2004; Тверезенко, 2017) існує більш широке трактування сутності комерційної таємниці, ніж ноу-хау (за змістовним наповненням, формою існування тощо) на противагу іншим судженням (Дмитренко, 2016; Колосов, 2014; Кулініч, 2008; Носік, 2007) щодо тотожності цих категорій, або їхньої незалежності одна від одної, або часткового перетину за обсягом, або навпаки, трактування комерційної таємниці як різновиду ноу-хау чи розгляду її як способу захисту ноу-хау.

У процесі трактування комерційної таємниці у фахових публікаціях спостерігається неоднозначність поглядів щодо її місця в системі інтелектуальної власності. Грабовська, Белуга (2016) визначають, що поняття комерційної таємниці як виду інформації ширше, ніж поняття комерційної таємниці як одного з об'єктів права інтелектуальної власності; тільки певна частина інформації, що відповідає ознакам комерційної таємниці, за умови, якщо вона є результатом інтелектуальної, творчої діяльності людини, може розглядатися як об'єкт права інтелектуальної власності; право на комерційну таємницю – це суб'єктивне право, що охороняється не як порушене право на об'єкт права інтелектуальної власності, а як порушене суб'єктивне право, що захищається або законодавством про недобросовісну конкуренцію, або законодавством про безпідставне придбання майна їх порушником.

Водночас поширеним у науковій літературі є визнання приналежності комерційної таємниці до системи інтелектуальної власності. Зокрема, комерційну таємницю називають "іншим правом інтелектуальної власності", "четвертою ніжкою стільця інтелектуальної власності" поряд з патентами, торговельними марками і авторським правом. Право комерційної таємниці – це право інтелектуальної власності "зроби сам" (Linton, 2016), коли компанії з самого початку самостійно мають створювати внутрішню систему захисту від несанкціонованого використання без очікувань використання державних інструментів.

Комерційна таємниця розглядається дослідниками як:

- комерційно цінна конфіденційна інформація та ноу-хау, які компанії намагаються захистити від крадіжки (Lamb-Hale, 2015);

- певні відомості про діяльність підприємства, які зберігаються в таємниці; інформація, яка постає як п'ятий фактор виробництва, що приносить її власнику додаткову ренту (Державне підприємство "Український інститут інтелектуальної власності", б.д.);

- знання, які є секретними, цінними та належним чином захищеними (Searle, 2021).

Такий ракурс розуміння комерційної таємниці знайшов відображення в нормативних документах у світовій та національній практиках управління комерційною таємницею.

Значний внесок у розвиток теоретичного підґрунтя використання комерційної таємниці в міжнародному середовищі зроблений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (BOIB), якою комерційна таємниця розглядається як права інтелектуальної власності на конфіденційну інформацію, яка може бути продана або ліцензована. При цьому, щоб інформація була кваліфікована як комерційна таємниця, вона повинна:

- мати комерційну цінність, оскільки є секретною;
- бути відомою лише обмеженому колу осіб;

- бути предметом розумних заходів, вжитих законним власником інформації, щоб зберегти її в таємниці, включаючи використання угод про конфіденційність для ділових партнерів і співробітників (WIPO, 2022).

Угода Світової організації торгівлі (COT) про торговельні аспекти інтелектуальної власності (Верховна Рада України, 1994) також визнає комерційну таємницю разом з іншими об'єктами інтелектуальної власності. Вона трактується як "нерозкрита інформація", і має відповідати трьом критеріям:

- 1) бути секретною в тому розумінні, що вона у цілому або в конкретному поєднанні та розташуванні її складових не є відомою або легко доступною для осіб, що належать до певного кола, які зазвичай мають справу з подібною інформацією;

- 2) мати комерційну цінність з огляду на її секретність;

- 3) у конкретних обставинах бути предметом розумних дій для збереження її секретності з боку особи, яка правомірно контролює цю інформацію.

Згідно з TRIPS у процесі виконання цих вимог фізичні та юридичні особи мають можливість перешкоджати тому, щоб інформація, яка правомірно перебуває під їхнім контролем, була без їхньої згоди розкрита, отримана або використана іншими особами у спосіб, що суперечить чесній комерційній практиці. При цьому TRIPS не визначає конкретного способу захисту комерційної таємниці. Передбачається, що країни-члени цієї організації мають окремі закони про комерційну таємницю або питання захисту комерційної таємниці представлені в інших законодавчих актах цих країн.

Хоча не всі країни-члени TRIPS прийняли національні визначення комерційної таємниці, водночас це поняття достатньо широко представлено в національних законодавствах. Зокрема, у США відповідно до Єдиного закону про комерційну таємницю (UTSA) комерційною таємницею є інформація, включаючи формули, схеми, компіляції, програми, пристрої, методи, способи або процеси, яка:

- має економічну цінність, дійсну чи потенційну, у результаті того, що вона не загальновідома особам за межами організації,

- є предметом зусиль, які є розумними за даних обставин, для збереження її секретності (Contigiani, Hsu, 2019).

На реалізацію цілей стандартизації національного законодавства в країнах ЄС проти незаконного придбання, розкриття та використання комерційної таємниці

був орієнтований розгляд та прийняття Директиви Європейського Парламенту та Ради "Про захист нерозкритих ноу-хау та ділової інформації (комерційної таємниці) від захисту нерозкритих ноу-хау та ділової інформації (комерційної таємниці) від їх незаконного набуття, використання та розголошення" (European Union, 2016).

Згідно з Директивою комерційна таємниця означає інформацію, яка відповідає таким вимогам:

- вона секретна в тому сенсі, що вона не загальновідома або легкодоступна для осіб у колах, які зазвичай мають справу з відповідним типом інформації, як тіло чи точна конфігурація та збірка його компонентів;

- має комерційну цінність, оскільки секретна;

- особа, яка на законних підставах контролює інформацію, вжила розумних заходів для збереження її в таємниці.

Незважаючи на спрямованість до гармонізації визначення комерційної таємниці в європейському економічному просторі відповідно до існуючих міжнародних стандартів, простежуються певні розбіжності з існуючими поглядами щодо того, чи вважати комерційною таємницею об'єкти інтелектуальної власності. На думку фахівців у коментарях до Директиви (European Commission, n.d. b) зазначається, що комерційна таємниця не розглядається як право інтелектуальної власності, оскільки носій комерційної таємниці не має виняткового права на її створення, він не може заборонити конкурентам копіювати та використовувати ті самі рішення. Отже, реверс-інжиніринг (процес виявлення технологічних принципів пристрою, об'єкта чи системи шляхом аналізу його структури, функцій та роботи) є цілком законним. Таким чином, комерційна таємниця захищається законом лише у випадках, коли хтось отримав конфіденційну інформацію незаконним шляхом (напр., шляхом шпигунства, крадіжки чи хабарництва). Комерційна таємниця трактується як доповнення або альтернатива правам інтелектуальної власності, зокрема, завдяки широкому використанню у творчому процесі на етапах розробки нововведень, до процесів оформлення прав інтелектуальної власності, що веде до інновацій та створення прав інтелектуальної власності. Також вважається, що комерційна таємниця використовується щодо комерційно цінної інформації, для якої немає захисту прав інтелектуальної власності, але для якої все ж потрібні інвестиції та дослідження.

У законодавстві України комерційна таємниця вважається об'єктом права інтелектуальної власності. Згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу України (Верховна Рада України, 2003), комерційна таємниця як об'єкт права інтелектуальної власності – це інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не легкодоступна для осіб, які зазвичай мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Таким чином, комерційна таємниця, інтегрована в систему інтелектуальної власності, стосується її об'єктів, і права на комерційну таємницю є різновидом прав інтелектуальної власності.

У контексті ефективного управління комерційною таємницею необхідне чітке розуміння економіко-правових засад реалізації її комерційного потенціалу. Ідеться про визначення майнових прав інтелектуальної власності на комерційну таємницю. До них належать (Верховна Рада України, 2003): право на використання комерційної таємниці; виключне право дозволяти використання комер-

ційної таємниці; виключне право перешкоджати неправомірному розголошенню, збиранню або використанню комерційної таємниці; інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. Останнім, зокрема, можна вважати право розкрити комерційну таємницю.

Важливим аспектом розуміння комерційної таємниці є виділення притаманних їй рис, що має значення у процесі прийняття управлінських рішень щодо її ефективного використання. Первинною формою існування комерційної таємниці є інформація, що визначає притаманні останній вихідні загальні ознаки, а саме (Базилевич, 2008; Корнілова, & Оліх, 2021): нематеріальний характер, самостійність щодо носія; багатоманітність форм втілення; суб'єктивний характер; невідчужуваність від носія, невичерпність, можливість багаторазового використання; відсутність фізичному зносу, можливість морального старіння; непридатність традиційних вартісних оцінок; здатність до збереження, нарощування, самозростання в процесі споживання; широкі можливості поширення і тиражування, просторова необмеженість; обов'язковість взаємодії виробника і споживача інформації в процесі її передачі; унікальність, індивідуальний характер створення; селективність, вибірковість інформації, її користь і спроможність сприйняття певним споживачем.

У процесі діалектичного поєднання загального й особливого, окрім вищезначених рис виникає, потреба виділення специфічних особливостей комерційної таємниці. На основі узагальнення та подальшого розвитку поглядів дослідників (Котляр, 2004; Ситницький, 2013; European Union, 2016; Linton, 2016; Lippoldt, & Schultz, 2014; Searle, 2021) в означеній площині пропонується під час розробки та реалізації стратегії комерційної таємниці враховувати такі специфічні ознаки комерційної таємниці:

- у розмаїтті форм представлення головним є зміст інформації, яка розглядається як комерційна таємниця;
- універсальність: під комерційну таємницю можуть підпадати різноманітні види комерційно цінної інформації, не тільки науково-технічного, але й іншого характеру. Головне – це наявність потенціалу комерційної цінності як джерела отримання доходу, сукупності ефектів. Комерційна таємниця має широку сферу охоплення і підтримує екосистему інновацій, захищаючи процеси, продукти, ринкові та організаційні інновації, а також забезпечуючи основне доповнення і підтримку для іншої інтелектуальної власності;
- охоплення інформації, до якої неможливо, складно або недоречно застосовувати традиційний формат оформлення прав інтелектуальної власності, набуття охоронних документів;
- гнучкість використання, оскільки не потребує модифікацій для охоплення додаткових інновацій і спирається на власний розроблений режим захисту;
- від інформації, що становить комерційну таємницю, не вимагається, щоб вона являла собою обов'язково результат творчої діяльності. Із посиленням інтенсифікації інноваційного розвитку в умовах становлення економіки значення творчої складової комерційної таємниці буде тільки посилюватися;
- відсутність загальновідомості в контексті того, що однією і тією ж інформацією одночасно володіє обмежене коло осіб;
- визнання ймовірності незалежного створення аналогічної інформації, що становить комерційну таємницю, різними особами в межах власної інтелектуальної діяльності (чесним шляхом). Наприклад, у США дозволено незалежне відкриття, зворотний інжиніринг та інші чесні практики, які вважаються критично важливими для інновацій. В ЄС згідно з Директивою ЄС (European

Union, 2016) законним є отримання комерційної таємниці у використанні таких способів: самостійного відкриття або створення; спостереження, дослідження, розбирання або випробування продукту чи об'єкта, який став доступним для громадськості чи законно перебуває у володінні набувача інформації, який вільний від будь-яких законних обов'язків щодо обмеження отримання комерційної таємниці; здійснення права працівників або їхніх працівників на інформацію та консультації відповідно до нормативних документів; у будь-якій іншій чесній комерційній практиці;

- відсутність загальнодоступності, вільного доступу до інформації на законній підставі (із створенням режиму захисту комерційної таємниці, у т.ч. зобов'язаннями осіб, допущених до таємниці, її не розголошувати), наявність у відповідних осіб фактичної монополії на інформацію, що становить комерційну таємницю;

- відсутність спеціальних попередніх процедур щодо перевірки набуття умов охороноспроможності комерційної таємниці, права на комерційну таємницю не володіють абсолютним характером захисту. Перевірка здійснюється за фактом порушення прав інтелектуальної власності на комерційну таємницю. У контексті далекоглядності бажано фіксувати відповідну інформацію на матеріальному носії для її ідентифікації (у т.ч. для використання як засобу доведення під час вирішення суперечок) та дотримуватися всіх вимог щодо забезпечення прав інтелектуальної власності;

- спроможність до кругообігу (оборотоспроможність), яка на пряму пов'язана з наявністю та рівнем комерційної цінності інформації, яка зберігається як комерційна таємниця. Тут ідеться про можливості реалізувати комерційний потенціал відповідної інформації через канали передачі майнових прав на її використання;

- необмеженість терміну чинності майнових прав на комерційну таємницю чітко визначеними строками. Інформація може зберігатися як комерційна таємниця, поки залишається джерелом отримання доходу і забезпечення конкурентних переваг тощо.

Прийняття управлінських рішень щодо комерційної таємниці також має спиратися на чітке розуміння того, що може нею вважатися. У матеріалах BOIB (WIPO, 2022) комерційна таємниця охоплює як технічну інформацію (напр., інформація про виробничі процеси, дані фармацевтичних випробувань, проекти та креслення комп'ютерних програм), так і комерційну інформацію (напр., методи поширення, список постачальників і клієнтів, а також рекламні стратегії). Під захист комерційної таємниці підпадають фінансова інформація, формули, рецепти та вихідні коди. Також комерційна таємниця може складатися з комбінації елементів, кожен з яких сам по собі загальнодоступний, але ця комбінація, яка зберігається в секреті, забезпечує конкурентну перевагу.

Згідно зі ст. 36 Господарського Кодексу України (Верховна Рада України, 2023) комерційною таємницею можуть бути визнані відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкта господарювання.

У фаховій літературі представлені різні тлумачення видів комерційної таємниці. Зокрема, дослідники вважають, що комерційна таємниця може:

- виступати в різних формах, включаючи формулу, зразок, компіляцію, програму, пристрій, метод, спосіб, техніку, процес чи алгоритм;
- охоплювати три широкі категорії інформації: технічну інформацію (яка стосується таких питань, як

промислові процеси, креслення, формули тощо); конфіденційну комерційну інформацію (зазвичай має списки клієнтів (за умови, що вони містять дійсно непублічну інформацію), фінансову інформацію, бізнес-плани та подібні види непублічної інформації про функціонування бізнесу) та ноу-хау (містить інформацію про методи, кроки та процеси для досягнення ефективних результатів) (Lippoldt, & Schultz, 2014);

- містити комерційну інформацію (про особливості, деталі комерційної діяльності, ділові зв'язки, постачальників, закупівлі, очікуваний прибуток, методики ціноутворення); секрети виробництва (ноу-хау); організаційно-управлінську інформацію (про структури і методи управління, зміст і розподіл обов'язків, види взаємовідносин, плани розвитку, кадрове забезпечення, систему контролю тощо) (Тверезенко, 2017);

- складатися зі списків клієнтів та постачальників, бізнес-методів, стратегії, інформації про витрати і ціни; чи бути технічною за своєю природою (напр., креслення, дизайн, прототипи, виробничі процеси, винаходи, що не підлягають патентуванню або не запатентовані, ноу-хау, формули або рецепти, генетичні матеріали тощо). При цьому інформація, захищена комерційною таємницею, може бути стратегічною на десятиліття (напр., рецепт або хімічна сполука) або оперативною (напр., результати маркетингового дослідження, запропонована на торгах ціна; назва, ціна та дата виходу на ринок нового продукту тощо) (Wajzman, García-Valero, 2017).

Уточнення видів комерційної таємниці можна здійснювати, зважаючи на комбінацію чинників внутрішнього й зовнішнього середовища конкретної організації. Як вектори систематизації інформації, яка буде зберігатися як комерційна таємниця, можна запропонувати різні параметри, зокрема: інформацію про концепцію та практику управління; стратегічні перспективи і планування; організування; виробництво; фінансове, кадрове, транспортне забезпечення; безпеку; контрактну і переговорну практику; тенденції ринку; партнерів; ціноутворення; участь в організованих формах торгівлі, науково-дослідну, інноваційну діяльність; техніку і технології тощо. Конкретний набір параметрів систематизації комерційної таємниці бажано визначати за принципом доцільності, урахуовуючи специфіку інноваційної діяльності організації, її конкурентні позиції в динаміці. У процесі управління необхідно зважати на існуючі обмеження щодо приналежності інформації до комерційної таємниці згідно з Постановою Кабінету Міністрів України "Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці" (Кабінет Міністрів України, 1993). Ці обмеження потребують внесення суттєвих організаційних коректив у механізми захисту комерційної таємниці на підприємствах, у т.ч. у процесі розбудови взаємовідносин з уповноваженими органами, які отримують доступ до конфіденційної інформації.

Отже, комерційна таємниця – це різновид конфіденційної інформації, яка належить до науково-дослідної, інноваційної, організаційної, управлінської, виробничої, фінансової, торговельної та іншої діяльності організації, має вартість, володіє комерційною цінністю, надає її власнику конкурентні переваги, не є загальнодоступною, виступає об'єктом розумних зусиль захисту від несанкціонованого використання, оскільки її розголошення може призвести до несприятливих наслідків для організації.

Дискусія і висновки

В умовах посилення вектора на глобалізацію, інтенсифікацію інноваційного розвитку, на набуття ознак економіки знань комерційна таємниця перетворюється на невід'ємну складову портфеля інтелектуальної власності сучасних організацій, на своєрідну валюту економіки

знань, яка забезпечує потужні конкурентні переваги. Підвищується значення формування ефективних механізмів управління комерційною таємницею для максимізації сукупності ефектів від її використання.

Дослідження підходів до розуміння комерційної таємниці підтверджує розмаїття існуючих трактувань, що є відображенням складності та багатоаспектності цієї категорії, зокрема в контексті її зіставлення з конфіденційною інформацією та ноу-хау, приналежність комерційної таємниці до об'єктів інтелектуальної власності. Відповідно до авторської позиції комерційна таємниця як різновид конфіденційної інформації містить своєю складовою комерційна таємниця, має науково-технічний характер, водночас вона охоплює широкий пласт маркетингових та організаційних інновацій, які забезпечують конкурентні переваги на ринку в процесі створення відповідного режиму захисту від несанкціонованого доступу з боку третіх осіб. Отже, комерційна таємниця належить до об'єктів права інтелектуальної власності, а права на комерційну таємницю є різновидом прав інтелектуальної власності. Сукупність майнових прав на комерційну таємницю визначає широкі перспективи її комерційного використання, які реалізуються для забезпечення ефективності відповідних управлінських рішень з урахуванням загальних та специфічних рис комерційної таємниці, можливого спектра її видів у практичній діяльності конкретних організацій.

Актуальним залишається проведення досліджень управлінських аспектів означеної проблематики. Зокрема, перспективним напрямом подальших розвідок вважається висвітлення суттєвих аспектів управління комерційною таємницею, розкриття його змісту і складових; виділення суб'єктів, механізму їхньої взаємодії для забезпечення оптимальної реалізації комерційного потенціалу означеного об'єкта інтелектуальної власності. Практичний наголос має вивчення питань розробки стратегії комерційної таємниці, особливо в контексті сучасних світових трендів щодо посилення уваги до захисту комерційної таємниці; взаємодії, взаємодоповненості права комерційної таємниці з іншими правами інтелектуальної власності.

Внесок авторів: Ірина Корнілова – концептуалізація, формальний аналіз, написання – оригінальна чернетка; Ірина Горбась – концептуалізація, написання – перегляд і редагування.

Список використаних джерел

- Базилевич, В.Д. (2008). *Інтелектуальна власність*. Знання.
- Вергун, Я., & Гулевська, Д. (2022, 28 вересня). Комерційна таємниця: інструменти захисту та відповідальність за розголошення. *Ліга: Закон Бізнес*. <https://www.legalalliance.com.ua/publikacii/kommerciijna-taemnica-instrumenti-zahistu-ta-vidpovidalnist-za-rozgholosennja/>
- Верховна Рада України (1994). *Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності*. (Документ 981_018, редакція від 06.12.2005). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text
- Верховна Рада України. (2003). *Цивільний кодекс України*. (Документ 435-IV, редакція від 03.09.2023). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
- Верховна Рада України. (2023). *Господарський процесуальний кодекс України*. (Документ 1798-XII, редакція від 07.09.2023). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>
- Грабовська, Г.М., & Бєлуґа, Ю.М. (2016). "Ноу-хау" та "комерційна таємниця": співвідношення понять. *Порівняльно-аналітичне право*, 1, 98–100.
- Державне підприємство "Український інститут інтелектуальної власності" (б.д.). *Патент або комерційна таємниця? Переваги та недоліки*. <http://iii.ua/uk/patent-abo-kommerciijna-taemnica-perevagi-ta-ndoliki>
- Дідук, А.Г. (2008). *Правовий режим конфіденційної інформації: цивільно-правовий аспект* [Неопубл. кандидатська дисертація]. Харківський національний університет внутрішніх справ.
- Дмитренко, В.В. (2016). Що ж таке "ноу-хау"? XVI Всеукраїнська науково-практична конференція "Проблеми підготовки фахівців з інтелектуальної власності, інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності в Україні". <https://www.viconsult.com.ua/publikatsii/shcho-zh-take-nou-khau/>

- Кабінет Міністрів України. (1993). *Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці* (Постанова № 611 від 09.08.1993). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF#Text>
- Колобов, Л., & Колеснікова, І. (2016). Комерційна таємниця та питання захисту комерційної таємниці. *Підприємство, господарство і право*, 5, 8–13.
- Колосов, О.Є. (2014). Види ноу-хау та форми їх ідентифікації. *Інтелектуальна власність в Україні*, 1, 27–33.
- Корнілова, І.М., & Оліх, Л.А. (2021). *Управління інтелектуальною власністю*. ТВОРИ, 2021.
- Котляр, Д. (2004, 13 травня). *Комерційна таємниця: правова природа та підходи до регулювання*. Лабораторія законодавчих ініціатив. <https://parlament.org.ua/2004/05/13/komertsijna-tayemnitsya-pravova-priroda/>
- Кулініч, О.О. (2008). *Загальні положення про інформацію з обмеженим доступом у цивільному праві*. Видавництво "Букаєв ВВ".
- Митник, А., & Мороз, І. (2019). Комерційна таємниця як об'єкт права інтелектуальної власності. *Підприємство, господарство і право*, 12, 42–46. <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2019.12.08>
- Носік, Ю.В. (2007). Права на комерційну таємницю в Україні. *КНТ*. С. 62–64.
- Редько, К.Ю., & Куніцька, З.Е. (2021). Комерційна таємниця: особливості та проблеми нормативно-правового забезпечення в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*, 5. <http://doi.org/10.32702/2307-2156-2021.5.34>
- Ситницький, М.В. (2013). Характерні ознаки комерційної таємниці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія "Право"*, 23, Ч. 1, Т. 1, 262–266. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/6693>
- Сітарчук, О. (2022). *Комерційна таємниця VS конфіденційна інформація*. B2B Consult. <https://b2bconsult.ua/consultation/40085>
- Тверезенко, О. (2017, 21 липня). *Комерційна таємниця*. Slideshare. <https://www.slideshare.net/Comedianua/ss-78129920>
- Arundel, A. (2001). The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30(4), 611–624. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(00\)00100-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(00)00100-1)
- Chagoya, H. (2015). Trade secrets: risk management in an open-innovation environment. <https://www.iam-media.com/global-guide/iam-yearbook/2016/article/trade-secrets-risk-management-in-open-innovation-environment>
- Chiu, A., & Jia Sheng, L. (2021). Patents and Trade Secrets: A Dual Strategy for Business Growth. https://iposinternational.com/resources/articles/patents-and-trade-secrets-a-dual-strategy-for-business-growth_168
- Ciuriak, D., & Ptashkina, M. (2021, May). Quantifying Trade Secret Theft: Policy Implications. *Centre for International Governance Innovation*, № 253. <https://www.cigionline.org/static/documents/documents/no.253.pdf>
- Cohen, W., Nelson, R., & Walsh, J. (2000). Protecting their Intellectual Assets: Appropriability conditions and why firm patent and why they do not in the American manufacturing sector. *NBER Working Paper*, 7552.
- Contigiani, A., & Hsu, D.H. (2019). How Trade Secrets Hurt Innovation. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2019/01/how-trade-secrets-hurt-innovation>
- Cox, R. (2022). Confidential Information and Trade Secrets – What are they and how can they be protected? <https://www.clydeco.com/en/insights/2022/03/confidential-information-and-trade-secrets-what-ar>
- Crass, D., Valero, F.G., Pitton, F., & Rammer, C. (2019). Protecting Innovation Through Patents and Trade Secrets: Evidence for Firms with a Single Innovation. *International Journal of the Economics of Business*, 26(1), 117–156. <https://doi.org/10.1080/13571516.2019.1553291>
- Durkin, A., Sta, P.A.M., Willmore, B., & Kapczynski, A. (2021 Jun.). Addressing the Risks That Trade Secret Protections Pose for Health and Rights. *National Library of Medicine*, 23(1), 129–144. www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8233014/
- European Commission. (n.d. a). FAQ: Protection against the unlawful acquisition of undisclosed know-how and business information (trade secrets). https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets/faq-protection-against-unlawful-acquisition-undisclosed-know-how-and-business-information-trade_en
- European Commission. (n.d. b). Trade Secrets. https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets_en#modal
- European Union. (2016). Directive 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure (Text with EEA relevance). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016L0943>
- Gagen, J., Ridgway, M., & Ge, J. (2023, Jan. 9). *The key to unlocking a successful trade secrets strategy*. World Intellectual Property Review. <https://www.worldipreview.com/contributed-article/the-key-to-unlocking-a-successful-trade-secrets-strategy>
- Hall, B., Helmers, C., Rogers, M., & Sena, V. (2014). The choice between formal and informal intellectual property: a review. *Journal of Economic Literature*, 52(2), 375–423.
- Klein, M.A. (2020). Trade Secret Protection in a Developing Economy. *Munich Personal RePEc Archive*, 103360. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/103360>
- Lamb-Hale, N.Y. (2015). It's Time to Protect the 'Secret' to America's Success. <https://www.ge.com/news/taxonomy/term/3329>
- Linton, K. (2016, Sept.). The Importance of Trade Secrets: New Directions in International Trade Policy Making and Empirical Research. *Journal of International Commerce and Economics*. https://www.usitc.gov/publications/332/journals/katherine_linton_importance_of_trade_secrets_0_0.pdf
- Lippoldt, D.C., & Schultz, M.F. (2014). Trade Secrets, Innovation and the WTO. E15Initiative. Geneva: *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum*. <https://fordhampinstitute.com/wp-content/uploads/2015/08/10B-2-Schultz-Mark.pdf>
- Rapacke, A. (2022). 5 Examples of Trade Secrets and How They Fit into Your Intellectual Property Strategy. <https://arapackelaw.com/intellectual-property/examples-of-trade-secrets/>
- Searle, N. (2021). The economic and innovation impacts of trade secrets. *Intellectual Property Office*. <https://www.gov.uk/government/publications/economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets/the-economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets>
- Simpson, M.P. (2005). The Future of Innovation: Trade Secrets, Property Rights, and Protectionism – an Age-Old Tale. *Brooklyn Law Review*, 70(3). <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1434&context=blr>
- Thomas, J.R. (2014). The Role of Trade Secrets in Innovation Policy. *Congressional Research Service Report*, 7-5700. <https://sgp.fas.org/crs/secrecy/R41391.pdf>
- Wajzman, N., & Garcia-Valero, F. (2017). *Protecting Innovation Through Trade Secrets and Patents: Determinants for European Union Firms*. European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights. https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report_en.pdf
- WIPO. (2022). Trade Secrets. <https://www.wipo.int/tradesecrets/en/>

References

- Arundel, A. (2001). The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30(4), 611–624. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(00\)00100-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(00)00100-1)
- Bazylevych, V.D. (2008). *Intellectual Property*. Znanian [in Ukrainian].
- Chagoya, H. (2015). Trade secrets: risk management in an open-innovation environment. <https://www.iam-media.com/global-guide/iam-yearbook/2016/article/trade-secrets-risk-management-in-open-innovation-environment>
- Chiu, A., & Jia Sheng, L. (2021). Patents and Trade Secrets: A Dual Strategy for Business Growth. https://iposinternational.com/resources/articles/patents-and-trade-secrets-a-dual-strategy-for-business-growth_168
- Ciuriak, D., & Ptashkina, M. (2021, May). Quantifying Trade Secret Theft: Policy Implications. *Centre for International Governance Innovation*, № 253. <https://www.cigionline.org/static/documents/documents/no.253.pdf>
- Cohen, W., Nelson, R., & Walsh, J. (2000). Protecting their Intellectual Assets: Appropriability conditions and why firm patent and why they do not in the American manufacturing sector. *NBER Working Paper*, 7552.
- Contigiani, A., & Hsu, D.H. (2019). How Trade Secrets Hurt Innovation. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2019/01/how-trade-secrets-hurt-innovation>
- Cox, R. (2022). Confidential Information and Trade Secrets – What are they and how can they be protected? <https://www.clydeco.com/en/insights/2022/03/confidential-information-and-trade-secrets-what-ar>
- Crass, D., Valero, F.G., Pitton, F., & Rammer, C. (2019). Protecting Innovation Through Patents and Trade Secrets: Evidence for Firms with a Single Innovation. *International Journal of the Economics of Business*, 26(1), 117–156. <https://doi.org/10.1080/13571516.2019.1553291>
- State enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property" (n.d.). *Patent or trade secret? Advantages and disadvantages*. <http://iii.ua/uk/patent-abo-kommerciyna-tayemnitsya-perevagi-ta-nedoliki> [in Ukrainian].
- Diduk, A.H. (2008). *Legal regime of confidential information: civil law aspect* [Unpublished. PhD thesis]. Kharkiv National University of Internal Affairs [in Ukrainian].
- Dmytrenko, V.V. (2016). What is "know-how"? XVI All-Ukrainian scientific and practical conference "Problems of training specialists in intellectual property, information-analytical and innovative activities in Ukraine". <https://www.viconsult.com.ua/publikatsii/shcho-zh-take-nou-khau/> [in Ukrainian].
- Durkin, A., Sta, P.A.M., Willmore, B., & Kapczynski, A. (2021, Jun.). Addressing the Risks That Trade Secret Protections Pose for Health and Rights. *National Library of Medicine*, 23(1), 129–144. www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8233014/
- European Commission. (n.d. a). FAQ: Protection against the unlawful acquisition of undisclosed know-how and business information (trade secrets). https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets/faq-protection-against-unlawful-acquisition-undisclosed-know-how-and-business-information-trade_en
- European Commission. (n.d. b). Trade Secrets. https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets_en#modal
- European Union. (2016). Directive 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure (Text with EEA relevance). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016L0943>
- Gagen, J., Ridgway, M., & Ge, J. (2023, Jan. 9). *The key to unlocking a successful trade secrets strategy*. World Intellectual Property Review. <https://www.worldipreview.com/contributed-article/the-key-to-unlocking-a-successful-trade-secrets-strategy>
- Hall, B., Helmers, C., Rogers, M., & Sena, V. (2014). The choice between formal and informal intellectual property: a review. *Journal of Economic Literature*, 52(2), 375–423.

Hrabovska, H.M., & Beluha, Yu.M. (2016). "Know-how" and "trade secret": relationship of concepts. *Porivnialno-analitychne pravo*, 1, 98–100 [in Ukrainian].

Cabinet of Ministers of Ukraine. (1993). *About the list of information that does not constitute a commercial secret* (Decree No. 611 dated 09.08.1993) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF#Text>

Klein, M.A. (2020). Trade Secret Protection in a Developing Economy. *Munich Personal RePEc Archive*, 103360. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/103360>

Kolobov, L., & Kolesnikova, I. (2016). Commercial secrets and issues of protection of commercial secrets. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 5, 8–13 [in Ukrainian].

Kolosov, O.Ie. (2014). Types of know-how and forms of their identification. *Intelektualna vlasnist v Ukraini*, 1, 27–33 [in Ukrainian].

Kornilova, I.M., & Olkh, L.A. (2021). *Management of intellectual property*. TVORY [in Ukrainian].

Kotliar, D. (2004, May 13). *Trade secret: legal nature and approaches to regulation*. Laboratoriia zakonodavchykh initsyativ [in Ukrainian]. <https://parlament.org.ua/2004/05/13/komertsijna-tayemnistya-pravova-priroda/>

Kulinich, O.O. (2008). *General provisions on information with limited access in civil law*. Publishing house "Bukaiev VV" [in Ukrainian].

Lamb-Hale, N.Y. (2015). It's Time to Protect the 'Secret' to America's Success. <https://www.ge.com/news/taxonomy/term/3329>

Linton, K. (2016). The Importance of Trade Secrets: New Directions in International Trade Policy Making and Empirical Research. *Journal of International Commerce and Economics*, September. https://www.usitc.gov/publications/332/journals/katherine_linton_importance_of_trade_secrets_0_0.pdf

Lippoldt, D.C., & Schultz, M.F. (2014). Trade Secrets, Innovation and the WTO. E15Initiative. Geneva: *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum*. <https://fordhaminstitute.com/wp-content/uploads/2015/08/10B-2-Schultz-Mark.pdf>

Mytnyk, A., & Moroz, I. (2019). Commercial secret as an object of intellectual property law. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 12, 42–46 [in Ukrainian].

Nosik, Yu.V. (2007). *Trade secret rights in Ukraine*. KNT. p. 62–64 [in Ukrainian].

Rapacke, A. (2022). 5 Examples of Trade Secrets and How They Fit into Your Intellectual Property Strategy. <https://arapackelaw.com/intellectual-property/examples-of-trade-secrets/>

Redko, K.Yu., & Kunitska, Z.E. (2021). Commercial secrecy: peculiarities and problems of regulatory and legal support in Ukraine. *Derzhavne*

upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok, 5 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.32702/2307-2156-2021.5.34>

Sytynskyi, M.V. (2013). Characteristic signs of a commercial secret. *Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University: Series "Law"*, 23, Ch. 1, T. 1, 262–266 [in Ukrainian]. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/6693>

Sitarchuk, O. (2022). *Trade secret VS confidential information*. B2B Consult. <https://b2bconsult.ua/consultation/40085> [in Ukrainian].

Searle, N. (2021). The economic and innovation impacts of trade secrets. *Intellectual Property Office*. <https://www.gov.uk/government/publications/economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets/the-economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets>

Simpson, M.P. (2005). The Future of Innovation: Trade Secrets, Property Rights, and Protectionism – an Age-Old Tale. *Brooklyn Law Review*, 70(3). <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1434&context=blr>

Thomas, J.R. (2014). The Role of Trade Secrets in Innovation Policy. *Congressional Research Service Report*, 7-5700. <https://sgp.fas.org/crs/secrecy/R41391.pdf>

Tverezhenko, O. (2017, Jul., 21). *A trade secret*. Slideshare. <https://www.slideshare.net/Comedianua/ss-78129920> [in Ukrainian].

Verhun, Ya., & Hulevska, D. (2022, September 28). Trade secrets: protection tools and liability for disclosure. *Liga: Zakon Biznes* [in Ukrainian]. <https://www.legalalliance.com.ua/publikacii/komercijna-tayemnica-instrumenti-zahistu-ta-vidpovidalnist-za-rozgosloshennia/>

Verkhovna Rada of Ukraine. (1994). *Agreement on trade aspects of intellectual property rights*. (Document 981_018, edition dated 06.12.2005) [in Ukrainian]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text

Verkhovna Rada of Ukraine. (2003). *The Civil Code of Ukraine*. (Document 435-IV, edition dated 09.03.2023) [in Ukrainian]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2023). *Economic procedural code of Ukraine*. (Document 1798-XII, edition dated 09.07.2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>

Wajzman, N., & García-Valero, F. (2017). *Protecting Innovation Through Trade Secrets and Patents: Determinants for European Union Firms*. European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights. https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report_en.pdf

WIPO. (2022). Trade Secrets. <https://www.wipo.int/tradesecrets/en/>

Отримано редакцію журналу / Received: 01.10.23
Прорецензовано / Revised: 25.10.23
Схвалено до друку / Accepted: 06.11.23

Iryna KORNILOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-0715-5825
e-mail: irynakornilova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Iryna HORBAS, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-1326-5572
e-mail: gorbass@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

COMMERCIAL SECRET IN INTELLECTUAL PROPERTY SYSTEM: SUBSTANTIVE CONTEXT

Background. In the conditions of the formation of the knowledge economy, the intensification of innovative development, the strengthening of globalization processes, and the active spread of information and communication technologies, the importance of commercial secrets as a tool for ensuring the competitive advantages of organizations increases. The purpose of the study is to promote a comprehensive understanding of commercial secrets to understand their place in the intellectual property portfolio of modern companies and to make effective decisions regarding their effective use and reproduction. The object of research. The article is devoted to revealing the essence of a commercial secret, clarifying its meaningful characteristics and place in the organization's intellectual property system.

Methods. Achieving the goal of scientific research relies on the use of a wide arsenal of methods: abstraction, scientific description, theoretical generalization, induction, and deduction to substantiate the meaning, reveal the essence of a commercial secret, clarify its meaningful characteristics, and compare it with other categories; a dialectical combination of the general and the special to highlight the signs of a commercial secret; decomposition, structuring for the selection of types of commercial secrets, determination of directions for their systematization.

Results. Approaches to comparing commercial secrets with confidential information and know-how are presented in the literature. Various interpretations of the essence of a commercial secret have been studied, in particular, in the context of its belonging to the intellectual property system. Considerable attention is paid to defining the features of a commercial secret through the lens of a dialectical combination of the general and the special. The general features of a commercial secret due to its primary informational nature are given; specific features as an object of intellectual property are highlighted. The types of commercial secrets were studied, and the vectors of their systematization and concretization in the practice of organizations were proposed.

Conclusions. It is asserted that commercial secrets are classified as objects of intellectual property rights; considered the right to commercial secrecy as a type of intellectual property rights. An extended interpretation of the commercial secret is given, taking into account the totality of its features and a wide range of possible types as a methodological aspect of the formation of practical tools for the management of commercial secrets of organizations.

Keywords: intellectual property, confidential information, commercial secret, commercial secret regime.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 339.9
JEL classification F42
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/10>

Олена КУЗЬОМА, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-3301-0339
e-mail: olenakuzioma@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Тетяна НАГАЧЕВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-5771-1925
e-mail: tetiananagachevska@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Олег БОГАЧУК, магістр
ORCID ID: 0009-0002-1528-4117
e-mail: olehbogachuk@gmail.com
аудитор ТОВ "Делойт енд Туш ЮСК"

КВАНТИФІКОВАНЕ ТА ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ САНКЦІЙ ПРОТИ РФ

Вступ. Досягнення перемоги у війні з агресором – російською федерацією, яка спричинила значні як людські, так і матеріальні та економічні втрати України, є завданням не лише нашої країни, а всієї світової спільноти. А отже, міжнародні економічні санкції мають чинити тиск і обмежувати фінансові можливості росії з метою її стимулювання до припинення військової агресії. Об'єкт дослідження – міжнародні економічні відносини в контексті застосування фінансових санкцій, предмет дослідження – ефективність міжнародних фінансових санкцій щодо рф.

Методи. У процесі дослідження застосовано такі методи: узагальнення, аналізу і синтезу – для формулювання авторського визначення категорії "міжнародні фінансові санкції"; дедукції та індукції, абстрагування і конкретизації – під час вибору показників та їхнього застосування для характеристики стану розвитку фінансової системи рф; статистичний метод – для аналізу обраних показників; інтегрування – для розробки авторського показника оцінювання стану російського фінансового ринку; екстраполяція даних – для виявлення тенденцій і прогнозування змін аналізованих показників; методи економіко-математичного моделювання – для побудови та застосування авторського комплексного показника оцінювання ефективності санкцій; методи збору й обробки первинних даних шляхом анкетування експертів.

Результати. Надано авторське трактування категорії "міжнародні фінансові санкції". Проведено квантифіковане та експертне оцінювання дієвості міжнародних санкцій на фінансовому ринку російської федерації. Для квантифікованого оцінювання ефективності антиросійських фінансових санкцій запропоновано авторський комплексний показник стану фінансової системи рф, розрахований на основі таких параметрів, як оцінювання економічними суб'єктами бізнес-клімату, доступу до кредитування, інвестиційної активності, достатності міжнародних валютних резервів та кількості банківських операцій.

Висновки. На основі проведеного оцінювання виявлено неефективність окремих санкцій і запропоновано шляхи посилення негативного санкційного впливу на росію для припинення повномасштабної агресії проти України.

Ключові слова: міжнародні фінансові санкції проти рф, квантифіковане оцінювання, експертне оцінювання, ефективність, фінансовий ринок.

Вступ

Актуальність дослідження. Повномасштабна агресія російської федерації (рф) проти України спричинила значні людські жертви, масову міграцію населення, руйнування частини підприємств, інфраструктури та житлового фонду. Усе це мало суттєві негативні наслідки для вітчизняної економіки в 2022 р.: значне скорочення реального ВВП України – 25,5% (Міністерство фінансів України, 2023a); різке зростання інфляції – 26,6% (Міністерство фінансів України, 2023d); рекордне збільшення дефіциту бюджету – 914,7 млрд грн або 17,6% ВВП (Міністерство фінансів України, 2023c) і зовнішнього боргу – 82,2% ВВП (Міністерство фінансів України, 2023b); суттєве зростання дефіциту торгового балансу з 2,67 млрд дол. у 2021 р. до 25,74 млрд дол. у 2022 р. і значне зменшення припливу прямих іноземних інвестицій – із 7,95 млрд дол. у 2021 р. до 0,25 млрд дол. у 2022 р. (Національний банк України, 2023); зростання безробіття та скорочення реальної заробітної плати.

Однак здобуття перемоги над агресором вимагає не лише потужних зусиль українських військових по звільненню наших територій, але й рішучих економічних заходів як українського уряду, так і міжнародних організацій та іноземних партнерів, насамперед розвинених країн. Повномасштабна війна в Україні призвела до глобальної рецесії, безпрецедентного зростання інфляції у

багатьох країнах світу через зростання цін на енергоносії і продовольство, уповільнення міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, дестабілізації світового фінансового ринку. Війна з тоталітарним режимом актуалізує питання захисту демократії та національної безпеки більшості розвинених країн світу. Тому міжнародні санкції проти країни-агресорки мають бути рішучими і дієвими як з боку України, так і всього цивілізованого світу. Зважаючи на те, що іноземний капітал у формі інвестицій та кредитів був одним із найважливіших чинників зростання економіки рф, заборони і нездоланні перепони щодо його руху між росією та іншими країнами світу є критично важливими для чинення тиску на російську владу і бізнес з метою припинення повномасштабної війни проти нашої країни. А оскільки розвинені країни є провідними донорами на світовому ринку капіталу, їхні уряди мають вживати рішучих заходів з розробки і впровадження ефективних та відповідних сучасним умовам міжнародних фінансових санкцій щодо росії для суттєвого послаблення її економіки, неможливості залучення додаткових ресурсів для фінансування військової агресії. Висока ефективність санкційної політики може стати запорукою недопущення затягування війни і втягування країн світу в тривалу глобальну рецесію.

Огляд літератури. Питанням теоретичних та практичних аспектів розробки, впровадження та механізму дії

міжнародних економічних санкцій присвячуються праці багатьох провідних як західних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, А. Бакос (Bakos, 2022) розглядає міжнародні економічні санкції в контексті міжнародного інвестиційного права. Г. Хафбауер, Д. Шотт, К. Елліотт (Hufbauer, Schott, & Elliott, 2009) намагалися оцінити ретроспективу економічних санкцій та можливості їхнього перегляду і вдосконалення. Фахівці міністерства фінансів Люксембургу (Ministry of Finance, 2018) визначають саму категорію "фінансові санкції" та роз'яснюють юридичні аспекти і процедури застосування цих санкцій, що належать до компетенції згаданого міністерства. Вітчизняні вчені А. Старостіна, В. Кравченко (Starostina, Kravchenko, & Ulmer, 2018) присвятили увагу визначенню сутності категорії "економічні санкції". У роботі Р. Заблоцької (Заблоцька, 2018) висвітлюються форми економічних санкцій у світовій практиці. Ю. Седляр (Седляр, 2013) у своїй монографії приділяє увагу теоретичним та практичним аспектам міжнародних санкцій на світовій політичній арені. А. Філіпенко (Філіпенко, 2018), О. Баженова, Р. Стаканов (Filipenko, Bazhenova, & Stakanov, 2020) розкривають теоретичні засади, особливості санкційної політики та механізм дії економічних санкцій. В. Панченко (Панченко, 2017) розглядає економічні санкції як інструмент зовнішньої політики. Отже, більшість авторів розглядають різні аспекти міжнародних економічних санкцій, проте недостатньо дослідженою залишається ефективність міжнародних фінансових санкцій, що вимагає додаткових розробок щодо визначення їхньої сутності, механізмів імплементації та оцінки, які будуть розкриті у цій роботі.

Об'єктом дослідження є міжнародні економічні відносини в контексті застосування фінансових санкцій, а **предметом** – ефективність міжнародних фінансових санкцій щодо рф.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до трактування поняття "міжнародні фінансові санкції" та надання квантифікованої, а також експертної оцінки ефективності міжнародних антиросійських санкцій на фінансовому ринку задля виявлення недовіри окремих санкцій і посилення їхньої ефективності для досягнення негативного впливу на росію з метою припинення повномасштабної агресії проти України.

Методи

У процесі дослідження використовувалися такі сучасні наукові методи, як: узагальнення, аналізу і синтезу – для формулювання авторського визначення категорії "міжнародні фінансові санкції"; дедукції та індукції, абстрагування і конкретизації – під час вибору показників та їхнього застосування для характеристики стану розвитку фінансової системи рф; статистичний метод – для аналізу обраних показників; інтегрування – для розробки авторського показника оцінювання стану російського фінансового ринку; екстраполяція даних – для виявлення тенденцій і прогнозування змін аналізованих показників; методи економіко-математичного моделювання – для побудови та застосування авторського комплексного показника оцінювання ефективності санкцій; методи збору й обробки первинних даних шляхом анкетування експертів.

Для квантифікованої оцінки ефективності міжнародних фінансових санкцій проти російської федерації нами було розроблено комплексний показник оцінки стану фінансової системи рф, розглянуто його динаміку до і після запровадження санкцій. Подібні комплексні показники дозволяють оцінити вплив різних факторів на певне явище, зробити узагальнюючий аналіз складної системи, що складається з кількох компонентів та узагальнюється у вигляді одного числа. До зазначеного комп-

лексного показника нами було включено такі параметри, як очікування та настрої представників російських підприємств щодо економічної кон'юнктури, коефіцієнт покриття резервними активами обсягу 3-місячного імпорту товарів і послуг та кількість кредитових банківських переказів. Для досягнення цілей нашого дослідження ми спиралися на статистичні дані, що оприлюднюються у рф, оскільки дані міжнародних організацій або поширюються із суттєвим запізненням, або відсутні. Використання статистики рф було значним ризиком, оскільки не можна виключати можливості цієї країни щодо наведення неправдивих даних, що могло бути спрямовано, як на інші країни задля ускладнення впровадження існуючих та розробки нових санкцій, так і на внутрішню аудиторію для збереження високого рівня політичної підтримки режиму. Запропонований нами комплексний показник оцінки стану фінансової системи рф має подолати вищезазначені застереження.

Результати

На основі критичного аналізу категорій "фінансові санкції" та "економічні санкції", запропонованих різними дослідниками, за методикою проф. А.О. Старостіної (Старостіна, & Кравченко, 2011) було розроблено авторське трактування категорії "міжнародні фінансові санкції" – це заходи обмежувально-заборонного характеру стосовно руху капіталу, що встановлюються урядом окремої країни (чи країн) або визначеною міжнародною організацією щодо юридичних і фізичних осіб, організованих груп осіб іншої держави з метою її примусу до зміни поточної політики або припинення певних дій задля досягнення визначених санкціонерами цілей.

Важливим виміром дієвості економічних санкцій є настрої та очікування бізнесових структур країни, проти якої вводяться санкції. Оскільки досліджувані нами міжнародні фінансові санкції спрямовані на заборону операцій та обмеження залучення фінансових ресурсів, суб'єкти підприємницької діяльності рф мали б відчувати як погіршення загальних умов ведення бізнесу, так і проблеми з кредитуванням, що має також зумовлювати зниження їхньої інвестиційної активності. Оцінювання очікувань представників російського бізнесу за останні 10 років проведене нами на основі аналізу моніторингу підприємств, що періодично проводиться центральним банком рф. Респонденти дають відповіді на запитання: Як змінився бізнес-клімат росії? Як змінилися умови кредитування? Як змінилася інвестиційна активність?

З одного боку, вибірка підприємств є репрезентативною, оскільки до опитування залучається значна кількість респондентів, і вони представляють різні галузі та розміри підприємств. Зокрема, у 2022 р. кількість підприємств, керівники яких були опитані, становила 12 757, у тому числі – 8 356 малих, 1 891 середніх та 2 511 великих (Статистика центрального..., 2023b). З іншого боку, не варто виключати можливість викривлення відповідними органами росії представленої статистики за рахунок опитування лояльних до влади керівників підприємств, тому до отриманих результатів варто ставитися з певним скептицизмом.

Також слід зазначити, що питання анкети щодо умов ведення бізнесу передбачали такі відповіді: "покращились", "не змінилися", "погіршилися", "складно відповісти". Оцінка виводиться балансовим методом: тобто, якщо 40 % респондентів очікують покращення економічної кон'юнктури, 19 % – її незмінність, 31 % – погіршення, а 10 % – зазначають "складно відповісти", то баланс відповідей становитиме (Статистика центрального..., 2023b):

$$\text{Баланс відповідей} = \frac{40-31}{40+19+31} = \frac{9}{90} = 0,1 = 10 \%. \quad (1)$$

Отже, баланс відповідей щодо бізнес-клімату росії у 2022 р., за винятком серпня та грудня, був негативним, а це означає, що більшість респондентів визнавала погіршення бізнес-клімату. При цьому найнижча оцінка була за січень 2022 р. (–18,3 %). Це можна пояснити тим, що опитування проводилось у лютому – місяці початку повномасштабної агресії рф проти України, коли був прийнятий ряд миттєвих санкцій. Таке значення показника є відображенням шокової реакції російських підприємств на неочікуване погіршення економічних умов. Наступне найбільше зниження цього показника сталося в січні 2023 р. і, імовірно, було спричинене наданням України зброї наступального характеру. Однак загалом

динаміка досліджуваного показника за останні 10 років свідчить, що в 2022 р. підприємницькі структури не найгірше оцінювали бізнес-клімат в росії порівняно з попередніми періодами, хоча десятирічний лінійний тренд залишається спадним (рис. 1). Окрім того, отримана оцінка вища, ніж у січні 2020 р., коли намітилося погіршення економічної кон'юнктури внаслідок кризи COVID-19, тобто це є індикатором того, що респонденти оцінювали вплив COVID-19 більш негативно порівняно із впливом повномасштабної агресії росії проти України. На цій основі можна стверджувати, що підприємницькі структури оцінюють бізнес-клімат у рф скоріше як схильний до покращення, ніж погіршення, як мало б бути, якби санкції були дієвими. Відповідно, цей показник є відображенням неефективності санкцій.

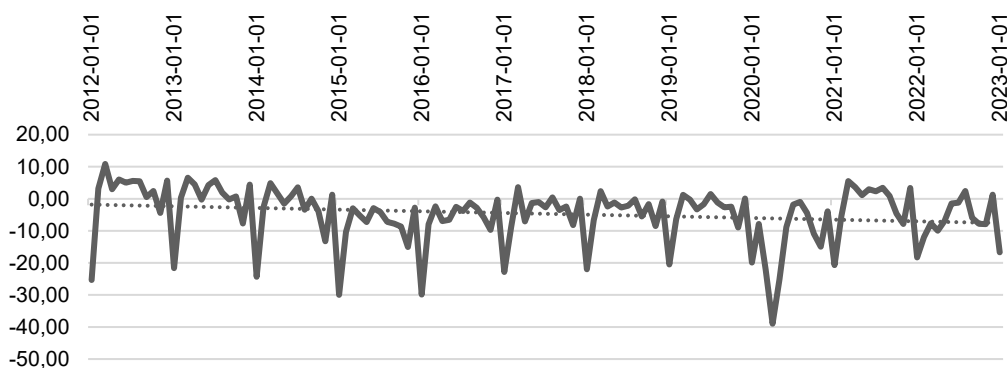


Рис. 1. Оцінювання бізнес-клімату респондентами-представниками підприємств рф у 2012–2022 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі (Статистика центрального..., 2023b).

Що стосується оцінювання російськими підприємствами умов кредитування, то на рис. 2 очевидним є різкий спад зазначеного показника в січні–березні 2022 р. з найменшим піковим значенням 52,0 %. Таке зниження можна пояснити реакцією російських суб'єктів господарювання на повномасштабну війну, а також підняттям ставки центрального банку рф до 20 %. Останній ухвалив це рішення задля подолання наслідків швидкого знецінення рубля та істотного прискорення темпів інфляції у той час. Однак з квітня 2022 р. ставка почала поступово скорочуватися, що вплинуло на покращення оцінки бізнес-структурами рф умов кредитування, досягнувши

довоєнного рівня в липні 2022 р. (середній рівень у 2021 р. –1,2 %). Проте поліноміальний тренд 3-го ступеня (який обрано, враховуючи динаміку досліджуваного показника з двома вираженими різноспрямованими фазами) демонструє спад. Перша фаза – зростання, яке тривало після різкого падіння в 2014 р. через анексію Криму та окупації частини Донецької і Луганської областей. Зростаюча тенденція тривала до 2020 р. – до кризи, спричиненої COVID-19, яка негативно вплинула на економічну активність по світу в цілому. Після цього намітилася тенденція до скорочення, яка посилилася в 2022 р., що, безумовно, пов'язано з повномасштабною агресією.

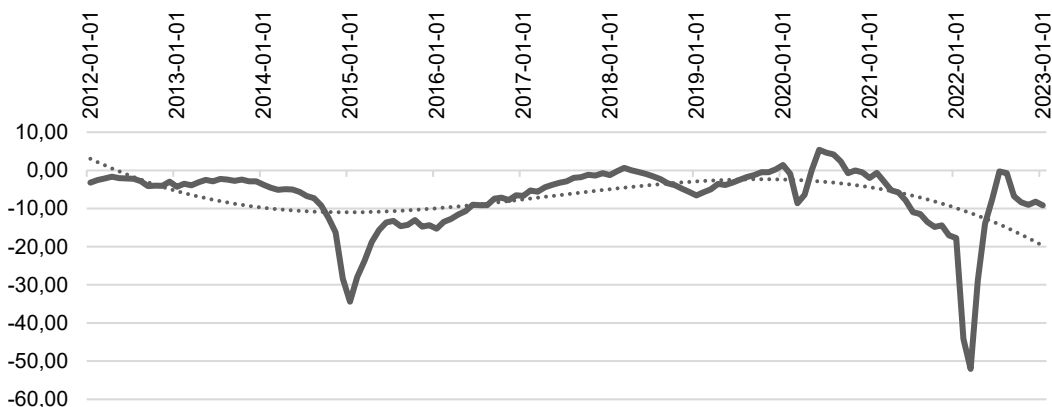


Рис. 2. Оцінювання умов кредитування респондентами-представниками підприємств рф у 2012–2023 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі (Статистика центрального..., 2023b).

Отже, стосовно умов кредитування санкції мали позитивний вплив і досягли мети, особливо на початку 2022 р., однак, коли дії центрального банку рф призвели до стабілізації курсу рубля і зменшення темпів інфляції, їхня дієвість значно скоротилася. Це, з одного боку, свідчить про важливість існуючих санкцій, а з іншого, – про необхідність їхнього постійного вдосконалення відповідно до адаптації суб'єктів та можливих заходів уряду і центрального банку.

Щодо оцінювання керівниками підприємств рф інвестиційної активності (рис. 3), то негативні очікування зниження обсягів інвестицій спостерігалися лише в I-му кв. 2022 р. у зв'язку зі значною політичною невизначеністю,

знеціненням рубля, зростанням темпів інфляції та ставки центрального банку. У II–IV-му кв. 2022 р. інвестиційна активність перестала оцінюватися респондентами рф негативно. Зниження цього показника на початку 2022 р. було навіть меншим, ніж у II–IV-му кв. 2014 р., коли почалася війна росії проти України, а також було на рівні з ковідним періодом початку 2020 р. Тобто це також свідчить про доволі швидку адаптивність бізнес-структур, збереження доступу підприємств рф до фінансування порівняно з досанкційним періодом і, в кінцевому підсумку, про низьку ефективність санкцій щодо обмежень залучення фінансування.

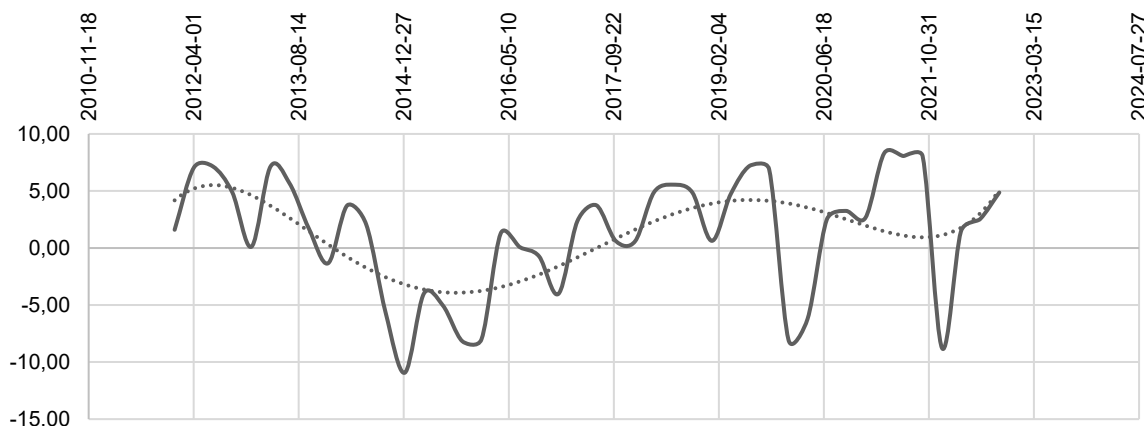


Рис. 3. Оцінювання інвестиційної активності респондентами-представниками підприємств РФ у 2012–2022 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі (Статистика центрального..., 2023b).

Третьою складовою нашого комплексного показника обрано коефіцієнт покриття міжнародними резервами обсягу тримісячного імпорту товарів і послуг, який є індикатором фінансової стабільності, насамперед стійкості курсу національної валюти, дозволяє оцінити достатність резервних активів щодо потреб економіки. Саме тому й обрано цей показник, а не абсолютна величина міжнародних резервів. Попри санкції, значення цього показника в РФ зросло. За даними центрального банку РФ (Статистика центрального..., 2023a), середньорічне покриття міжнародними резервами обсягів 3-місячного імпорту товарів і послуг у 2022 р. становило 93,4 % порівняно з 81,8 % у 2021 р.

Зауважимо, що статистика центрального банку РФ до міжнародних резервів зараховує всі активи, включаючи і

заморожені розвиненими країнами резерви в сумі 300 млрд дол., що становить більше половини загального обсягу резервних активів країни-агресора. Однак для цілей нашого дослідження ми зменшили обсяг міжнародних резервів за 2022 р. на 300 млрд дол. конфіскованих активів, оскільки центральний банк РФ наразі не має до них доступу і не може ними вільно розпоряджатись.

Як видно з рис. 4, якщо враховувати лише наявні в Росії резерви, то коефіцієнт покриття 3-місячного імпорту знизився в 2022 р. до історичного мінімуму, або майже в 2 рази порівняно з рівнем 2021 р. Також на скорочення цього показника вплинуло проведення центральним банком РФ валютних інтервенцій із продажу іноземної валюти.

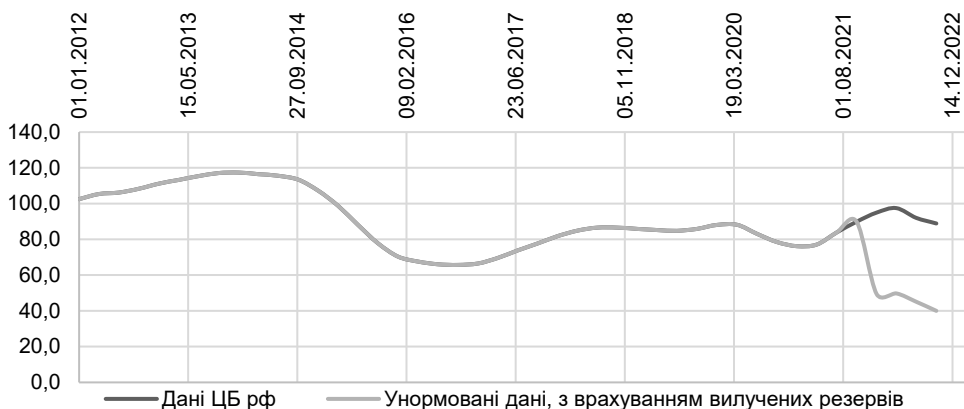


Рис. 4. Динаміка обсягу міжнародних резервів РФ, необхідних для покриття 3-місячного імпорту товарів і послуг із січня 2012 р. по грудень 2022 р.

Джерело: побудовано авторами на основі (Статистика центрального..., 2023a).

Очевидно, що заморожування міжнародних резервів рф, розміщених за кордоном, має суттєвий вплив на економіку країни-агресорки. Завдяки цим санкціям центральний банк рф обмежений у проведенні монетарної політики, зокрема, суттєво ускладнюється підтримка стабільного курсу рубля щодо іноземних валют. Проте все ще актуальним питанням для розвинених країн залишається розробка механізму передачі цих резервів на користь України.

Наступним параметром, що брався до уваги під час розробки комплексного показника оцінювання стану фінансової системи росії, була кількість кредитових переказів як найбільший за обсягами і найвагоміший вид операцій у банківській системі рф. Оскільки значна частина антиросійських санкцій націлена на заборону

банківських операцій, зокрема, валютні перекази за допомогою міжнародних платіжних систем як для резидентів, так і для нерезидентів, то очікувалося, що це призведе до суттєвого скорочення банківських операцій у рф через неспроможність інфраструктури обслуговувати фінансові потреби бізнес-структур та населення. У 2022 р. у рф обсяг кредитових переказів становив 5 224 млн операцій, що стало рекордним рівнем (рис. 5). Це є свідченням того, що цій країні вдалося ефективно замінити іноземні платіжні системи національними або платіжними системами "дружніх" країн, і це також дає підстави стверджувати, що санкції проти рф щодо заборони операцій з переказу коштів недостатньо ефективні.

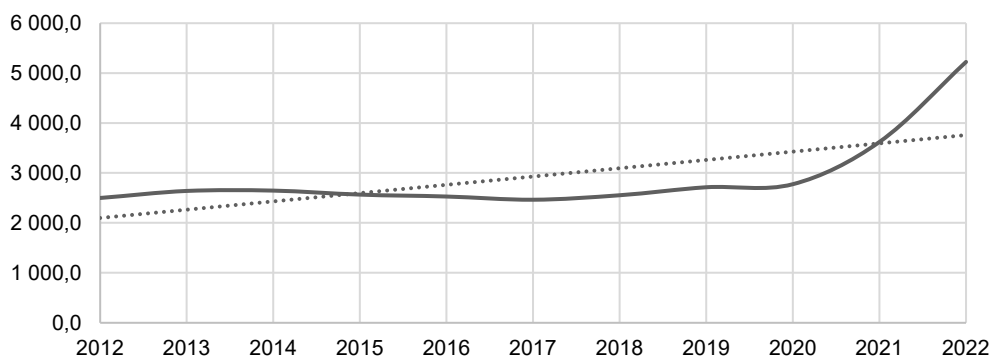


Рис. 5. Динаміка кількості кредитових переказів банків рф у 2012–2022 рр., млн шт.

Джерело: побудовано авторами на основі (Статистика центрального..., 2023с).

Отже, на основі введених параметрів ми розробили комплексний показник, що дозволить оцінити стан фінансової системи рф. Цей показник містить вищеописані параметри, а саме:

- оцінювання представниками підприємств рф бізнес-клімату (X_1);
- оцінювання представниками підприємств рф умов кредитування (X_2);
- оцінювання представниками підприємств рф інвестиційної активності (X_3);
- забезпечення міжнародними резервами рф обсягу тримісячного імпорту товарів та послуг (X_4);
- кількість кредитових переказів у російській банківській системі (X_5).

Динаміка фактичних значень цих параметрів наведено на рис. 1–5.

Зважаючи, що необхідні нам дані публікуються з різною періодичністю – щомісячно щодо X_1 та X_2 і щоквартально щодо X_3 та X_4 , для розрахунку авторського комплексного показника взято середньорічне значення вищеперерахованих показників. Проблему різномірності даних було вирішено шляхом їх нормалізації. Для нормалізації даних використано

min-max-метод: значення кожної змінної встановлюється в діапазоні від 0 до 1.

$$X_n = (X - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min}), \quad (2)$$

де X_n – нормалізоване значення, X – фактичне значення, $X_{\min}$ та $X_{\max}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення. Також було використано однакову вагу кожного індикатора – 0,2, оскільки всі розглядувані індикатори суттєві та дають різнобічну оцінку фінансової системи рф. Відповідно, запропонований комплексний показник для оцінювання стану фінансової системи можна представити як:

$$I = \sum_{i=1}^5 0.2 * X_{i_n}. \quad (3)$$

За даними табл. 1 видно, що стан фінансової системи рф у 2022 р. порівняно з 2021 р. погіршився. Однак варто наголосити, що протягом проаналізованого періоду 2012–2022 рр. значення цього показника – 0,42 у 2022 р. не стало найнижчим. Під час кризи COVID-19 у 2020 р. це значення становило 0,40, а у 2015 р. (після анексії Криму та окупації частини Донецької та Луганської областей) було ще нижчим – 0,20 (табл. 1, рис. 6). Отже, у 2015 р. міжнародні санкції більш негативно вплинули на фінансовий сектор рф, ніж санкції, накладені в 2022 р.

Таблиця 1

Розрахунок та значення комплексного показника
стану фінансової системи рф у 2012–2022 рр.

Рік	Оцінка бізнес- клімату (X1)	X1_п	Оцінка умов кредитування (X2)	X2_п	Оцінка інвестиційної активності (X3)	X3_п	Покриття резервами імпорту (X4)	X4_п	К-ть кредитових переказів (X5)	X5_п	I
2012	1,48	1,00	-2,84	0,84	5,17	0,88	105,60	0,85	2498,96	0,01	0,72
2013	-0,13	0,89	-3,01	0,83	3,65	0,77	114,25	0,98	2639,89	0,06	0,71
2014	-3,08	0,69	-9,12	0,50	-0,30	0,49	115,73	1,00	2647,37	0,07	0,55
2015	-8,70	0,31	-18,22	0,00	-7,04	0,00	93,00	0,67	2565,74	0,04	0,20
2016	-6,66	0,45	-10,01	0,45	-1,85	0,38	67,45	0,31	2529,62	0,02	0,32
2017	-4,50	0,60	-3,26	0,82	0,67	0,56	71,90	0,37	2464,11	0,00	0,47
2018	-4,30	0,61	-1,99	0,89	3,97	0,80	84,98	0,56	2554,57	0,03	0,58
2019	-3,73	0,65	-2,85	0,84	4,86	0,86	85,45	0,57	2713,34	0,09	0,60
2020	-13,33	0,00	0,06	1,00	-2,14	0,35	84,50	0,55	2775,93	0,11	0,40
2021	-1,29	0,81	-8,90	0,51	6,77	1,00	81,75	0,51	3621,92	0,42	0,65
2022	-6,29	0,48	-16,48	0,09	0,02	0,51	46,05	0,00	5224,69	1,00	0,42

Джерело: складено авторами на основі (Статистика центрального..., 2023a,b,c).

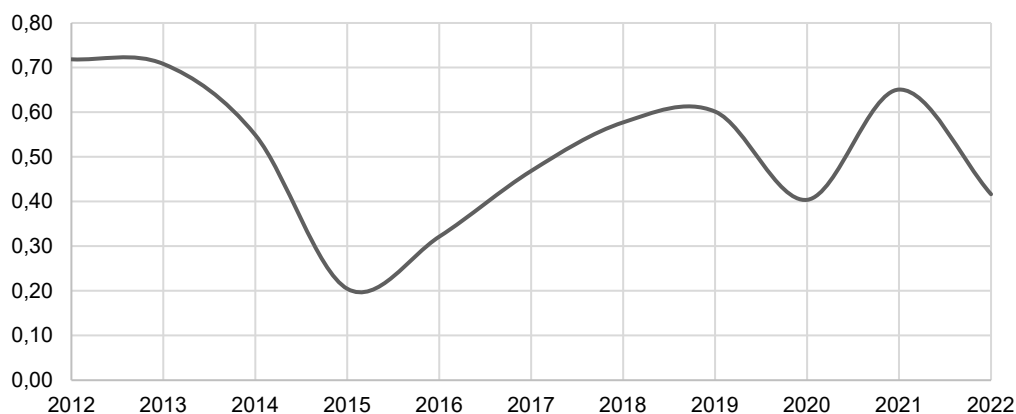


Рис. 6. Динаміка комплексного значення стану фінансової системи рф у 2012–2022 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними табл. 1.

Таким чином, проведене квантифіковане оцінювання впливу міжнародних економічних санкцій на фінансовий ринок рф виявила недостатню дієвість існуючих та необхідність їх подальшого вдосконалення і запровадження нових санкцій.

Для оцінювання ефективності міжнародних фінансових санкцій проти російської федерації також було проведено опитування експертів, якими виступили 10 співробітників ТОВ "Делойт енд Туш ЮСК". Ця компанія є лідером українського ринку у сфері аудиторських та консалтингових послуг. До опитування було запрошено робітників рівня Senior та вище. Середній трудовий стаж респондентів становив 5,2 роки. При цьому 4 із 10 опитаних раніше брали участь у російських проектах або спілкувалися з російським підрозділом цієї міжнародної компанії з робочих питань. Узагальнення матеріалів анкетування представлено в табл. 2. За результатами анкетування визначено, що всі респонденти вважають, що фінансові санкції негативно впливають на російську економіку, однак лише 2 респонденти з 10 зазначили, що запроваджених наразі санкцій достатньо для суттєвого обмеження припливу капіталів до країни-агресорки. Тобто більшість експертів констатує, що існуючий комплекс фінансових санкцій, накладених на рф, потребує серйозного доопрацювання та вдосконалення для посилення ефективності.

Оцінювання експертами ступеня впливу міжнародних санкцій на фінансовий ринок рф проводилося за 6-бальною шкалою, де санкції потрібно було проранжувати від найменш до найбільш впливових (рис. 7). На думку респондентів, найбільший негативний вплив на фінансовий ринок рф мало обмеження операцій та доступ до фінансування щодо таких потужних компаній і банків, як "Газпромбанк", "Россельхозбанк", "Альфа-Банк", "Московский кредитный банк", "Газпром", "Газпромнефть", "Транснефть", "РЖД", "Ростелеком", "Радкомфлот", "РусГидро", "АЛРОСА". Середнє значення бальної оцінки експертів – 5,1, водночас мода (значення випадкової величини, яке зустрічається найчастіше в сукупності спостережень) становила 6 балів.

Другим найбільш дієвим чинником впливу на фінансовий ринок рф визнано заморожування резервів її центрального банку в розвинених країнах, що оцінено експертами в середньому в 4,7 бала, при цьому мода як і в попередньому питанні становить 6 балів. Це означає, що певна кількість експертів поставила низьку бальну оцінку цьому фактору. Імовірно, це можна пояснити тим, що саме по собі заморожування резервних активів не може розглядатись як достатній захід без подальшого рішення про передачу цих коштів Україні.

Таблиця 2

Пошукові питання та джерела інформації під час опитування експертів щодо ефективності фінансових санкцій проти рф

Пошукові питання	Гіпотези	Джерело інформації
Чи існуючі фінансові санкції достатньо дієві для суттєвого обмеження припливу капіталу до рф?	а) так б) ні в) частково	Первинна
Які санкції найбільш негативно впливають на фінансовий ринок рф?	а) замороження резервів центрального банку рф б) відключення системно важливих банків рф від SWIFT в) заборона транзакцій з крупними російськими банками г) заборона криптовалютних гаманців д) обмеження міжнародних розрахунків е) обмеження на фінансові операції з найбільшими російськими компаніями	Первинна
Який період необхідний, щоб існуючі санкції призвели до серйозних кризових явищ в економіці рф?	а) 1-2 місяці б) 4-6 місяців в) 6-12 місяців г) 1-2 роки д) наразі більшість санкцій не загрожують економіці рф	Первинна
Вкажіть найважливіші перепони дієвості міжнародних фінансових санкцій проти росії?	а) висока адаптивність російської економіки б) швидка переорієнтація на інші ринки в) порушення санкцій західними країнами г) відсутність системи моніторингу санкцій д) відсутність довгострокової єдиної стратегії щодо санкцій	Первинна

Джерело: власна розробка.

Нижчу середню бальну оцінку експертів отримали питання щодо відключення системно важливих банків рф від SWIFT та заборони транзакцій з 4 найбільшими банками рф – відповідно 3,8 та 3,6 бала. Недостатня дієвість даних санкцій, на думку експертів, полягає в тому, що їх легко обійти шляхом переведення розрахунків до банків, що не підпадають під санкційний вплив. Безумовно, це збільшує транзакційні витрати, проте, не може суттєво перешкодити здійсненню розрахунків між економічними суб'єктами рф. Найменш дієвими санкціями експерти вважають обмеження можливостей російських компаній вести міжнародні розрахунки у світових

валютах (середня бальна оцінка – 2,7) і повна заборона використання криптовалютних гаманців, рахунків чи надання депозитарних послуг російським резидентам (середня бальна оцінка – 1,1).

Що стосується швидкості дії санкцій, жоден із респондентів не вважає, що наявні санкції можуть спричинити значні кризові явища в економіці рф протягом 1–6 місяців з моменту проведення опитування (березень 2023 р.). Чотири з 10 експертів більш реалістичним вважають термін 6–12 місяців, а 6 з 10 взагалі не вважають, що існуючі фінансові санкції здатні викликати кризу російської економіки.



Рис. 7. Оцінювання рівня впливу фінансових санкцій експертами

Джерело: побудовано за результатами опитування.

Щодо факторів, які заважають дієвості міжнародних фінансових санкцій проти рф, це питання важливе з точки зору вдосконалення та розробки нових санкцій, які мають зважати на сильні аспекти російської економіки та

слабку дієвість окремих санкцій (рис. 8). Найсуттєвішою перепорою, на думку опитаних, є швидка переорієнтація рф на нові фінансові ринки (середня бальна оцінка – 4,4). Це пов'язано з інтенсифікацією руху капіталу між рф

та іншими країнами, які не приєдналися до санкційної коаліції, зокрема, певними країнами Азії, Африки та Латинської Америки. Розвиненим країнам слід бути більш рішучими в накладанні вторинних санкцій щодо таких

держав, хоча це може призвести до загострення геополітичної ситуації між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

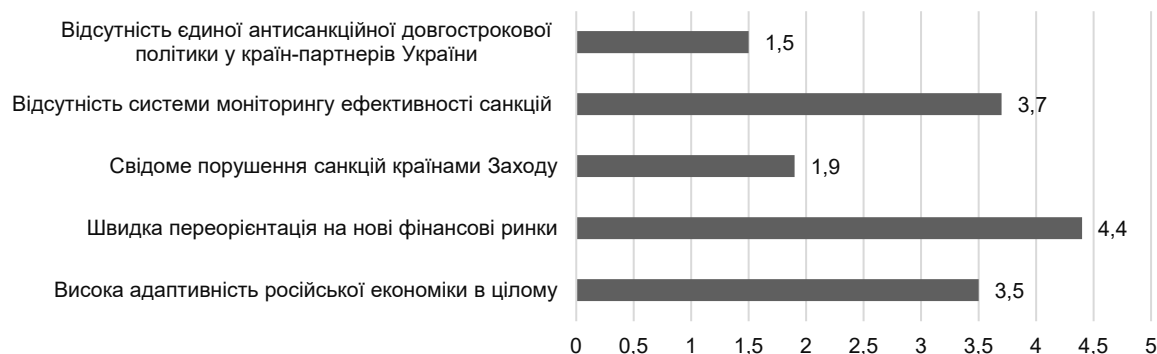


Рис. 8. Оцінювання експертами перепон для ефективності діючих антиросійських фінансових санкцій

Джерело: побудовано авторами за результатами власного анкетування.

Іншою суттєвою перешкодою дієвості міжнародних фінансових санкцій проти РФ, на думку експертів, є відсутність системи моніторингу ефективності санкцій (середня бальна оцінка – 3,7). І хоча зараз вживаються заходи щодо її створення, покищо уніфікованої та ефективної системи відстеження міжнародних санкцій не існує. Високу адаптивність російської економіки респонденти оцінили в середньому в 3,5 бала. Варто зазначити, що російська федерація вже має досвід обходу економічних санкцій, які були накладені на неї з 2014 р. через анексію Криму та окупацію частин Луганської і Донецької областей України. Окрім того, російський бізнес має значний досвід функціонування за складних економічних умов, зокрема, 1990-х років. Такі фактори, як свідоме порушення санкцій державами Заходу та відсутність довгострокової єдиної антисанкційної політики у країн-партнерів України отримали від експертів найменші бали (середня бальна оцінка відповідно – 1,9 та 1,5), тобто вони визнані найменш впливовими перешкодами для санкцій. Іншими важливими факторами, які суттєво підвищують стійкість фінансового ринку РФ до міжнародних санкцій, експерти вважають якісну політику центрального банку Росії, неузгодженість інтересів урядів країн-санкціонерів, посилення економічної співпраці РФ з Китаєм та Індією.

Отже, експерти скептично оцінили ефективність діючих міжнародних санкцій на фінансовому ринку РФ. Більшість опитаних вважає існуючі санкції недостатніми для того, щоб серйозно послабити російську економіку.

Генеральною метою запровадження міжнародних фінансових санкцій проти РФ має бути глибокий спад економіки Росії з від'ємними темпами зростання задля перешкодження її можливостям подальшого фінансування агресивної війни проти України. Зважаючи на недостатню ефективність антиросійської санкційної політики, авторами запропоновано такі напрями вдосконалення існуючих міжнародних фінансових санкцій:

- конфіскація (а не лише заморожування) резервів центрального банку РФ, розміщених за кордоном;
- відключення від міжнародної платіжної системи SWIFT усіх (а не лише окремих) банків РФ;
- розширення обмежень на операції з борговими цінними паперами російських компаній на міжнародних ринках, зокрема, збільшення списку підсанкційних об'єктів,

видів боргових паперів та операцій з ними, а також постійний моніторинг цього заходу з метою запобігання уникнення санкційного тиску.

Окрім того, варто запровадити нові міжнародні фінансові санкції, які доцільно імплементувати проти РФ:

- сплата репарацій Росією на користь України;
- застосування більш жорстких вторинних санкцій;
- посилення тиску та встановлення крайніх термінів виходу іноземних банків, що залишилися, з російського ринку;
- припинення багатосторонніх проєктів, що фінансують імпорту з РФ;
- оподаткування дивідендів, отриманих від російських компаній та обмеження на виплати дивідендів, що надходять росіянам з-за кордону;
- запровадження вимоги щодо розкриття суб'єктами господарювання країн-санкціонерів у своїй фінансовій звітності інформації щодо відносин з РФ та Білоруссю.

Дискусія і висновки

На основі збору та узагальнення вторинної та первинної інформації проведено оцінювання ефективності міжнародних фінансових санкцій проти російської федерації у кількісному та експертному вимірах. Провідними санкціонерами проти РФ у 2022 р. були США та ЄС, які ініціювали відключення крупних російських банків від міжнародної платіжної системи SWIFT, заборону на інвестування до російської економіки, а також замороження валютних резервів центрального банку Росії.

Квантифіковане (або кількісне) оцінювання ефективності антиросійської санкційної політики на фінансовому ринку було здійснене на основі розкриття динаміки запропонованого комплексного показника стану фінансової системи РФ, який мав такі параметри, як оцінка економічними суб'єктами бізнес-клімату та інвестиційної активності, достатності міжнародних резервів та кількості банківських операцій у Росії. Проведене дослідження виявило недостатню ефективність фінансових санкцій проти РФ у 2022 р., адже значення комплексного показника в 2022 р. не стало найнижчим у досліджуваному періоді 2012–2022 рр. Адже під час COVID-кризи в 2020 р. і після анексії Криму та окупації частини Донецької й Луганської областей України в 2015 р. значення цього

показника було нижчим – відповідно 0,40 та 0,20 проти 0,42 у 2022 р. Це свідчить про те, що стан фінансової системи рф оцінювався респондентами у 2015 та 2020 рр. гірше, ніж у 2022 р.

Для експертного оцінювання ефективності міжнародних фінансових санкцій проти рф були залучені фахівці відділів консалтингу та аудиту ТОВ "Делойт енд Туш ЮСК". Проведене опитування виявило, що найдієвішими антиросійськими санкціями є обмеження щодо фінансування та заборона операцій з найбільшими російськими компаніями і банками, а також замороження російських валютних резервів у розвинених країнах. Суттєвими перешкодами дієвості санкцій експерти визнають швидку переорієнтацію рф на нові фінансові ринки та відсутність системи моніторингу санкцій. Проте більшість експертів вважає, що існуючі санкції недостатньо дієві, щоб досягти цілей міжнародної санкційної політики та прискорити закінчення повномасштабної війни рф проти України.

Окрім політичної волі, одним із джерел можливого припинення військової агресії рф проти нашої країни може стати глибока економічна криза в росії, спричинена, в тому числі, дієвими міжнародними фінансовими санкціями. У цьому зв'язку запропоновано вдосконалення існуючих та імплементація нових санкцій: конфіскація на користь України заморожених розвиненими країнами міжнародних резервів рф і виплата репарацій; заборона для всіх російських банків на міжнародні перекази системою SWIFT; розширення обмежень для російських компаній щодо міжнародних фінансових операцій і портфельного інвестування; оподаткування дивідендів, що надходять від російських компаній і обмеження на сплату дивідендів російським інвесторам; посилений тиск на західні компанії і банки, що ще лишилися, з метою їхнього якомога скорішого виходу з ринку росії; внесення компаніями розвинених країн інформації щодо співпраці з рф до фінансової звітності.

Проблема оцінювання дієвості міжнародних фінансових санкцій проти країни-агресорки досить складна, багатогранна і потребує постійного оновлення досліджень та розробки нових практик, адже, як свідчать наявні дослідження, більшість санкцій недостатньо дієві, оскільки країна, проти якої застосовуються санкції, може адаптуватися до них доволі швидко або знайти шляхи обходження цих санкцій. Окрім того, результати кількісного та експертного оцінювання ефективності санкцій залишаються доволі дискусійними, оскільки містять суб'єктивні підходи, що відкриває простір для різноаспектних досліджень. Також висновок про відносно низьку ефективність санкційної політики потребує постійного вдосконалення існуючих заходів впливу і пошуку нових, більш дієвих механізмів досягнення генеральної мети санкцій. Розкриття ефектів впливу санкцій за їхніми видами також можуть стати предметом подальших досліджень.

Внесок авторів: Олена Кузьома – концептуалізація і структуризація матеріалу, розкриття теоретичних засад дослідження, формулювання мети і завдань, написання та редагування тексту; Олег Богачук – написання тексту, розробка комплексного показника ефективності міжнародних фінансових санкцій проти рф, статистичний аналіз показників, збір первинної інформації та її узагальнення; Тетяна Нагачевська – методологія, огляд наукових джерел, дискусія, редагування тексту.

Список використаних джерел

Заблюцька, Р. (2018). Форми економічних санкцій у світовому господарстві. *Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування*. Науково-практ. конф., 23.11.2018, С. 7–9. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3611/3282

- Міністерство фінансів України. (2023a). *Валовий внутрішній продукт України в 2022 р.* <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
- Міністерство фінансів України. (2023b). *Валовий зовнішній борг України.* <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/>
- Міністерство фінансів України. (2023c). *Державний бюджет України.* <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>
- Міністерство фінансів України. (2023d). *Індекс інфляції в Україні.* <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
- Національний банк України. (2023). *Динаміка платіжного балансу України: аналітична форма представлення.* https://bank.gov.ua/files/ES/BOP_y.pdf
- Панченко, В.Г. (2017). Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*, 17, 10–16.
- Седляр, Ю.О. (2013). *Міжнародні санкції у світовій політиці: теорія і практика*. Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили.
- Старостіна, А., & Кравченко, В. (2011). Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять "глобалізація" та "підприємницький ризик"). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка"*, 128, 5–10.
- Статистика центрального банку росії. (2023a). *Достаточность международных резервов для покрытия импорта товаров и услуг.* <https://www.cbr.ru/search/?text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5+%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0/>
- Статистика центрального банку росії. (2023b). *Мониторинге предприятій.* <https://www.cbr.ru/dkp/mp/>
- Статистика центрального банку росії. (2023c). *Основные показатели развития национальной платежной системы.* <https://www.cbr.ru/content/document/file/105953/t1.xlsx>
- Філіпенко, А.С. (2018). Теорія та механізм політики економічних санкцій. *Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування*. Науково-практ. конф., 23.11.2018, С. 1–3. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3609/3280/
- Bakos, A.-C. (2022). Economic sanctions in International Investment Arbitration. *Jus Mundi*. <https://jusmundi.com/en/document/publication/en-economic-sanctions-in-international-investment-arbitration/>
- Filipenko A., Bazhenova O., & Stakanov R. (2020). Economic sanctions: theory, policy, mechanisms. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(2), 69–80.
- Hufbauer, G.C., Schott, J.J., & Elliott, K.A. (2009). *Economic Sanctions Reconsidered*. Peterson Institute for International Economics, 2009.
- Ministry of Finance. The Luxembourg Government. (2018). *International financial sanctions*. <https://mfin.gouvernement.lu/en/dossiers/2018/sanctions-financieres-internationales.html>
- Starostina A., Kravchenko V., & Ulmer, M. (2018). "Economic sanctions": problems of definitions. *Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування*. Науково-практ. конф., 23.11.2018, Р. 4–6. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3610/

References

- Bakos, A.-C. (2022). Economic sanctions in International Investment Arbitration. *Jus Mundi*. <https://jusmundi.com/en/document/publication/en-economic-sanctions-in-international-investment-arbitration/>
- Filipenko, A.S. (2018). Theory and mechanism of economic sanctions policy. *Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application*. Scientific and practical conference, 23.11.2018, P. 1–3 [in Ukrainian]. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3609/3280/
- Filipenko, A., Bazhenova, O., & Stakanov, R. (2020). Economic sanctions: theory, policy, mechanisms. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(2), 69–80.
- Hufbauer, G.C., Schott, J.J., & Elliott, K.A. (2009). *Economic Sanctions Reconsidered*. Peterson Institute for International Economics.
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023a). *Gross domestic product of Ukraine in 2022* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023b). *Gross external debt of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023c). *Inflation index in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023d). *State budget of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>
- Ministry of Finance. The Luxembourg Government. (2018). *International financial sanctions*. <https://mfin.gouvernement.lu/en/dossiers/2018/sanctions-financieres-internationales.html>
- National Bank of Ukraine. (2023). *Dynamics of the Balance of Payments of Ukraine: Analytical Form of Presentation* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/files/ES/BOP_y.pdf
- Panchenko, V. G. (2017). Economic sanctions as an instrument of foreign policy in the context of realization of national interests. *Інвестиції: практика та досвід*, № 17, P. 10–16 [in Ukrainian].
- Sedlyar, Y.O. (2013). *International sanctions in world politics: theory and practice*. Publishing house of the Petro Mohyla Black Sea State University [in Ukrainian].
- Starostina, A., & Kravchenko, V. (2011). The essence and practical application of the methodology for constructing the categorical apparatus of economic science (on the example of the concepts of "globalization" and

"entrepreneurial risk"). *Visnyk Kyivskogo nacionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Series "Ekonomika"*, 128, 5–10 [in Ukrainian].

Starostina, A., Kravchenko, V., & Ulmer, M. (2018). "Economic sanctions": problems of definitions. *Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application*. Scientific and practical conference, 23.11.2018, P. 4–6. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3610/

Statistics of the central bank of russia. (2023a). *Adequacy of international reserves to cover imports of goods and services*. <https://www.cbr.ru/search/?text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5+%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0/>

Statistics of the central bank of russia. (2023b). *Enterprise monitoring*. <https://www.cbr.ru/dkp/mp/>

Statistics of the central bank of russia. (2023c). *Key indicators of development of the national payment system*. <https://www.cbr.ru/content/document/file/105953/t1.xlsx/>

Zablotska, R. (2018). Forms of economic sanctions in the world economy. *Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application*. Scientific and practical conference, 23.11.2018, P. 7–9 [in Ukrainian]. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3611/3282/

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23

Прорецензовано / Revised: 19.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 19.10.23

Olena KUZIOMA, DSc (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3301-0339

e-mail: olenakuzioma@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tetiana NAGACHEVSKA, DSc (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-5771-1925

e-mail: tetiananagachevska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oleg BOGACHUK, Master of Arts

ORCID ID: 0009-0002-1528-4117

e-mail: olehbogachuk@gmail.com

Auditor of Deloitte & Touche Ukraine LLC, Kyiv, Ukraine

QUANTIFIED AND EXPERT ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL FINANCIAL SANCTIONS AGAINST RUSSIA

Background. The full-scale military aggression of the russian federation against Ukraine has caused significant human, material, and economic losses to Ukraine. Therefore, defeating the aggressor is a task not only for Ukraine but also for the entire world community. In this regard, international economic sanctions should exert pressure and limit russia's financial capabilities to incentivize it to stop a full-scale war. The object of research is international economic relations in the context of financial sanctions, the subject of research is the effectiveness of international financial sanctions against russia.

Methods. Generalization, analysis, and synthesis – to formulate the author's definition of the category "international financial sanctions", deduction and induction, abstraction, and concretization – when selecting indicators and their application to characterize the state of development of the financial system of the russian federation, statistical method – to analyze the selected indicators, integration – to develop the author's indicator for assessing the state of the Russian financial market, data extrapolation – to identify trends and forecast changes in the analyzed indicators; methods of economics

Results. The author's interpretation of the category "international financial sanctions" is given as restrictive measures for the movement of capital imposed by the government of a particular country (or countries) or an authorized international organization against legal entities and individuals, organized groups of persons of another state to force it to change its current policy or cease certain actions to achieve the goals set by the sanctioners. Quantified and expert assessment of the effectiveness of international sanctions on the financial market of the russian federation was carried out. For the quantified assessment of the effectiveness of anti-russian financial sanctions the author's composite indicator of the state of the financial system of the russian federation, calculated on the basis of such parameters as the assessment by economic entities of the business climate, access to credit, investment activity, the sufficiency of international currency reserves and the number of banking operations.

Conclusions. Based on the quantitative and expert assessment, the author reveals the ineffectiveness of certain sanctions and suggests ways to strengthen the impact of the negative sanctions on russia to stop the full-scale aggression against Ukraine, in particular, confiscation of frozen international reserves of the russian federation in favor of Ukraine and payment of reparations; a ban on international transfers via SWIFT for all russian banks; expansion of restrictions for russian companies on international financial transactions and portfolio investment; taxation of dividends received from russian companies and restrictions on the payment of dividends to russian investors; increased pressure on the remaining foreign companies and banks to leave the russian market as soon as possible; companies from developed countries to include information on cooperation with russia in their financial statements; application of stricter secondary sanctions.

Keywords: international financial sanctions against Russia, quantified assessment, expert evaluation, efficiency, financial market.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 338.3
JEL M11, Q00
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/11>

Галина КУПАЛОВА, д-р екон. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0003-4486-8349
e-mail: prof.galina@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Ксенія ДЕМЧЕНКО, асп.
ORCID ID: 0000-0001-9964-1227
e-mail: ksenjakrivko@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Вступ. Важливими умовами надання міжнародними потенційними партнерами-донорами всебічної допомоги для відбудови України є реалізація "зелених" проєктів, здійснених на принципах сталого розвитку, максимально прозорих, за широкої участі громадськості. Мета дослідження полягає у виявленні та вивченні передумов впровадження екологічно дружніх технологій у підприємницьких структурах України для передбачення можливих загроз, проблем, а також мотиваційних чинників у здійсненні цього процесу. Врахування їх сприятиме розробці науково обґрунтованих концептуальних засад політики екологічної модернізації промислового виробництва в контексті повоєнної відбудови, розвитку підприємств та економіки країни в цілому на принципах Європейського зеленого курсу. Об'єкт дослідження – процеси екологічної перебудови виробництва суб'єктів підприємництва України на засадах сталого розвитку з урахуванням кращого європейського досвіду.

Методи. Використано загальнонаукові методи, зокрема аналіз і синтез, за допомогою яких було проаналізовано фактори, що впливають на рішення про інвестування в екологічне поліпшення; порівняльний метод застосовано для зіставлення підходів до систематизації передумов технологічного оновлення виробничих процесів; метод групування слугував виокремленню основних груп передумов, метод абстрагування й узагальнення у поєднанні з графічним методом використано в розробці структурно-логічної матриці координатного поля передумов модернізації виробництва суб'єктами підприємництва.

Результати. Сформовано систему основних передумов проведення екологічної модернізації виробництва зі специфічною ієрархією. Проаналізовано взаємозв'язок між суб'єктом господарювання і факторами впливу на процес прийняття управлінських рішень про початок екологічної перебудови.

Висновки. Встановлено відсутність єдиного погляду на визначення передумов, які сприяють впровадженню сучасних екотехнологій. Виявлено і систематизовано основні передумови екологічної модернізації виробництва, які умовно об'єднані у шість основних груп: історичні, адміністративно-примусові, стимуляційні, ринкові, техніко-технологічні та ініціативні. За ознаку групи взято мотив для впровадження дружніх технологій. Ці групи передумов взаємозалежні та підпорядковані одна одній, характеризують основні стимули для прийняття рішення про екомодернізацію. Для характеристики взаємодії "передумова – суб'єкт господарювання" запропоновано структурно-логічну матрицю, що дозволить зрозуміти, які передумови здатні активізувати процеси інноваційного оновлення виробництва, допоможе розробити ефективну політику впровадження екологічних інновацій як на державному, так і на рівні окремого підприємства.

Ключові слова: підприємство, підприємництво, суб'єкт господарювання, виробництво, екологічна модернізація, екологічні інновації, інноваційний розвиток, передумови модернізації, структурно-логічна матриця, управління.

Вступ

Актуальність дослідження. Розробка та впровадження інновацій у виробничий процес стають визначальними факторами успіху країн на світовому рівні. У 2021 р. Україна в рейтингу інноваційного розвитку країн світу посідала 49 місце. На жаль, це на 4 позиції нижче, ніж у 2020 р. За оцінкою Всесвітньої організації інтелектуальної власності, наша країна входить у трійку інноваційних економік у категорії країн із валовим доходом нижче середнього (Dutta et al., 2021, р. 23). Показник екологічних перетворень (EPI), який характеризує рівень екологічної стійкості на основі 32 індикаторів, становить для України 49,5, що відповідає 60 місцю в загальному рейтингу 180 країн. Науковці Єльського Університету сформували рейтинг країн за рівнем здоров'я екосистеми та її стійкості, для України – це відповідно 69 та 66 місця. Таким чином, за наведеними показниками Україна займає низькі позиції серед країн Європи, тому надзвичайно актуальним є стимулювання інноваційного розвитку в природоохоронній сфері, особливо в умовах кризи виробництва та на порозі промислових трансформацій. На сучасному етапі розвитку національна економіка ідентифікується як аграрна, монопрофільна, попри існування значного виробничого потенціалу (промисло-

вість країни нараховує приблизно 300 галузей). Згідно зі звітом ООН про промисловий розвиток за 2020 рік за рівнем використання цифрових технологій у виробничому процесі Україна входить до блоку "країн, які запізнилися" (United Nations Development, 2019, р. 2). Отже, дослідження питання екологічної модернізації виробництва, зокрема передумов та основних мотивів її проведення, надзвичайно актуальне. Вивчення обставин, за яких активізується інноваційна активність суб'єктів господарювання, дозволить впливати на інноваційний розвиток як окремих суб'єктів підприємництва, так і економіки України в цілому. Екологічна модернізація виробництва – високозатратний і складний процес якісної трансформації основної із функцій промислових підприємств – виробничої. Він потребує чіткого розуміння обставин, за яких проведення модернізації буде ефективним і доцільним для суб'єкта підприємництва. Нерівномірність поширення інновацій і відсутність очевидних закономірностей проведення екологічної модернізації серед вітчизняних суб'єктів господарювання зумовлюють потребу в розширенні теоретичних знань про умови, які передують проведеному вказаних змін у виробничій сфері.

Група екосоціологів із Німеччини, зокрема Б. Блель-Мінк, К. Стизіаль, І. Катц, С. Вассерманн, С. Юналь,

© Купалова Галина, Демченко Ксенія, 2023

С. Бекер та Е. Вецлер, присвятили свою увагу вивченню умов впровадження екологічних інновацій на промислових підприємствах та ставленню суб'єктів господарювання до необхідності втілення екологічних трансформацій. Результатом їхньої роботи стало виокремлення основних передумов поширення екологічних інновацій серед підприємств різної галузевої приналежності та розміру, а також визначення ролі інтеграції економічних та екологічних інтересів на рівні бізнесу з метою підвищення рівня інноваційного розвитку економіки країни. Питання впровадження екологічних інновацій у виробничий процес вивчали також науковці з КНР – Б. Пенг, Ч. Зенг, Г. Вей та Е. Елай (Peng et al., 2020). Вони дослідили еволюційний шлях зелених технологій у сфері промислового виробництва. Науковці Лейбніцького центру європейських економічних досліджень Німеччини, зокрема М. Фрондель, Дж. Хорбах, К. Реннінгс, зосередилися на систематизації факторів впливу на прийняття рішення про впровадження екологічних інновацій у технологічний процес у межах Організації економічного співробітництва та розвитку. Вони дійшли висновку, що суб'єкти підприємництва надають перевагу інноваціям рівня "end-of-pipe technologies", а в тих небагатьох країнах, які демонструють переважання інновацій рівня "cleaner production", рішення про інновації в процесі виробництва превалюють над рішенням про інновацію продукту. Фокус уваги приділено вивченню інновацій виробничого процесу, при цьому кінцевий продукт не може не змінювати свої властивості. Авторам вдалося оцінити вплив запропонованих категорій на впровадження інновацій у виробництво та обґрунтувати ступінь впливу кожної з них на рішення про зміни у виробництві (Leibniz Centre ..., 2004). Німецькі автори Р. Позтлеп, Х. Нутцігер, Б. Шрадер у площині екологічних інновацій присвятили свої праці вивченню умов активного інвестування в екологічне поліпшення виробництва серед малих та середніх підприємств Німеччини. Авторам вдалось виокремити фактори впливу у великі логічні групи, які впливають на інноваційний потенціал підприємств. Цікавим є висновок науковців про роль ситуативної взаємодії сфер впливу на поведінку суб'єкта господарювання і формування його мотиваційного поля (Schraeder, 2000). Результати аналізу цих теоретичних підходів дозволили виокремити такі головні їх риси: обрання факторів впливу різного масштабу дії; змішування загальних умов активізації інноваційної діяльності з поодинокими тригерними факторами, характерними для певного етапу історичного розвитку економіки країни; виокремлення явних і суттєвих передумов, опущення неявних та несуттєвих; урахування специфічного досвіду країни у процесі групування передумов. Тому доцільним та актуальним є подальше дослідження передумов, своєчасне врахування яких допоможе суб'єктам господарювання перетворювати виробничий процес на більш дружній для екосистеми.

Мета та завдання дослідження. Об'єкт дослідження. Метою статті є виявлення, дослідження та

систематизація основних передумов екологічної модернізації виробництва з урахуванням теоретико-прикладного досвіду. Завданнями дослідження є аналіз актуальних підходів до групування передумов, вивчення фактичного досвіду модернізації виробництва, групування передумов, побудова структурно-логічної матриці. Об'єкт дослідження – процеси екологічної перебудови виробництва суб'єктів підприємництва України на засадах сталого розвитку.

Методи

Для вирішення поставлених завдань у статті використано такі загальнонаукові методи, як: аналіз і синтез факторів, які впливають на рішення про інвестування в екологічне поліпшення; порівняння наявних підходів до систематизації передумов проведення модернізації виробництва; метод абстрагування й узагальнення, які дозволили на основі вивчення теоретичних і практичних матеріалів розробити структурно-логічну матрицю передумов екологічної модернізації виробництва, а також графічний метод дозволили візуально представити взаємодію передумова–суб'єкт господарювання в умовах дії визначальних факторів.

Результати

Передумови проведення екологічної модернізації виробництва – сукупність ситуативних факторів, які передують і визначають початок активізації модернізаційних процесів у виробничій сфері. Вивчення передумов впровадження екологічних інновацій у виробництво надзвичайно важливе, оскільки в кінцевому результаті дозволить зробити практичні висновки щодо шляхів інтенсифікації модернізаційних процесів не лише в межах суб'єкта підприємництва, але й на рівні галузі чи національної економіки.

Для виокремлення специфічних передумов, які пов'язані безпосередньо з процесами екологічної модернізації виробництва в конкретній країні чи галузі, ефективним є використання статистичних методів дослідження, адже вони надають кількісну характеристику дії передумов, що спрощує процес їхнього ранжування. Проте такий підхід не завжди універсальний, адже формування вибірки ситуативне, способи збору інформації залежать від різноманітних умов і цілей дослідження. Проведений аналіз показує, що єдиний, уніфікований науковий підхід щодо класифікації передумов проведення екологічної модернізації виробництва через інструментарій статистичного аналізу відсутній, а аналітична обробка й узагальнення статистичних даних по даній темі адаптована до потреб дослідників. Наприклад, статистичне відомство ЄС використовує спрощений інверсійний підхід до узагальнення причин впровадження екологічних інновацій, виокремлюючи лише ті, які не мотивують суб'єктів підприємництва розпочинати інноваційні перетворення (рис. 1) (EUROSTAT, 2017). Це пояснюється широким діапазоном статистичних даних і нерівномірністю вибірки, адже аналіз містить дані по кожній країні-учасниці ЄС.



Рис. 1. Розподіл передумов, які стримують впровадження екологічних інновацій у виробництво суб'єктами підприємництва ЄС, %

Джерело: (EUROSTAT, 2017).

Детальнішу методику групування основних причин впровадження екологічних інновацій у виробництво надала статистична служба Фінляндії, об'єкт дослідження якої був меншим за масштабом, а саме, економіка країни. Зокрема, було виокремлено такі фактори впливу на інноваційні процеси в економіці країни (рис. 2) (Statistics Finland, 2014):

- державні гранти, субсидії та інші фінансові стимули;
- відповідність вимогам публічних закупівель;

- екологічні податки та збори;
- поточний чи очікуваний попит на екологічні інновації;
- прогнозовані державні інструменти регулювання та податки;
- державні регуляторні механізми;
- висока вартість енергоносіїв, води, ресурсів;
- волонтерські ініціативи в межах галузі;
- покращення іміджу і репутації підприємства.

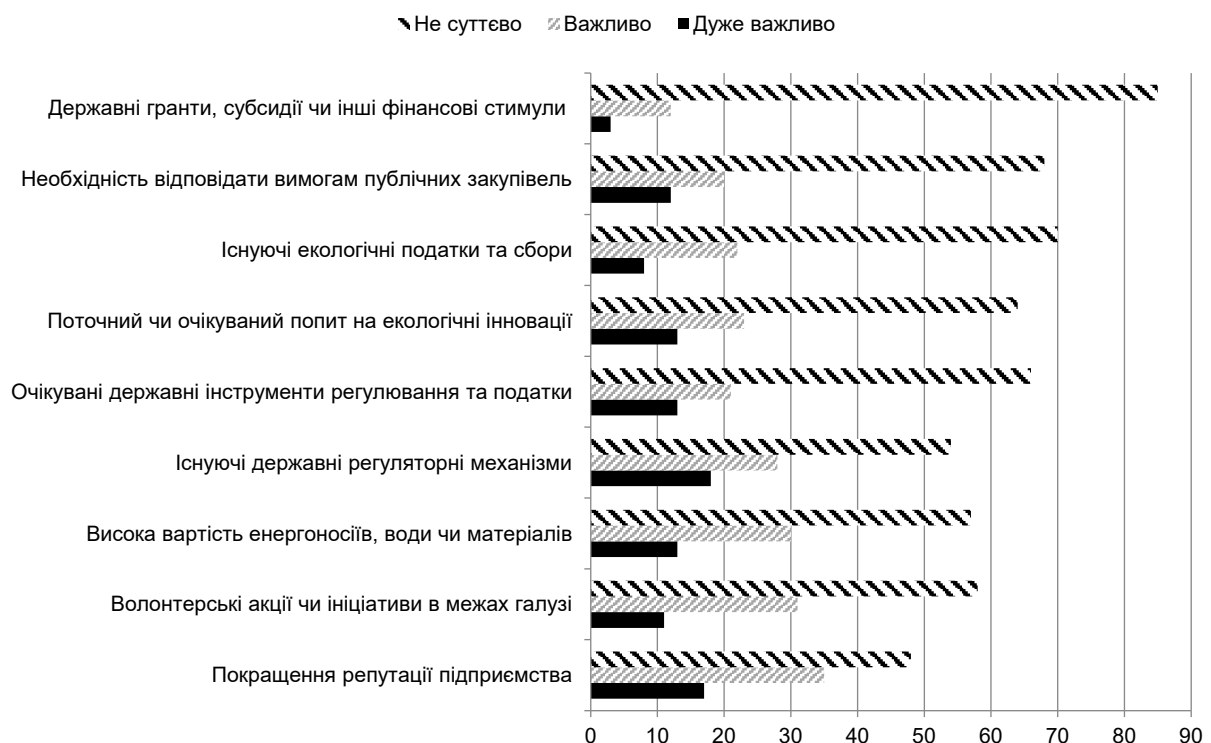


Рис. 2. Фактори впровадження інновацій у виробничий процес суб'єктами підприємництва у Фінляндії

Джерело: (Statistics Finland, 2014).

Доцільним також є використання логічних методів дослідження для виокремлення основних передумов

проведення екологічної модернізації виробництва. Зокрема, німецькі автори Р. Позтлеп, Х. Нутцігер, Б. Шрадер

дослідили основні аспекти, які ускладнюють впровадження екологічних інновацій серед малих та середніх підприємств Німеччини, і виділили такі основні групи факторів, що визначають інтенсивність впровадження екологічних інновацій серед малих та середніх підприємств (Schrader, 2000):

- **фінансові** (складність врахування усіх прихованих і неявних статей витрат на природоохоронні заходи, пов'язана з неповним розкриттям подібної інформації іншими суб'єктами господарювання; наявність часових і просторових лагів у процесі збору інформації; відмінностями в законодавстві і т. п.; небажання суб'єктів підприємництва нести додаткові витрати за умов перевищення законодавчо встановлених екологічних норм; надання кінцевими споживачами перевагу здебільшого дешевшим товарам, а не більш екологічним);

- **конкурентні** (для компаній, які ведуть свою діяльність і поза межами власної країни, значною загрозою є нерівномірність законодавчих вимог до екологічності продукції у різних країнах, а також різний рівень чутливості кінцевих споживачів до нецінових характеристик товару; у випадку експорту продукції до країн з нижчими вимогами до екологічності продукції товаровиробник

втрачає свою конкурентоздатність через завищену ціну і, як наслідок, відсутність лояльності з боку споживачів);

- **мотиви, пов'язані з ризиком** (ризик банкрутства через нестачу інвестиційних коштів для реалізації екологічних проектів та низьку фінансову стійкість компаній, невеликий розмір, нестачу власних ресурсів);

- **інформаційні** (перешкодою до залучення екологічних мотивів у процес прийняття управлінських рішень може стати дефіцит інформації про можливу поведінку екологічно вмотивованих учасників та потенційну реакцію ринку на зоростання рівня екологічності суб'єкта підприємництва. За умови невпевненості суб'єкта господарювання в сильній зацікавленості контрагентів рівнем екологічності кінцевого продукту виробник схилиється до уникнення інновацій, пов'язаних з екологічним поліпшенням).

Автори підкреслюють вирішальну роль взаємозв'язку між такими характеристиками внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта підприємництва: екологічною заангажованістю суб'єкта підприємництва через його діяльність, екологічною свідомістю покупців, розвитком екологічного законодавства і станом конкурентної боротьби в галузі на момент задіяння екологічних факторів у мотиваційне поле компанії (рис. 3).



Рис. 3. Основні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта підприємництва щодо впливу на рішення про впровадження екологічних інновацій

Джерело: (Schrader, 2000).

Робоча група науковців Лейбніцького центру європейських економічних досліджень (М. Фрондель, Дж. Хорбах, К. Реннінгс) (Leibniz Centre ..., 2004) присвятила свою увагу вивченню впливу різноманітних кореляторів на прийняття рішення про впровадження екологічних інновацій у виробництво серед підприємств країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку. Вони поділяються на інновації типу "cleaner production" чи "end-of-pipe" технології. Автори вказали на складність дослідження цього питання через відсутність деталізації складу витрат на екологічні поліпшення з боку суб'єктів підприємництва. Під час групування факторів впливу на прийняття рішення про екологічні інновації колектив авторів звернувся до традиційного підходу щодо поділу мотиваційних факторів на дві групи: ринкові (market-pull factors) і технологічні фактори (technology push). На думку авторів, ринкові фактори впливу виникають на тлі тиску споживчих переваг, поведінки конкурентів та державної позиції. Тим часом технологічні фактори пов'язані передусім із субсидіями,

спрямованими на дослідницьку діяльність. У межах цих двох груп автори виділяють такі найбільш суттєві фактори впливу:

- технологічний потенціал, під яким розуміється здатність до розвитку нових продуктів та процесів;
- можливість присвоєння повного соціального ефекту від провадження інновацій;
- ринкова структура (кількість учасників і рівень конкуренції у галузі);
- інші фактори, серед яких попит на ринку, особливості галузі, розмір фірми.

Автори виокремлюють вплив регуляторних дій з боку держави, які не менш важливі та ефективні в процесі стимулювання екологічних інновацій. У процесі дослідження науковці систематизували фактори впливу на прийняття рішення про впровадження екологічних інновацій у вигляді таких категорій:

- 1) мотивація (цілі, які переслідуються в процесі модернізації виробництва);

2) інструменти екологічної політики держави (екологічне оподаткування, регуляторні та стимуляційні заходи);

3) менеджмент організації (напр., такі системи менеджменту, як здоровий і безпечний менеджмент, а також робота над контролем виробничого процесу, спрощують підготовку до екологічної модернізації виробництва порівняно з традиційними управлінськими підходами);

4) тиск груп впливу (членство в асоціаціях, рівень позиції топменеджменту, настрій споживачів);

5) особливості підприємства (розмір, середній рівень дохідності, частка ринку і т. п.).

Науковці також дійшли висновку про те, що більшість підприємств у межах країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку спрямовують свої зусилля на інновації технологічних процесів, а не самого продукту. Автори пояснюють такий розрив між обсягами інвестицій в інновації виробничого процесу та у створення екологічного продукту тим, що процес змін набагато ширший, – "від колиски до могили", ніж під час фрагментарної модернізації виробничого процесу. Після проведеного моделювання було встановлено, що найбільше впливають на втілення інновацій типу "end-of-pipe"-технології інструменти державної екологічної політики. У той час як ринкові стимули, зокрема намагання знизити виробничі витрати або збільшити обсяги виробництва та збуту, більш дієві для інновацій групи "cleaner production". Зазначено також позитивний вплив на обидва типи інновацій внутрішніх груп впливу.

Вчений Г. Шрінівас виділяє такі основні стимули для впровадження інновацій типу "cleaner production" (Srinivas, 2005):

- зниження екологічних платежів за забруднення навколишнього середовища;
- регулювання в межах нормативно-правових актів;
- тиск з боку галузевих стандартів виробництва;
- підтримка іміджу компанії;
- екологічна політика компанії;
- намагання знизити витрати виробництва.

Ідеї важливості інтеграції екологічних та економічних інтересів висувують Б. Блеттель-Мінк, К. Стизіаль, І. Катц, С. Вассерманн, С. Юналь, С. Бекер та Е. Вецлер (Blättel-Mink et al., 1999). Вони наголошують на необхідності трансформації екологічних вигід в економічні, що можливе лише за умов визрівання економічної системи, тобто наявності попиту на екологічний продукт, а також державних стимулів для його створення. На думку авторів, екологічні інновації мотивуються насамперед через економічне стимулювання. Дослідження інноваційних підприємств Баварії дало науковцям змогу зробити висновки про те, що конфлікт між економічними та екологічними стимулами нівелюється за умов прогресивного розвитку, а екологічне поліпшення є невід'ємною частиною безперервного процесу еволюції підприємств.

Описані підходи до класифікації передумов проведення екологічної модернізації виробництва через впровадження екологічних інновацій майже орієнтовані, задовольняють поставленим вимогам замовників дослідження, однак вони мають деякі суттєві недоліки. Зокрема, більшість підходів виокремлюють поодинокі причини чи фактори проведення екологічної модернізації, які загалом належать до однієї укрупненої логічної групи. Окрім цього, вони виокремлюють лише ті фактори, які явно поточно впливають на перебіг модернізаційних процесів без урахування якомога більшої кількості потенційних факторів впливу. Екологічна модернізація виробництва – економічне явище, для якого характерна

нерівномірність поширення і різноплановість передумов проведення. Тому у вивченні останнього необхідно послуговуватись більш агрегованими змістовними групами факторів впливу для можливості адаптації аналізу передумов до будь-якого рівня вивчення екологічної модернізації, а також до будь-яких історичних чи географічних меж її протікання.

Дослідивши практику поширення екологічної модернізації виробництва в різних країнах та особливості трансферу екологічних інновацій, пропонуємо здійснити групування її передумов із виділенням таких ознак, які дозволять охопити всі рівні формування факторів впливу на суб'єкт підприємництва в прийнятті рішення, а саме:

- історичні;
- адміністративні (примусові);
- адміністративні (стимуляційні);
- ринкові;
- техніко-технологічні;
- ініціативні.

Варто зазначити, що проведення екологічної модернізації виробництва може бути досліджене у двох основних площинах: на рівні суб'єкта підприємництва і на державному рівні, що характеризує інноваційний розвиток економіки країни в цілому. На рівні суб'єкта господарювання перебіг екологічної модернізації виробництва визначається специфічними умовами функціонування підприємства в межах галузі, на макрорівні – національними особливостями трансформації економіки. Певна річ, обидва процеси взаємопов'язані і підлягають взаємному впливу, проте інколи демонструють певні відмінності. Науковець Б. Блеттель-Мінк розглядає ієрархічність інноваційної системи (саме так автор визначає сукупність факторів, які впливають на інноваційний розвиток) (Blättel-Mink, 2001, р. 5). Зокрема, він розділяє цю систему на регіональний, національний та глобальний рівні. Проте для простоти розуміння пропонуємо глобальний рівень передумов залишити умовно за межами фокусу уваги.

Особливо чітко можна простежити розмежування рівнів розгортання модернізаційних процесів у вивченні історичних передумов екологічної модернізації виробництва на прикладі країн із транзитивною економікою чи економікою в посткризовому стані. Для початкових етапів поживлення економіки характерна нерівномірність розвитку суб'єктів господарювання і наявність тих ринкових гравців, які під час кризи здобули значні конкурентні переваги завдяки проактивній поведінці. Таким чином, деякі суб'єкти господарювання демонструють якісно вищий рівень інноваційного розвитку, ніж більшість конкурентів, а отже, випереджають середньогалузевий показник інноваційного розвитку. Аналогічна ситуація і в транзитивних економіках до моменту врівноваження інноваційного розриву між суб'єктами господарювання.

Історичні передумови розвитку екологічної інновації, розглянуті на державному рівні, маркують існування національних відмінностей у поширенні екологічних інновацій. Наприклад, німецький шлях поширення екологічної модернізації на виробничий процес суттєво відрізняється від китайського. Для Німеччини основними передумовами екологізації виробничої сфери є поступові законодавчі зміни у сфері охорони навколишнього середовища, розгорнуті на тлі поступового ідейного визрівання суспільства (Дамашке, & Вачедін, 2011). Водночас для Китаю типовим є розгортання природоохоронних заходів унаслідок критичного загострення екологічної ситуації і наявності міжнародного політичного тиску на державну політику у цій сфері (Власова, 2013).

Адміністративні (примусові) передумови розгортання екологічної модернізації виробництва представляють собою сукупність нормативно-правових актів і положень, що прямо або опосередковано врегульовують екологічну поведінку суб'єктів господарювання через інструменти фінансового регулювання чи адміністративного примусу. Інструментами цієї групи передумов можна вважати штрафи, екологічні платежі, заборони чи санкції, вимоги щодо екологічної стандартизації і ліцензування. Практика екологічної модернізації виробництва суб'єктами підприємництва демонструє, що законодавчі передумови зазвичай найбільш вагомі, особливо ступенем їх посилення. Це пов'язано з тією адміністративною і фінансовою відповідальністю, яка виникає у випадку недотримання законодавчих вимог у сфері природоохорони. Дослідження німецьких підприємств, які позиціонують себе як екологічні новатори, і акціонерного товариства "ZF Friedrichschafen" зокрема, показало, що впровадження екологічних інновацій підпорядковано встановленим законодавчим вимогам і виходить за їхні межі лише тоді, коли це збігається з економічними інтересами компанії (Blättel-Mink et al., 1999, p. 7). Таким чином, серед мотивів, які визначають перебіг екологічної модернізації виробництва, найбільш впливовими є законодавчі, адже вони визначають мінімальний рівень екологічних зобов'язань суб'єкта підприємництва у сфері природоохоронної діяльності, а також встановлюють загальні орієнтири для бізнесу в питаннях екологічної стратегії.

Адміністративні (стимуляційні) передумови поширення екологічної модернізації виробництва також можуть бути розглянуті на макро- і мікрорівнях. Передумови макрорівня передбачають заходи держави, спрямовані на покращення загальних умов підприємницької діяльності, зокрема покращення інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів, оптимізацію податкового навантаження, підтримку малого та середнього бізнесу, забезпечення чесної ринкової конкуренції тощо. Передумовами розвитку екологічної модернізації виробництва на мікрорівні варто вважати прямі державні закупівлі, тендери, субсидіювання, державне кредитування, інвестиційні контракти, спільні проекти, державно-приватне партнерство з конкретними суб'єктами підприємництва. Головною умовою ефективності використання всіх вищезазначених інструментів є їхня доцільність у наявних економічних умовах і відсутність потенційної загрози для розвитку конкуренції у галузі.

У сучасних умовах проведення стимуляційної політики, спрямованої на розвиток інноваційних сфер діяльності, вказує на можливість збереження стійких позицій економіки країни на світовій арені зі створенням потенціалу для подальшого розвитку в умовах переорієнтації світового поділу праці і міжнародної торгівлі. Найбільш розвинені країни світу активно використовують інструменти стимулювання. Наприклад, за даними компанії Deloitte, такі країни ЄС, як Великобританія, Литва, Латвія, Угорщина та Чехія, виплачують з бази для нарахування податку на витрати, що пов'язані із розробкою інновацій, до 300 %. Прикладом високої результативності виважених стимуляційних заходів з боку держави є досвід Індії, яка через програми розвитку "Make in India" та "Digital India" із сумарною кількістю фінансових впливів на рівні 7 млрд дол. на рік дозволила національному IT-сектору стати світовим лідером (Жмеренецький, 2017).

Техніко-технологічні передумови, які передують екологічній модернізації виробництва, характеризують стан техніки та обладнання, що залучені у виробничий процес. Зазвичай високий рівень фізичного і морального зносу

основних засобів стає критичним сигналом для початку проведення модернізації виробництва. Обираючи з ряду альтернативних інвестиційних проєктів, суб'єкти підприємництва, які орієнтуються на досягнення довгострокових конкурентних переваг на ринку, надають перевагу екологічно орієнтованим інвестиційним рішенням.

Передумови проведення екологічної модернізації виробництва, які опираються на рівень екологічності виробництва серед конкуруючих підприємств, входять до групи ринкових. Ринки з високим рівнем конкурентної боротьби і низьким рівнем впливу окремого суб'єкта господарювання зазвичай характеризуються специфічним способом поширення екологічних інновацій. Зокрема, ідеться про послідовницьку стратегію суб'єктів господарювання з меншою ринковою часткою чи слабшим рівнем ринкового впливу впроваджувати екологічні зміни в процес виробництва з метою компенсації конкурентного розриву та збереження вже зайнятої ринкової позиції. Г.І. Циліорик наголошує, що основними рушійними силами поширення інновацій є конкурентна боротьба на ринку та зростаючий попит споживачів, який мотивує ринкових гравців нарощувати свій технічний потенціал для найбільш ефективного задоволення нових потреб (Циліорик, б.д.). Яскравим прикладом інвестицій в екологічну модернізацію виробництва є рішення автомобільного концерну "Volkswagen AG" інвестувати 44 млрд євро в розробку широкої лінійки автомобілів з електроприводом до кінця 2023 р. з наміром налагодити виробництво вже в 2025 р. (Volkswagen інвестує, 2018). Проте коло ринкових передумов не обмежується лише випадками, типовими для висококонкурентних ринкових структур. Трансфер технологій у площині екологічної модернізації виробництва може бути спричинений ринковими передумовами також і в межах олігополістичних ринків, коли укрупнення суб'єктів підприємницької діяльності через злиття чи поглинання приводить до передачі технологій між фірмами. У протилежному випадку дифузії екологічних інновацій у сфері виробництва навпаки, може бути сповільнена низьким рівнем конкуренції на ринку, наявністю картельних змов чи ринковій гегемонії наявного монополіста.

Найменш поширеними, проте не менш ефективними, є ініціативні передумови здійснення екологічної модернізації виробництва суб'єктами підприємництва. Група ініціативних передумов містить ті, які позначають добровільні, етично вмотивовані ініціативи для модернізації. Зазвичай передумови такого роду формуються в колі прогресивного підприємництва, пов'язаного з інноваційними напрямками діяльності та передовими поглядами власників чи менеджменту вищого рівня.

Розроблена структурно-логічна матриця координатного поля передумов (рис. 4) дозволяє наочно зобразити поширеність впливу кожної групи передумов та силу дії на суб'єкт господарювання залежно від різних обставин. Координатне поле розділене на квадранти та має два фактори впливу на положення суб'єкта господарювання. По осі абсцис визначається ступінь автономності суб'єкта господарювання в процесі прийняття рішення про впровадження інновацій у виробничий процес. Чим далі ми рухаємось уздовж осі, тим вищою є ступінь автономності бізнес-одиниці. Відповідно до цього нанесено розмежування координатного поля за сферами максимальної дії кожної з груп передумов. При цьому під час руху від початку координат праворуч дія зазначеної групи передумов не зникає, а лише ослаблюється. Зокрема, найближчою до початку відліку та наймасштабнішою за своєю дією є група передумов

"історичні", адже ступінь автономності суб'єктів господарювання в такому випадку найменший. Ширина діапазону дії цієї групи найбільша, адже всі організації підлягають її впливу. Розглянемо групу "ініціативних передумов". Як було зазначено, вона охоплює передумови, породжені мотивами усвідомленого поліпшення умов виробництва без дії зовнішніх стимулів заохочення чи примусу. Другим фактором, який визначає положення суб'єкта господарювання на координатному полі, є рівень його позиціювання, тобто наскільки масштабною в економічному розрізі є його господарська діяльність. Малому бізнесу відповідає перша межа, позначена на осі

ординат, середньому – друга, великому – третя. Зауважимо, що чим більшим гравцем на ринку чи в галузі є підприємство, тим слабшою мірою воно безпеліційно підлягає дії передумов до інноваційного розвитку. До прикладу, великі компанії, особливо коли йдеться про корпорації, часто самі впливають на головні економічні, а інколи і політичні процеси. Менші за розміром та рівнем впливу фірми вимушені лише перебувати в межах законодавчих рамок та відповідати викликам конкурентного середовища. Тобто, чим правіше та вище розташований суб'єкт господарювання, тим менше на нього діють визначені передумови.

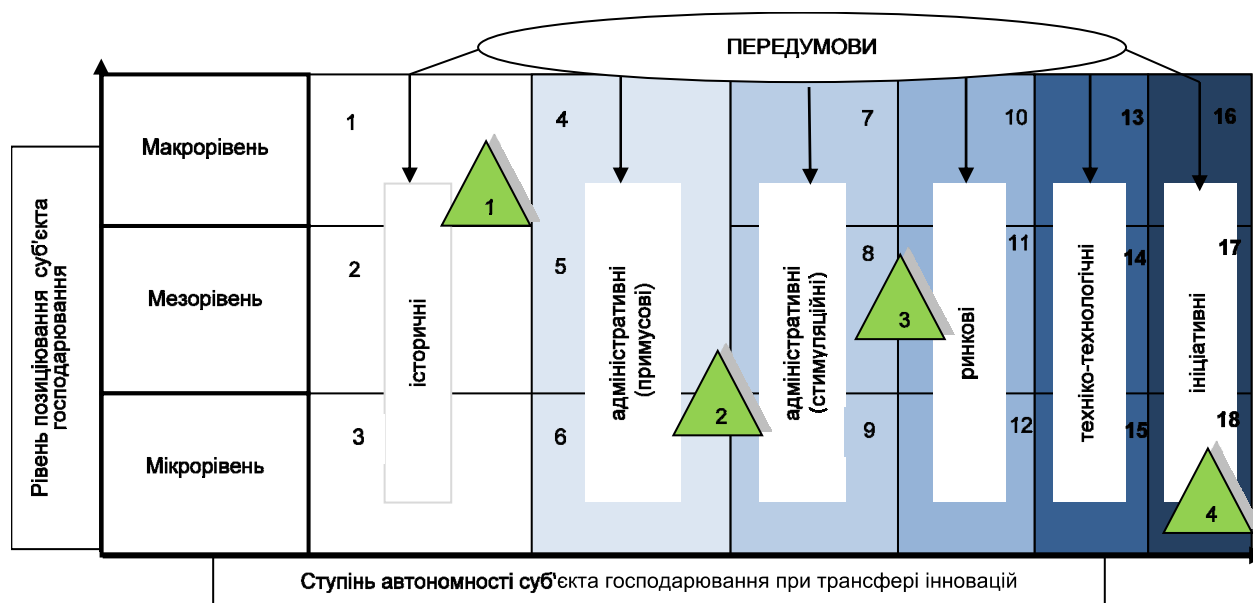


Рис. 4. Структурно-логічна матриця координатного поля передумов екологічної модернізації виробництва суб'єктів господарювання (1–4)

Джерело: розробка авторів.

Як приклад на координатному полі було позначено 4 типи суб'єктів господарювання, хоча потрапляння окремого суб'єкта в конкретний квадрант визначається лише його рівнем автономності та розміром бізнесу. Розглянемо випадок кожного з 4 суб'єктів. Перший суб'єкт господарювання розташований у 1-му квадранті, для якого характерний великий масштаб діяльності, потенційне галузеве лідерство. Проте рівень автономії у прийнятті рішень низький, адже такий суб'єкт господарювання обмежений історичними передумовами, наприклад, станом глобальної економічної кризи (як велика депресія, коли навіть великі гравці на ринку були поставлені перед необхідністю приймати якісь антикризові рішення). Тому в цьому випадку рішення про інноваційну трансформацію буде прийматись відповідно до історичного рівня розвитку промислового виробництва, стану економіки, політичного устрою країни. Гравець такого рівня може мати потенційний вплив на формування умов конкурентної боротьби, економічних чи політичних обмежень, чи навпаки, стимулів. Зазвичай суб'єкти, що перебувають у цьому квадранті, є втілювачами радикальних змін, флагманами в питаннях змін і перетворень, галузевими лідерами, мають значні фінансові ресурси та можуть самостійно ініціювати процес інноваційних перетворень. Другий суб'єкт потрапляє у квадрант 6. Він більш автономний у прийнятті рішення про екологізацію виробництва, є представником малого бізнесу, щодо іннова-

ційного оновлення виступає в ролі послідовника. Найбільш суттєвий вплив на ініціацію трансформаційних процесів на нього чинять передумови з групи "адміністративно-примусові", тобто екологічні рішення не виходять за межі наявних вимог та приймаються пізніше, ніж у лідерів галузі. Суб'єкт господарювання під номером 3 на межі квадрантів 8 та 11 перебуває у ситуації, коли його діяльність відповідає вимогам екологічного законодавства країни, проте з точки зору конкурентної боротьби та можливості залучити державну підтримку для реалізації екологічних проектів є простір для прийняття рішень. Він є впевненим гравцем середньої ланки та новатором з точки зору управлінських рішень. Цікавий випадок 4-го гравця, квадрант 18. Цей суб'єкт господарювання невеликий за масштабом, прийняття рішення про впровадження екологічних інновацій у виробництво є вмотивованим переконаннями керівництва. Він є представником певної екологічної ідеї. Найчастіше таким гравцем можуть виступати проривні, з точки зору екологічних інновацій, стартапи або малий бізнес із крафтовою концепцією, орієнтований на вузький прошарок екосвідомих споживачів.

Дискусія і висновки

Дослідивши питання систематизації передумов проведення екологічної модернізації виробництва, зроблено висновок про відсутність єдиного підходу щодо групування передумов, які впливають на впровадження

екологічних інновацій у виробництво продукції, надання послуг. Учені використовують різні наукові підходи щодо групування: від логічних до математичних, статистичних. Зазвичай більшість авторів виокремлює суттєву роль інструментів екологічної політики на активізацію інноваційної активності у виробничій сфері, а також наголошує на тому, що дія ринкових мотиваційних факторів зростає в міру зростання свідомості споживачів та рівня конкурентної боротьби. Загальною рисою впровадження екологічних інновацій у виробничий процес є переважання екзогенності першопричин, які змушують чи підштовхують суб'єктів підприємництва адаптовувати виробничий процес до сучасних вимог екологічності виробництва та продукції. Лише в деяких випадках філософія компанії чи поява радикально нових невмотивованих наукових розробок стають головними передумовами для початку впровадження "зелених" технологій. Після вивчення теоретичного матеріалу та узагальнення практики впровадження екологічних інновацій у виробничий процес пропонуємо виокремити такі основні групи передумов модернізації: історичні, адміністративні (примусові), адміністративні (стимуляційні), ринкові, техніко-технологічні, ініціативні. Запропонована структурно-логічна матриця передумов вирішує проблему щодо обрання випадкових подій як загального фактора впливу. Зокрема, зростання рівня абстрактності в групуванні дозволяє зробити підхід універсальним та багатофункціональним, придатним для практичного використання як на рівні підприємств, так і державних інституцій. З іншого боку, досягнення високого рівня узагальнення передумов екологічної модернізації виробництва може породжувати питання недостатньої деталізації всередині груп, спірності груповальної ознаки. Тому запропонований підхід може бути доопрацьований у процесі подальших поглиблених досліджень шляхом виділення підгруп у межах груп чи розширеного переліку передумов, які входять до груп.

Внесок авторів: Галина Купалова – методологія, емпіричне дослідження, аналіз джерел, підготовка; Ксенія Демченко – концептуалізація, програмне забезпечення, збір емпіричних даних та їхня валідація.

Список використаних джерел

- Власова, Е. (2013, 13 березня). *Екологическая ситуация в Китае – проблема для всего мира*. Bellona. <https://bellona.ru/2013/03/13/ekologicheskaya-situatsiya-v-kitae-probl/>
- Дамашке, С., & Вачедін Д. (2011, 18 березня). *"Зеленая революция": учим экологии в Германии*. Deutsche Welle. <https://www.dw.com/ru/%D0%B7%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D1%83%D1%87%D0%B8%D0%BC-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8E-%D0%B2-%D0%B3%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8/a-4930181>
- Жмеренецький, О. (2017, 21 листопада). *Протекціонізм або імпорт: чи варто захищати українського виробника*. Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/11/21/631404/>
- Циліурік, Г.І. (б. д.). *Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції*. Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. <https://magazine.faaf.org.ua/innovaciyna-diyalnist-v-umovah-ekonomichnoi-konkurencii.html>
- Blätzel-Mink, B., Becker, S., Katz, I., Stysial, K., & Ünal, S. (1999). *Bedingungen ökologischer Innovation in Unternehmen*. Universität Stuttgart. <https://elib.uni-stuttgart.de/bitstream/11682/8542/1/ab121.pdf>
- Blätzel-Mink, B. (2001). *Wirtschaft und Umweltschutz. Grenzen der Integration von Ökonomie und Ökologie*. Campus Verlag. https://books.google.com.ua/books/about/Wirtschaft_und_Umweltschutz.html?id=mSBA0leuxwK&redir_esc=y
- Dutta, S., Lanvin, B., Leon, L., & Wunsch-Vincent, R. (2021). *Global innovation index 2021: Tracking innovation through the COVID-19 Crisis* (Report 14). World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

- EUROSTAT. (2017). *Innovation statistics*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Innovation_statistics
- Leibniz Centre for European Research. (2004). *End-of-Pipe or Cleaner Production? An empirical comparison of environmental innovation decisions across OECD countries*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/24090/1/dp0482.pdf>
- Peng, B., Zheng, Ch., Wie, G., & Elahi, Eh. (2020). The cultivation mechanism of green technology innovation in manufacturing industry: From the perspective of ecological niche. *Journal of Cleaner production*, №119711. https://www.researchgate.net/publication/345354240_The_cultivation_mechanism_of_green_technology_innovation_in_manufacturing_industry_From_the_perspective_of_ecological_niche
- Schrader, B. (2000). *Ökologische Innovationen in kleinen und mittelständischen Unternehmen*. Geschäftsstelle Berlin.
- Srinivas, H. (2005). *Cleaner Production. Sustainability Concepts*. <https://www.gdrc.org/sustdev/concepts/02-c-prod.html>
- Statistics Finland. (2014). *Adoption of innovations producing environmental benefits in 2012 to 2014*. https://www.stat.fi/ti/inn/2014/inn_2014_2016-06-02_kat_009_en.html
- United Nations Development Organization. (2019). *Industrial development report 2020: industrializing in the digital age*. https://www.unido.org/sites/default/files/files/2019-11/UNIDO_IDR2020-MainReport_overview.pdf
- Volkswagen investuje в нові технології 44 мільярди євро. (2018, 18 листопада). Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/18/642745/>

References

- Blätzel-Mink, B., Becker, S., Katz, I., Stysial, K., & Ünal, S. (1999). *Bedingungen ökologischer Innovation in Unternehmen*. Universität Stuttgart. <https://elib.uni-stuttgart.de/bitstream/11682/8542/1/ab121.pdf>
- Blätzel-Mink, B. (2001). *Wirtschaft und Umweltschutz. Grenzen der Integration von Ökonomie und Ökologie*. Campus Verlag. https://books.google.com.ua/books/about/Wirtschaft_und_Umweltschutz.html?id=mSBA0leuxwK&redir_esc=y
- Cyliurik, G.I. (n. d.). *Innovative activities in the context of economic competition*. Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [in Ukrainian]. <https://magazine.faaf.org.ua/innovaciyna-diyalnist-v-umovah-ekonomichnoi-konkurencii.html>
- Damashke, S., & Vachedin, D. (2011, March 18). *"Green revolution": learn ecology in Germany*. Deutsche Welle [in Ukrainian]. <https://www.dw.com/ru/%D0%B7%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D1%83%D1%87%D0%B8%D0%BC-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8E-%D0%B2-%D0%B3%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8/a-4930181>
- Dutta, S., Lanvin, B., Leon, L., & Wunsch-Vincent, R. (2021). *Global innovation index 2021: Tracking innovation through the COVID-19 Crisis* (Report 14). World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf
- EUROSTAT. (2017). *Innovation statistics*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Innovation_statistics
- Leibniz Centre for European Research. (2004). *End-of-Pipe or Cleaner Production? An empirical comparison of environmental innovation decisions across OECD countries*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/24090/1/dp0482.pdf>
- Peng, B., Zheng, Ch., Wie, G., & Elahi, Eh. (2020). The cultivation mechanism of green technology innovation in manufacturing industry: From the perspective of ecological niche. *Journal of Cleaner production*, №119711. https://www.researchgate.net/publication/345354240_The_cultivation_mechanism_of_green_technology_innovation_in_manufacturing_industry_From_the_perspective_of_ecological_niche
- Schrader, B. (2000). *Ökologische Innovationen in kleinen und mittelständischen Unternehmen*. Geschäftsstelle Berlin.
- Srinivas, H. (2005). *Cleaner Production. Sustainability Concepts*. <https://www.gdrc.org/sustdev/concepts/02-c-prod.html>
- Statistics Finland. (2014). *Adoption of innovations producing environmental benefits in 2012 to 2014*. https://www.stat.fi/ti/inn/2014/inn_2014_2016-06-02_kat_009_en.html
- United Nations Development Organization. (2019). *Industrial development report 2020: industrializing in the digital age*. https://www.unido.org/sites/default/files/files/2019-11/UNIDO_IDR2020-MainReport_overview.pdf
- Vlasova, E. (2013, March 13). *Ecological situation in China – the problem for the whole world*. Bellona [in Ukrainian]. <https://bellona.ru/2013/03/13/ekologicheskaya-situatsiya-v-kitae-probl/>
- Volkswagen invests 44 billion Euros in new technologies. (2018, November 18). Ekonomichna pravda [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/18/642745/>
- Zhmerenezkyi, O. (2017, November 21). *Protectionism or imports: is it worth to protect Ukrainian producers?* Ekonomichna pravda [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/11/21/631404/>

Отримано редакцію журналу / Received: 30.05.23
Прорецензовано / Revised: 15.06.23
Схвалено до друку / Accepted: 25.08.23

Galyna KUPALOVA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-4486-8349
e-mail: prof.galina@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Kseniia DEMCHENKO, Postgraduate Student
ORCID ID: 0000-0001-9964-1227
e-mail: ksenjakrivko@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

NECESSITY AND PREREQUISITES FOR ECOLOGICAL MODERNIZATION OF MANUFACTURING BY BUSINESS SUBJECTS

B a c k g r o u n d . *The purpose of this paper is to examine the main preconditions for the ecological modernization of production. The study considers some grouping approaches used in Europe. It is defined that scientific approaches to precondition analyses are diverse and depend mostly on research objectives, data quality, and chosen research method. The authors propose their method of preconditions systematization that allows one to take into account the basic stimulating factor and is based on the explored experience of ecological innovation implementation. According to this approach, it is divided into five groups of modernization factors: historical, legislative, stimulating, marketing, and technical.*

M e t h o d s . *It was used general scientific methods, in particular, analysis and synthesis; the comparative method was used to compare existing approaches to systematizing the prerequisites for the environmental modernization of production; the method of abstraction and generalization was used in the process of developing the author's approach to systematizing the prerequisites for environmental modernization of production by subjects of sub-industries.*

R e s u l t s . *The result of the study is the presentation of the author's approach to systematizing the prerequisites for ecological modernization of production by business entities*

C o n c l u s i o n s . *The research has shown that there is no single methodology for systematizing the factors that trigger the mechanism of ecological modernization of manufacturing processes. Based on these conclusions, an attempt was made to develop an approach to systematization of the prerequisites for making a decision to initiate environmental modernization of production among business entities. As a result, it was proposed to assign six main categories that logically combine and structure all possible factors for stimulating the ecologization of production: historical, legislative, incentive, market, technical and progressive. The categories of influence are in a certain interdependence and subordination, characterizing the level of occurrence of the influence factor and the degree of autonomy of the business entity in the decision-making process.*

K e y w o r d s : *enterprise, entrepreneurship, business subject, production, ecological modernization, ecological innovations, innovative development, prerequisites for modernization, structural and logical matrix, management.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 336.648

JEL M21

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/12>

Аліна МАГОМЕДОВА, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0002-7638-2098

e-mail: alinamagomedova@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ГРАНТОВА ПРОГРАМА ЄРОБОТА ЯК СУЧАСНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Вступ. Під час воєнного стану в Україні неабиякого розвитку набувають альтернативні джерела фінансування господарської діяльності, зокрема такі, як: краудфандинг, венчурне фінансування, залучення фінансових ресурсів від бізнес-янголів, а також грантове фінансування. Фінансування підприємницької діяльності шляхом залучення грантових коштів здійснюється в межах реалізації ряду програм, ініційованих урядовими та неурядовими (національними та іноземними) організаціями, зокрема, – це державна програма «Робота за напрямом "Власна справа"». Метою дослідження є вивчення особливостей та узагальнення результатів реалізації грантової програми «Робота за напрямом "Власна справа"» за підсумками 2022 р.

Методи. Основу дослідження становить використання таких методів: порівняльного аналізу – для представлення окремих напрямів грантової програми «Робота»; структурного аналізу – для висвітлення інформації щодо результатів фінансування підприємств відповідно до грантової програми за географічною ознакою; опитування – для проведення анкетування учасників грантової програми та оприлюднення результатів опитування; статистичні та графічні – для аналізу та наочного представлення результатів опитування; логічного узагальнення – для систематизації основних тенденцій і проблем реалізації програми «Робота за напрямом "Власна справа"».

Результати. Дослідження засвідчило ефективність реалізації програми «Робота за напрямом "Власна справа"». Найбільшу кількість заяв погоджено підприємствам, які здійснюють господарську діяльність у західних областях України, а також у м. Києві та Київській обл. У 2022 р. профінансовані переважно не інноваційні бізнес-ідеї, а традиційні види діяльності, такі як оптова та роздрібна торгівля, організація харчування, надання індивідуальних послуг населенню.

Висновки. Обґрунтовано необхідність вдосконалення окремих етапів програми, а саме: перевірка ділової репутації заявника й оприлюднення підсумків кожної хвилі програми (оприлюднення рейтингу заявників). Для більшості аплікантів це виявилось найскладнішим етапом, оскільки умовами програми некоректно визначені самі параметри такої перевірки. Невідпрацьованим є механізм оприлюднення результатів кожного етапу програми. Замість загального рейтингу аплікантів із зазначенням видів їхньої економічної діяльності оприлюднюються списки погоджених заяв у вигляді індивідуальних номерів, присвоєних сервісом Дія.

Ключові слова: бізнес-модель, підприємницька діяльність, грантове фінансування, програма «Робота», державна підтримка підприємницької діяльності.

Вступ

Сьогодні, в умовах воєнного стану, доступ до фінансових ресурсів є надзвичайно важливою і необхідною умовою функціонування підприємства та розвитку його бізнес-моделі. Традиційними джерелами фінансування господарської діяльності є використання власних коштів; використання залучених та позикових ресурсів; змішане фінансування (Бражник, Ралко, & Яловега, 2018, с. 58). Кредитування – традиційний спосіб залучення фінансових ресурсів. Однак ставки, за якими комерційні банки пропонують фінансову підтримку бізнесу, надзвичайно високі. Тому заслуговує окремої уваги урядова програма "Доступні кредити 5–7–9 %", що передбачає спрощення доступу підприємств малого та середнього бізнесу до банківського кредитування. Реалізація програми розпочалась у лютому 2020 р. і досі триває.

Водночас в Україні надзвичайної популярності набувають альтернативні способи залучення фінансової підтримки підприємницької діяльності, а саме: краудфандинг (краудінвестинг, краудлендинг) як спільне фінансування підприємницької діяльності чи реалізація окремого бізнес-проекту на умовах благодійності; залучення венчурного фінансування та фінансових ресурсів від бізнес-янголів для реалізації бізнес-ідеї з високою інноваційною цінністю; грантове фінансування від державних і неурядових організацій, яке в Україні набуває неабиякої популярності, пропонуючи різні програми та різні умови участі в отриманні фінансування. Грантове фінансування передбачає надання коштів державною, недержавною спеціалізованою або приватною особою суб'єкта для реалізації окремого проекту або провадження

підприємницької діяльності загалом. Зазвичай грантові програми обмежені в часі (від одного до трьох років) і пропонуються для впровадження існуючої державної політики, пілотування нових способів провадження господарської діяльності або досягнення результатів бізнесу, пов'язаних зі значним рівнем суспільної користі (високий соціальний, екологічний, демографічний та інший вид ефекту). На сьогодні спостерігаємо значну пропозицію урядових грантових програм, зокрема різні напрями програми «Робота». «Робота» – це державна програма фінансування підприємницької діяльності, спрямована на відновлення чи започаткування бізнесу, реалізацію бізнес-проектів, створення нових робочих місць та розвитку спеціальностей, які користуються найбільшим попитом на ринку праці в Україні. Реалізація цієї урядової програми здійснюється за кількома напрямками, однак особливий інтерес щодо високого рівня попиту та наявності великої кількості аплікантів становлять саме особливості та узагальнення результатів реалізації грантової програми «Робота за напрямом "Власна справа"» за підсумками 2022 р.

Огляд літератури. У літературі чимало уваги приділено вивченню питання пошуку джерел залучення фінансових ресурсів для провадження господарської діяльності підприємства, розвитку його бізнес-моделі. Зокрема особливостям і принципам краудфандингу присвячені праці таких вчених, як: О.В. Корнух, Ю.А. Донських (Корнух, & Донських, 2018, с. 17); І.О. Ахновської, О.В. Левченко (Ахновська, & Левченко, 2021, с. 79), І.М. Манаєнко, А.С. Діденко (Манаєнко, & Діденко, 2017, с. 16).

Проблеми та основні питання фінансування стартапів розглянуто в працях А.Р. Дуба (Дуб, & Хлопецька, 2016, с. 77–80), який виокремлює діяльність бізнес-янгелів і бізнес-інкубаторів як основних донорів фінансових ресурсів для стартаперів; Р.І. Баб'ячка та І.І. Кульчицького (Баб'ячок, & Кульчицький, 2018), які ґрунтовно розглянули тенденції розвитку стартапів в Україні, їхні джерела фінансування, особливості інфраструктури підтримки стартап-руху, перспективи та перешкоди розвитку стартапів в Україні.

Фінансуванню інноваційного розвитку підприємницької діяльності присвячені праці П. Робертса, С. Лалла (Roberts, & Lall, 2019), які дослідили роль акселераторів у розвитку соціального підприємництва; В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанової (Зянько, & Єпіфанова, 2015); М.І. Дибі, О.М. Юркевич (Діба, & Юркевич, 2013). Зокрема в праці О.Г. Малій (Малій, 2020, с. 76) узагальнено основні проблеми фінансування інноваційного розвитку підприємств в Україні: низькі обсяги витрат підприємств на інноваційну діяльність; нестача власних фінансових ресурсів; відсутність довгострокового кредитування інноваційних проєктів з боку банківської системи; недостатність підтримки інноваційної сфери з боку держави, недостатня сформованість інноваційної інфраструктури; підвищений ризик інвестування інновацій.

Такі вчені, як Н.В. Бондарчук і Ж.В. Гарбар (Ж.В. Гарбар, & В.А. Гарбар, 2019), П. Гомперс, Д. Лернер (Gompers, & Lerner, 2001), А.Д. Петрашевська, К.І. Пенкова (Петрашевська, & Пенкова, 2019), присвятили свої праці проблемам венчурного фінансування. Зокрема, Н.В. Бондарчук (Бондарчук, 2022, с. 75) виділяє такі проблеми венчурного фінансування: політична та економічна криза, недосконалість законодавчої бази, обмежені джерела фінансування, низька бізнес-культура, низький рівень венчурної освіти. Разом з тим, у науковій літературі майже відсутні роботи, присвячені вивченню особливостей та результатів реалізації програм грантового фінансування, зокрема державного.

Методи

Методологічну та теоретичну основу дослідження становлять результати досліджень, представлені у вітчизняних та іноземних наукових працях, які присвячені питанням фінансування підприємницької діяльності для розвитку існуючої чи формування нової бізнес-моделі;

аналітична інформація, оприлюднена урядовими організаціями. Дослідження побудовано на використанні таких методів: порівняльного аналізу – для представлення окремих напрямів грантової програми «Робота»; структурного аналізу – для висвітлення інформації щодо результатів фінансування підприємств відповідно до грантової програми за географічною ознакою; опитування – для організації анкетування учасників грантової програми та оприлюднення результатів анкетування; статистичні та графічні – для аналізу та наочного представлення результатів опитування; логічного узагальнення – для систематизації ключових тенденцій та основних проблем реалізації програми «Робота» за напрямом «Власна справа».

Результати

Сьогодні в Україні спостерігаються надзвичайно динамічні тенденції розвитку грантового фінансування підприємницької діяльності. Пропозиція грантових програм є найбільш поширеною за всі часи незалежності України. Наявність таких програм (урядових і неурядових) дозволяє підприємствам залучати кошти та продовжувати господарську діяльність, незважаючи на безліч наслідків економічної кризи. У табл. 1 представлено та охарактеризовано основні напрями державної програми підтримки підприємницької діяльності в Україні «Робота». Зауважимо на результати реалізації програми «Робота» за напрямом «Власна справа». Ця програма розрахована на учасників, які планують почати власну підприємницьку діяльність або прагнуть розвивати бізнес-модель малого чи мікробізнесу. Такі підприємства мають можливість залучити грантові кошти для таких потреб, як: придбання обладнання і меблів; закупівлі ліцензійного програмного забезпечення, свійських тварин і птиці, багаторічних насаджень, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних з реалізацією бізнес-плану (до 50 % розміру мікрогранту); послуги маркетингу та реклами (до 10 % розміру мікрогранту); орендної плати за нежитлове приміщення (до 25 % розміру мікрогранту); орендної плати за обладнання (до 10 % відсотків розміру мікрогранту); лізинг обладнання, окрім автомобілів, мотоциклів та інших транспортних засобів особистого користування (до 50 % загального розміру мікрогранту); використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія, франчайзинг) (Деякі питання надання грантів..., 2022).

Таблиця 1

Основні напрями державної програми «Робота» щодо підтримки підприємницької діяльності в Україні

№ з/п	Назва напрямку	Стисла характеристика
1	Власна справа	Створення або розвиток власного бізнесу (сума гранту: 50–250 тис. грн). Надання мікрогранту в розмірі 50 тис. грн передбачає необхідність створення щонайменше одного робочого місця, а в розмірі до 250 тис. грн – двох і більше робочих місць, а також здійснення господарської діяльності мінімум протягом трьох років і сплату податків до бюджету
2	Свій сад	Розвиток власного садівництва, ягідництва та виноградарства (140–400 тис. грн на 1 га). Гранти надаються для саду, площею від 1 до 25 га. Земельна ділянка має бути у власності або з оформленим правом користування нею щонайменше на 7 років. Умови надання гранту передбачають створення робочих місць, подальшу діяльність протягом щонайменше 5 років та сплату податків
3	Своя теплиця	Розвиток тепличного господарства (до 7 млн грн за 2 га, але не більше 70 % вартості проєкту). На етапі подачі заявки необхідно надати проєкт майбутньої теплиці площею від 1,6 га до 2,4 га. Кошти можна витрачати на оплату рахунків щодо її зведення. Термін будівництва – до 1 року. Земельна ділянка має бути у власності або з оформленим правом користування нею щонайменше на 7 років. У подальшому отримувач гранту має створити від 40 робочих місць, здійснювати діяльність понад 3 роки та сплачувати податки
4	Новий рівень	Створення або розвиток переробного підприємства (8 млн грн, за умови створення не менше 25 робочих місць). Грант покриває не більше 70 % вартості проєкту. Отримувач зобов'язаний у подальшому працювати понад 3 роки та створити до 25 робочих місць

Закінчення табл. 1

№ з/п	Назва напрямку	Стисла характеристика
5	Старт в ІТ (у розробці)	Гранти на навчання ІТ-спеціальностям. Витратити кошти можна буде лише на визначених навчальних майданчиках. Умова надання – попередній досвід роботи щонайменше 18 міс. у будь-якій сфері та подальше продовження роботи в ІТ
6	ІТ стартап (у розробці)	Гранти для ІТ-стартапів на всіх етапах їх розвитку (від 750 тис. грн до 3,5 млн грн). Кошти можна витратити на зарплати, маркетинг, R&D. Основна умова – створення щонайменше 5 робочих місць (на перших етапах) і сплата податків

Заявником, тобто особою, яка має право брати участь у грантовій програмі «Робота за напрямом "Власна справа"», може бути:

1) фізична особа, яка планує розпочинати підприємницьку діяльність;

2) фізична особа, яка вже має досвід реалізації підприємницької діяльності;

3) юридична особа. Такий заявник має відповідати основним критеріям, а саме: не перебувати і не провадити господарської діяльності на тимчасово окупованій території України; не провадити господарської діяльності на території росії; не перебувати під санкціями; не мати порушених справ про банкрутство; мати відсутнє рішення суду

про притягнення до кримінальної відповідальності за корупцію; не мати заборгованості перед бюджетом.

За підсумками 2022 р. з початку реалізації програми «Робота, напрям "Власна справа"», схвалено грантів на суму близько 776,8 млн грн для 3321 підприємця. Прогнозується, що такі показники дозволять створити 8313 нових робочих місць в Україні (Державний центр зайнятості, 2022a,b). Відбір грантових заявок відбувався відповідно до Порядку проведення оцінювання заяв, критеріїв оцінювання та необхідної кількості балів (оцінки) для прийняття Державним центром зайнятості рішень про надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу (Порядок проведення оцінювання заяв..., 2022) (рис. 1).

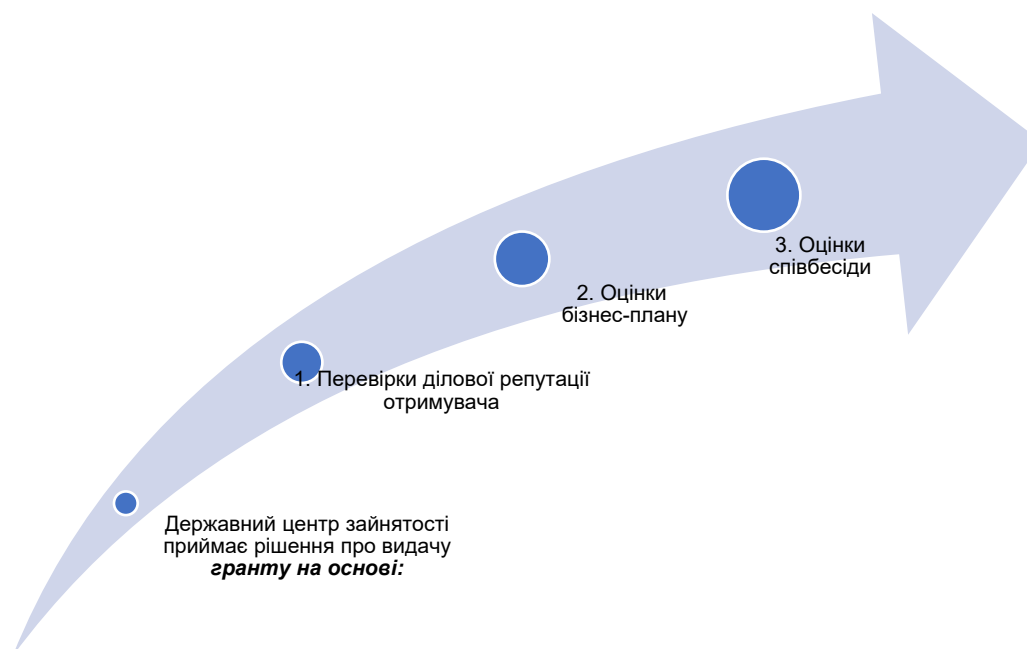


Рис. 1. Схематичне зображення процесу прийняття рішення щодо схвалення гранту за програмою «Робота, напрям "Власна справа"»

Метою цієї роботи не передбачений детальний аналіз критеріїв відбору заявників. Однак варто наголосити, що критеріїв, які висуваються до аплікантив, близько 20-ти, і вони структуровані окремо для юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців з відповідною бальною шкалою та ваговими коефіцієнтами. Для прикладу, за науковий ступінь заявник – фізична особа – підприємець може отримати 10 балів з ваговим коефіцієнтом 0,4; якщо такий заявник має утриманців, то автоматично він отримує 0 балів, а вагомість такого коефіцієнта становить 1.

Протягом 2022 р. реалізація програми «Робота, напрям "Власна справа"», здійснювалася в декілька хвиль. Під хвилями розуміється ряд етапів з чіткими дедлайнами, відповідно до яких приймалися заявки від підприємств та оприлюднювалися результати відбору. Програма «Робота, напрям "Власна справа"», розпочалась 1 липня 2022 р. і налічувала 12 періодів

(хвиль) подання заяв протягом 2022 р. Упродовж першої хвилі, 1–10 липня 2022 р., підприємці подали 3134 заявки. Протягом наступних хвиль кількість заяв зазвичай становила до 1000 осіб. Остання хвиля за підсумками 2022 р., результати якої були оприлюднені в грудні 2022 р., налічувала близько 2000 заяв.

Якщо проаналізувати регіональну ознаку розподілу фінансування та схвалення грантових заявок, то її основна характеристика пов'язана з наданням фінансових ресурсів суб'єктам підприємницької діяльності, які провадять господарську діяльність у безпечних регіонах. Зокрема, найбільше грантових заявок схвалено у Львівській, Київській, Чернівецькій, Рівненській, Вінницькій, Тернопільській, Хмельницькій, Івано-Франківській областях та в м. Києві. Періодично фінансування надавали заявникам з Дніпропетровської, Одеської, Полтавської, Волинської та Сумської областей. Зовсім не фінан-

сувались заявки, подані підприємцями з Харківської обл. і тимчасово окупованих територій.

Програма «Робота, напрям "Власна справа"», користувалась надзвичайно високим попитом серед підприємців у 2022 р., і тому Наказом Міністерства економіки України було прийнято рішення продовжити її реалізацію в 2023 р. (Уряд вдосконалив програми..., 2023).

За підсумками реалізації програми проведено опитування серед її учасників, а також узагальнено аналітичну інформацію, зроблено висновки щодо основних тенденцій розвитку програми та перспектив її реалізації у

майбутньому. В опитуванні взяли участь діючі та потенційні суб'єкти господарювання. Процес комунікації з респондентами відбувався шляхом особистого спілкування у профільних групах підприємців, взаємодії з аплікантами шляхом надання їм консалтингових послуг щодо підготовки грантової заявки, а також шляхом аналізу інформації, представленої на форумі, присвяченому річниці досліджуваної програми.

Серед основних аплікантів на залучення грантових коштів у 2022 р. були саме фізичні особи-підприємці (рис. 2), жінки у віці від 30 до 45 років.

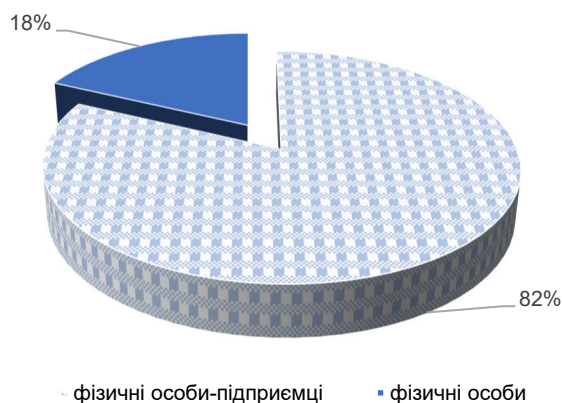


Рис. 2. Статус осіб-заявників за програмою «Робота, напрям "Власна справа"», у 2022 р., %

Більшість респондентів (51 %) мали вищу освіту, однак при цьому 40 % опитаних звертались за платною консультацією з метою підготовки заявки для участі в програмі. За платною консультацією звертались 42 % респондентів, яким погодили грантову заявку, і 50 % серед них все ж мали вищу освіту. Окрім платних послуг, заявники мали можливість отримати безкоштовну консультацію від профільних організацій, працівники яких були залучені до процесу реалізації програми. Зокрема, йдеться про консультаційну підтримку, яку забезпечували регіональні центри зайнятості та працівники

АТ "Ощадбанк". Результати оцінювання такої підтримки наведено на рис. 3. Усі 48 % респондентів зазначили, що вони відвідували додаткові (безоплатні) навчальні заходи (майстер-класи, воркшопи та ін. заходи), які знаходили власними зусиллями і прослуховування яких дозволило отримати інформацію, що спростила процедуру подачі заявки. Щодо подальшої участі респондентів у програмі, то 35 % опитаних не планували подавати заявку для отримання фінансування за програмою «Робота, напрям "Власна справа"» у 2023 р. (рис. 4).

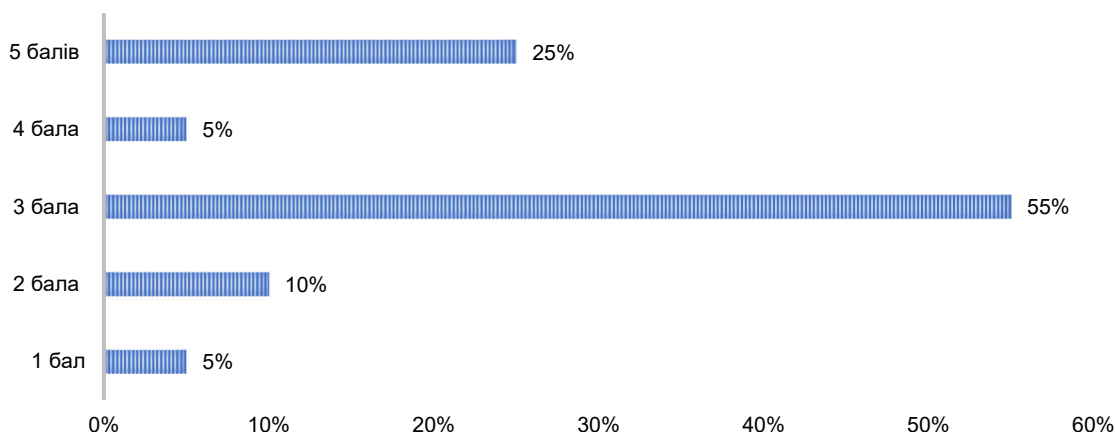


Рис. 3. Оцінювання рівня консультаційної підтримки органами, залученими до проєкту «Робота, напрям "Власна справа"», (Центр зайнятості, АТ "Ощадбанк" та ін.), %

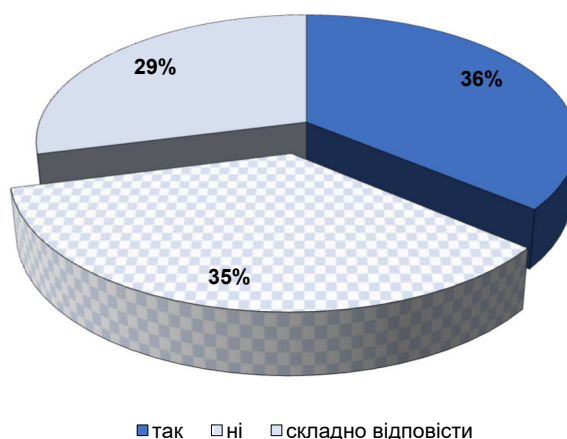


Рис. 4. Подальші плани респондентів щодо участі в програмі «Робота, напрям "Власна справа"», %

Результати, наведені на рис. 4, справедливо можна пов'язати із фактом, що частина цих респондентів все ж отримала фінансування, тому не була зацікавлена в подальшій участі у програмі. Підприємців, які планували повторно подавати заявку для отримання фінансування, налічувалось близько 36 % від загальної кількості респондентів. Переважно це особи, яким відмовлено у видачі гранту з поважних причин. У той же час 29 % респон-

дентів складно спрогнозувати свої подальші дії щодо участі в програмі. Можна припустити, що такі результати зумовлені нечіткою та певною мірою непрозорою процедурою погодження грантових заявок. Думки респондентів щодо рівня прозорості процедури погодження заявок за програмою «Робота, напрям "Власна справа"», представлено на рис. 5.

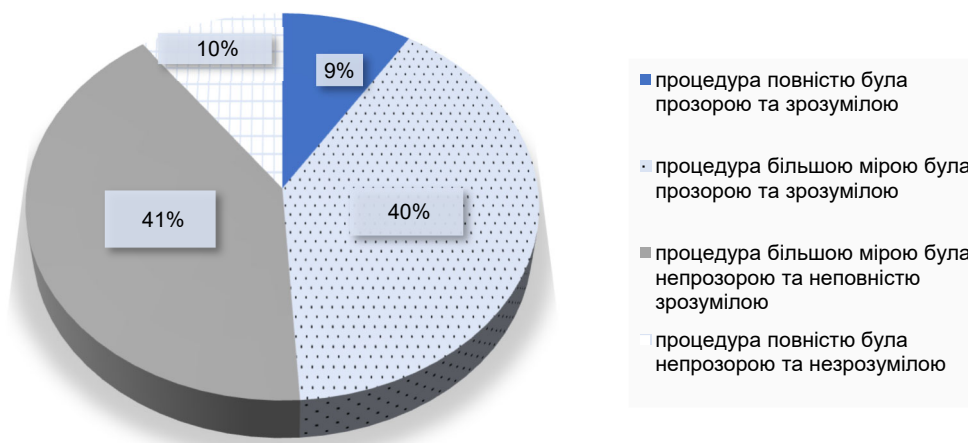


Рис. 5. Рівень прозорості програми «Робота, напрям "Власна справа"», %

Дискусія і висновки

Таким чином, дослідження процесу реалізації державної програми фінансування малого та мікробізнесу «Робота, напрям "Власна справа"», у 2022 р. дозволили зробити ряд висновків та визначити основні тенденції реалізації. *По-перше*, фінансуванню за цією програмою підлягають не інноваційні бізнес-моделі або бізнес-моделі з низьким рівнем інноваційної цінності. Така тенденція обумовлена рівнем фінансування, тобто 50–250 тис. грн – це надзвичайно низький бюджет для реалізації інноваційної бізнес-моделі, навіть у межах вже існуючого

бізнесу. Серед наших респондентів фінансування отримали підприємці, які здійснюють такі види діяльності: очищення та продаж питної води; виробництво веганських десертів; онлайн торгівля запасними частинами для електронних приладів; пошиття одягу; станція технічного обслуговування; діяльність кафе і салонів краси тощо. *По-друге*, процедура подачі заявки на отримання фінансування дещо ускладнена, оскільки погодити її мають різні організації, які часом працюють незлагоджено. На рис. 6 представлено процес подачі заявки.

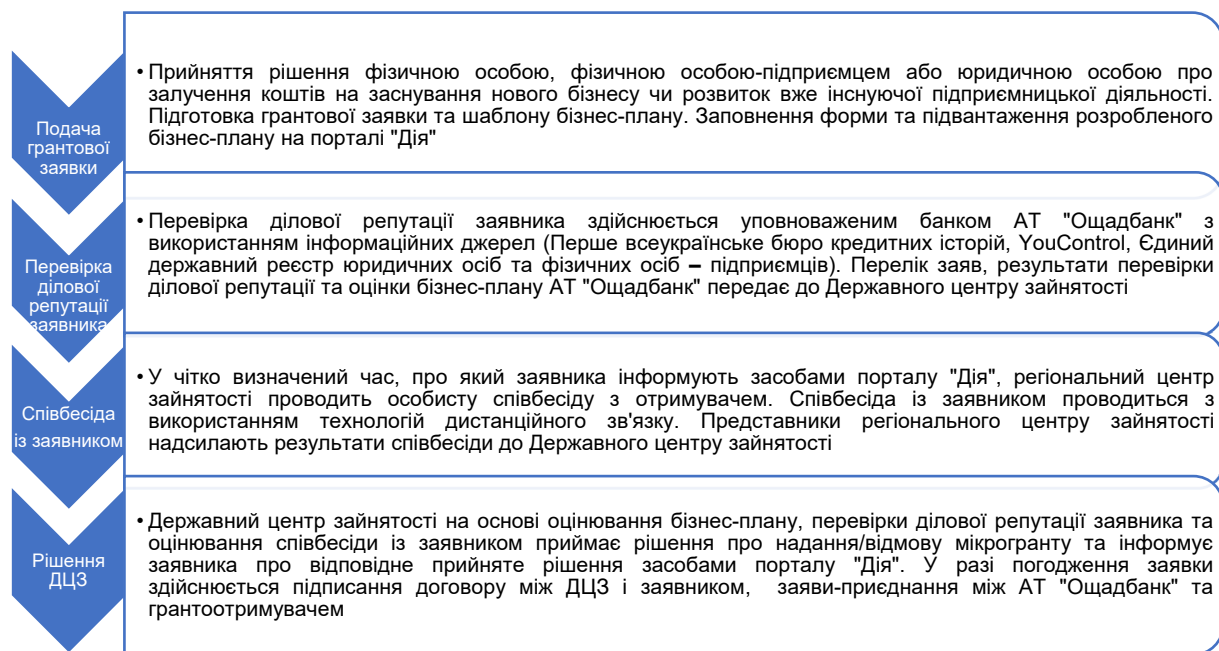


Рис. 6. Коротка характеристика основних етапів проєкту «Робота, напрям "Власна справа"»

По-третє, однією з проблем реалізації програми «Робота, напрям "Власна справа", є перевірка ділової репутації заявника. Справа в тому, що ця перевірка здійснюється за такими критеріями як: прізвище, ім'я та по батькові заявника, а не за реєстраційним номером облікової картки платника податків. Такий підхід часто призводить до ситуації, коли система видає некоректні дані, тобто система знаходить особу з ідентичним до заявника прізвищем, іменем та по батькові, яка має непогашені банківські борги, фігурує у кримінальних провадженнях тощо, а тому автоматично відмовляє заявнику в участі у програмі, незважаючи на той факт, що він має інший реєстраційний номер облікової картки платника податків. Тобто у таких випадках аналітика працівниками АТ "Ощадбанк" не здійснюється, а підприємець автоматично втрачає можливість отримати фінансування господарської діяльності. Подібних випадків, коли заявник отримував відмову в участі у програмі з причин некоректної перевірки ділової репутації, надзвичайно багато. Дехто із заявників звертався за роз'ясненнями або готував відповідні петиції (Проти некоректного..., 2022) з метою вирішити вищевказану проблему.

По-четверте, варто зазначити, що підприємці, яким погодили заявку, фізично кошти на власні поточні рахунки не отримують. Кошти із цільового фонду перераховуються на спеціальний поточний рахунок у АТ "Ощадбанк", і з цього рахунку працівник банку здійснює оплату рахунків, наданих підприємцями. Такий підхід сприяє розвитку бюрократії, що призводить до затримки освоєння грантових коштів.

По-п'яте, окрім того, що процедура подачі заявки тривала, результати підведення підсумків непрозорі. Ідеться про відсутність оприлюдненої інформації щодо рейтингу заявників, незважаючи на те, що відповідно до нормативного забезпечення програми, на кожному етапі її реалізації визначається рейтинг учасника.

Окрім того, основними проблемами реалізації програми заявники вважають також проблеми в роботі сервісу "Дія", які не дозволяють синхронізувати дані порталу з даними інших державних організацій та установ; у зв'язку з періодичною некоректною роботою порталу деякі

заявники не отримали фінального рішення щодо результатів програми (Дія, б.д.). Також тривалою є процедура зміни цільового фінансування: умовами програми вона передбачена, але триває довго і в деяких випадках є причиною відмови заявника від використання отриманих за програмою коштів. Результати дослідження показали, що переважно фінансуванню підлягає вже існуюча господарська діяльність, а також та, яка провадиться на відносно безпечній території України (західні області). Очевидно, що такий підхід значно звужує напрями підтримки бізнесу. Адже дуже часто здійснення підприємницької діяльності гальмує саме нестача фінансових ресурсів. Тому в межах реалізації програми «Робота, напрям "Власна справа", варто погоджувати заявки для нових підприємців пропорційно погодженням заявкам, які надходять від підприємств, які вже функціонують. За цим самим принципом варто звернути увагу на фінансування заявок, які надходять від підприємств, розташованих на територіях, постраждалих унаслідок військової агресії російських військ. Часто відомі випадки, коли підприємці відмовлялись від грантових коштів, оскільки отримали погодження на фінансування, перебуваючи в безпечному регіоні (як внутрішньо переміщені особи), але не змогли релокувати грант та використати його, повернувшись додому (до відносно небезпечного регіону – м. Харків). Однак зауважимо, що саме ці регіони потребують більших інвестицій для відновлення бізнес-клімату та відбудови економіки.

Дискусійні питання щодо програми «Робота, напрям "Власна справа", насамперед пов'язані власне з подальшою реалізацією програми в 2023 р. Зауважимо, що основними стейкхолдерами програми є апліканти-підприємці та грантодавець (основний розпорядник бюджетних коштів – Міністерство економіки України). Підприємці отримують фінансування, яке протягом 3 років мають повернути, шляхом виплати податків і зборів, які корелюють з кількістю найманих працівників, та спрямовуються до державного бюджету. Процедура працевлаштування нових найманих працівників, нарахування та виплати їм заробітної плати, а також сплати відповідних податків і зборів, – є зрозумілою та прозорою. Водночас

дискусійними, а тому такими, які потребують першочергового перегляду і вдосконалення щодо прозорості та розуміння для підприємців, є питання, пов'язані з реалізацією окремих етапів програми «Робота», напрям "Власна справа". А саме, ідеться про процедуру перевірки ділової репутації заявника, а також оприлюднення загального рейтингу заявників з метою формування висновків: які види економічної діяльності вважаються перспективними й отримують грантове фінансування найчастіше.

Окрім того, прогнозується подальше зростання попиту на консалтингові послуги для бізнесу, адже значна частина грантоотримувачів не має спеціальної фахової підготовки і може зазнати проблем (операційного, стратегічного характеру) щодо подальшої реалізації підприємницької діяльності та освоєння грантових коштів. Зважаючи на відсутність комплексних наукових оглядів заasad реалізації державних грантових програм та презентації результатів їх імплементації вітчизняними дослідниками, подальший науковий інтерес становить процедура збору статистичних даних щодо освоєння грантових коштів, отриманих підприємцями за підсумками 2022 р, а також аналіз основних тенденцій реалізації програми «Робота», напрям "Власна справа", у 2023 р.

Список використаних джерел

- Ахновська, І., & Левченко, О. (2021). Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки. *Підприємництво та інновації*, 16, 76–82.
- Баб'ячок, Р.І., & Кульчицький, І.І. (2018). Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. *Аналітичний матеріал проекту № 51321 "Посилення впливу громадськості на євроінтеграційні процеси у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку України"*. <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>
- Бондарчук, Н.В. (2022). Проблеми функціонування механізму венчурного фінансування в Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*, 18(2), 177–184.
- Бражник, Л.В., Ралко, І.О. & Яловега, В.О. (2018). Джерела фінансування господарської діяльності підприємств. *Вісник Полтавської державної аерарної академії*, 3, 57–62.
- Гарбар, Ж.В., & Гарбар, В.А. (2019). Венчурний капітал у контексті фінансування інноваційної діяльності. *Аеросвіт*, 197, 3–11.
- Державний центр зайнятості. (2022a). *Запроцював офіційний сайт проекту «Робота»*. Взято 26 червня 2023 р. з <https://www.dcz.gov.ua/povnyazapracuvav-ofitsiynny-sayt-proyektu-yerobota>
- Державний центр зайнятості. (2022b). *Нові урядові програми в дії*. Взято 26 червня 2023 р. з <https://www.dcz.gov.ua/novyna/novi-uryadovi-programy-v-di>
- Деякі питання надання грантів бізнесу. (2022). Кабінет Міністрів України (Постанова № 738 від 21 червня 2022 р.). Взято 26 червня 2023. https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220738?an=1&ed=2023_04_10
- Діба, М.І., & Юркевич, О.М. (2013). *Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України*. КНЕУ.
- Дія (б. д.). *«Робота»*. Взято 26 червня 2023 р. <https://erobota.dia.gov.ua/>
- Дуб, А.Р., & Хлопецька, М.-С.Б. (2016). Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. *Регіональна економіка*, 1, 87–92.
- Зянько, В.В., & Єпіфанова, І.Ю. (2015). *Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України*. УНІВЕРСУМ-Вінниця.
- Корнук, О.В., & Донських, Ю.А. (2018). Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні. *Ефективна економіка*, 11, 16–21.
- Малій, О.Г. (2020). Джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*, 4, 73–77.
- Манаєнко, І.М., & Діденко, А.С. (2017). Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу. *Актуальні проблеми економіки та управління*, 11, 14–21.
- Петрашевська, А.Д., & Пенкова, К.І. (2019). Світовий досвід венчурного фінансування підприємств телекомунікаційної сфери в умовах розвитку цифрової економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 23. Ч. 2, 65–71.
- Порямок проведення оцінювання заяв, критерії оцінювання та необхідна кількість балів (оцінки) для прийняття Державним центром зайнятості рішень про надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу. (2022). Міністерство економіки України (Наказ № 1969 від 06.07.2022 р.). <https://ips.ligazakon.net/document/view/re38087?an=30>

Проти некоректного та дискримінаційного оцінювання за програмою «Робота». (2022). Кабінет Міністрів України (Петиція 5081). <https://oldpetition.kmu.gov.ua/kmu/Petition/View/5081>

Уряд вдосконалив програми грантової підтримки бізнесу «Робота». (2023, 18 січня). Міністерство економіки України. Взято 26 червня 2023. <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-vdoskonalyv-prohramy-hrantovoi-pidtrymky-biznesu-ierobota>

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168.

Roberts, P.W., & Lall, S.A. (2019). *Observing acceleration: Uncovering the effects of accelerators on impact-oriented entrepreneurs*. Palgrave Macmillan.

References

Against incorrect and discriminatory evaluation under the "yeRobota" program. (2022). Kabinet Ministriv Ukrainy. (Petition 5081). Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://petition.kmu.gov.ua/kmu/Petition/View/5081>

Akhnovska, I., & Levchenko, O. (2021). *Development of crowdfunding for financing small business under conditions of the information economy. Pidpryemnytstvo ta innovatsii*, 16, 76–82 [in Ukrainian].

Babychok, R.I., & Kulchytskyi, I.I. (2018). *The main trends in the development of startups in Ukraine – problems, obstacles and opportunities. Analitichnyi material proektu № 51321 "Posyleniia vplyvu hromadskosti na yevrointehratsiini protsesy u sferi naukovy-tekhnichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Ukrainy"* [in Ukrainian]. <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>

Bondarchuk N.V. (2022). Problems of functioning of venture financing mechanism in Ukraine. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 18(2), 177–184 [in Ukrainian].

Brazhnyk, L.V., Ralko, I.O., & Yaloveha, V.O. (2018). Sources of financing the economic performance of enterprises. *Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, 3, 57–62 [in Ukrainian].

Derzhavnyi tsentr zainiatosti. (2022a). *The official website of the yeRobota project has been launched*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.dcz.gov.ua/novyna/zapracuvav-ofitsiynny-sayt-proyektu-yerobota>

Derzhavnyi tsentr zainiatosti. (2022b). *New government programs in action*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.dcz.gov.ua/novyna/novi-uryadovi-programy-v-di>

Dia. (n. d.). *YeRobota*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://erobota.dia.gov.ua/>

Dub, A.R., & Khlopetska M.-S. B. (2016). Sources of funding for startups and opportunities to attract them in Ukraine. *Rehionalna ekonomika*, 1, 87–92 [in Ukrainian].

Dyba, M.I., & Yurkevych, O.M. (2013). *Financial support for innovative development of Ukraine*. KNEU [in Ukrainian].

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168.

Harbar, Zh.V., & Harbar, V.A. (2019). Venture capital in the context of financing innovative activities. *Ahrosvit*, 197, 3–11 [in Ukrainian].

Kornukh, O.V., & Donskykh, Yu.A. (2018). Crowdfunding as an innovative source of financing in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, 11, 16–21 [in Ukrainian].

Malii, O.H. (2020). Sources of financial support for innovative development. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, 4, 73–77 [in Ukrainian].

Manaienko, I.M., & Didenko, A.S. (2017). Crowdfunding as an innovative tool for business development. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, 11, 14–21 [in Ukrainian].

Petrashkevsk, A.D., & Pienkova, K.I. (2019). *The world experience for enterprises' venture financing in the telecommunications industry under conditions of the digital economy development*. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, 23, Ch. 2, 65–71 [in Ukrainian].

Roberts, P.W., & Lall, S.A. (2019). *Observing acceleration: Uncovering the effects of accelerators on impact-oriented entrepreneurs*. Palgrave Macmillan.

Some issues of business granting. (2022). Kabinet Ministriv Ukrainy. (Act N 738, 21st of June 2022). Vziato 26 chervnia 2023. https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220738?an=1&ed=2023_04_10 [in Ukrainian].

The government has improved the program yeRobota of grant support for business. (2023, 18 січня). Ministerstvo Ekonomiky Ukrainy. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-vdoskonalyv-prohramy-hrantovoi-pidtrymky-biznesu-ierobota>

The procedure for evaluating applications, evaluation criteria and the required number of points (evaluations) for the State Employment Center to make decisions on providing micro-grants for the creation or development of own business. (2022). Ministerstvo Ekonomiky Ukrainy. (Order № 1969 from 06 of June 2022). Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://ips.ligazakon.net/document/view/re38087?an=30>

Zianko, V.V., & Yepifanova I.Yu. (2015). *Innovative activities of enterprises and their financial support under conditions of transformational changes Ukrainian economy*. UNIVERSUM-Vinnitsia [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 11.08.23

Прорецензовано / Revised: 11.09.23

Схвалено до друку / Accepted: 13.10.23

Alina MAGOMEDOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-7638-2098
e-mail: alinamagomedova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

GRANT FINANCING AS A MODERN SOURCE OF FUNDRAISING FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE

Background. Nowadays, during the martial law in Ukraine, alternative sources of funding business activities are undergoing significant development. Among these modern sources, we have identified crowdfunding, venture financing, attraction of financial resources from business angels, and grant funding. Financing of entrepreneurial activity by attracting grant funds is carried out within a number of programs initiated by governmental and non-governmental (national and foreign) organizations. The governmental support program for entrepreneurial activities encompasses various distinct directions; however, the focus of this article is to explore the nuances and consolidate the outcomes of the grant program "YeRobota" under the "Own Business" direction, based on the results achieved in 2022.

Methods. The research is based on the application of the following methods: Comparative analysis – for the exposition of different trajectories within the "YeRobota" grant initiative; Structural analysis – to provide business funding data in line with the grant program, depending on geographical attributes; Survey research – for the organization of participant surveys within the grant program and the dissemination of survey findings; Statistical and graphical approaches – for the examination and visual presentation of survey results; Logical abstraction – for the systematic organization of pivotal trends and fundamental challenges inherent in the implementation of the "Own Business" direction within the "YeRobota" program.

Results. The research findings attest to the efficacy of the implementation of the "Own Business" direction within the "YeRobota" program. Financial support was extended to over 3,000 enterprises, leading to the subsequent establishment of new employment avenues. The survey of applicants has facilitated a comprehensive understanding of the distinctive aspects that characterize each phase of the implementation of the government program.

Conclusions. It is arguable that specific phases of the program require refinement. In particular, emphasis is placed on fundamental stages, including the scrutiny of applicant's commercial standing and the dissemination of outcomes for each program wave (dissemination of applicant rankings).

Keywords: business model, entrepreneurship, granting, YeRobota program, State support for business.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 338.45
JEL L26, O33, P3
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/13>

Lidiia PASHCHUK, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-1184-1545
e-mail: lidiapashchuk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ernesto TAVOLETTI, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-2225-7574
e-mail: ernesto.tavoletti@unimc.it
University of Macerata, Macerata, Italy

ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM FORMATION: THEORETICAL ASPECTS

Background. Modern trends, such as globalization, open markets, the development of knowledge-intensive industries, artificial intelligence, automation, and robotics, lead to a decrease in the need for labor since many tasks that humans previously performed can now be performed by machines. According to World Bank forecasts, about 600 million new jobs will be needed by 2030 to fill the growing global workforce. The international community recognizes that entrepreneurship can effectively perform the mentioned task, which makes its development and support a priority of the state policy of various countries. In developed countries the importance of creating entrepreneurial ecosystems as an environment and stimulus for the growth and support of entrepreneurship and innovation is recognized. However, there is no single definition of an entrepreneurial ecosystem, and the factors that contribute to an entrepreneurial ecosystem's success are still being explored. Therefore, the purpose of the article is to summarize the existing theoretical approaches to the definition of the entrepreneurial ecosystem and its key elements. The object of research is the entrepreneurial ecosystem, which is considered a complex system consisting of various interconnected elements, including entrepreneurs, investors, mentors, educational institutions, and government bodies.

Methods. General scientific and special research methods were used, including the system method, methods of analysis, synthesis, abstraction, and generalization.

Results. The entrepreneurial ecosystem was defined as a set of legal entities and individuals from various sectors, different in nature of the activity, which functions for the development of innovation and entrepreneurial activity by combining the efforts of various groups of stakeholders. Key components of the entrepreneurial ecosystem include policy development, infrastructure, finance, innovation, markets, support, culture, and human resources. Entrepreneurial ecosystems can be developed through various activities such as creating an enabling environment for entrepreneurship, providing support to entrepreneurs, and raising awareness of entrepreneurship.

Conclusions. The research demonstrated the high importance of entrepreneurial ecosystems for the development of business, described its major components, and identified the roles of the key stakeholders in the process of entrepreneurial ecosystem formation.

Keywords: entrepreneurial ecosystem, innovation ecosystem, entrepreneurs, investors, mentors and advisors, educational institutions, government, infrastructure.

Background

In the era of rapid development of artificial intelligence, automation, and robotics, the role of entrepreneurship is growing. These technologies lead to a reduction in the need for labor in traditional sectors of the economy. As a result, people will be forced to look for new ways to earn money, and entrepreneurship is one of those ways. In 2000, 1.2 mln enterprises were registered in Ukraine. Instead, in 2023, their number increased to 2.4 mln according to the State Statistics Service of Ukraine. The increase in the number of enterprises in Ukraine has a positive effect on the country's economy. Enterprises create jobs, ensure economic development, and contribute to the growth of the population's well-being.

Entrepreneurial ecosystems play an important role in the development of entrepreneurship. They provide entrepreneurs with the resources and opportunities they need to succeed. In the era of digitalization, entrepreneurial ecosystems are becoming increasingly important as they allow entrepreneurs to access new technologies and markets.

Issues of entrepreneurship development were considered in the papers of researchers of different periods, including I. Adizes, K. Bodo, E. Dolan, P. Drucker, R. Cantillon, J. M. Keynes, D. Lindsay, H. Mangold, K. Marks, G. Simon, P. Samuelson, Zh. B. Say, A. Smith, E. Reinert, D. Ricardo, F. Hayek, R. Khizrych, J. Schumpeter and others. The papers of such scientists as Z. Ax, D. Isenberg, P. Auerswald, M. Belitsky, R. Brown, K. Brooks, B. Cohen, E. Mak, K. Mason, J. Moore, D. Odretch, E. Stam, B. Spiegel, and others were dedicated to the issues of entrepreneurial ecosystem.

Among leading Ukrainian researchers who considered the various aspects of entrepreneurship development it is worth mentioning the following scientists: V. Bazilevich, F. Butynets, Z. Varnalii, L. Vorotina, V. Galasyuk, H. Geets, Z. Gerasymchuk, I. Gerchikova, N. Grazhevska, V. Hrynyova, I. Guzhva, V. Podsolonko, S. Reverchuk, N. Savina, A. Starostina, V. Onyshchenko, O. Ustenko, S. Chebotar, O. Chernyak, V. Shevchuk and others. Entrepreneurial ecosystems are highlighted in the works of Ya. Hlushchenko, O. Korogodova, T. Moiseyenko, S. Porev, N. Chernenko, and others.

However, in both foreign and Ukrainian literature, insufficient attention is paid to the issues of the theoretical definition of entrepreneurial ecosystems. Entrepreneurial ecosystems began to be actively researched by Ukrainian and foreign scientists during the last twelve years, so the issues of building effective institutional structures, and strategies, the interaction between participants of entrepreneurial ecosystems, and evaluating their effectiveness remain not fully disclosed and require further development. Therefore, the study of the theoretical approaches to the definition of the entrepreneurial ecosystem and its key elements deserves a comprehensive study both in theoretical and methodological dimensions. Therefore, the **purpose of the article** is to summarize the existing theoretical approaches to the definition of the entrepreneurial ecosystem and its key elements.

The **object of research** is the entrepreneurial ecosystem, which is considered as a complex system consisting of various interconnected elements, including

entrepreneurs, investors, mentors, educational institutions, and government bodies.

Methods

For the purpose of solving the tasks and achieving the purpose of the study, both general scientific and special research methods were used, including the system method, methods of analysis, synthesis, abstraction, and generalization. The system method was used to consider the entrepreneurial ecosystem as a complex system consisting of various interrelated elements. This method allows us to study the entrepreneurial ecosystem as a whole, as well as the interaction between its elements. The analysis method was used to study existing theoretical approaches to the formation of entrepreneurial ecosystems. The synthesis method was used to create our definition of the entrepreneurial ecosystem and identify the main factors

that contribute to its development. Various theoretical approaches to the formation of entrepreneurial ecosystems were synthesized to obtain a more complete and comprehensive understanding of this phenomenon. The abstraction method was used to identify the main elements of the entrepreneurial ecosystem. The generalization method was used to form general conclusions about the formation of entrepreneurial ecosystems.

Results

The concept of an entrepreneurial ecosystem arose as a result of the development of other, previous phenomena, in particular, such as agglomerations, clusters, national and regional innovation systems, etc. Tab. 1 below summarizes those concepts that preceded the emergence of the concept of entrepreneurial ecosystems.

Table 1

Concepts that preceded the entrepreneurial ecosystem

Concept, representatives	Essence	The main players and their interaction
Agglomeration (Marshall, 1920). The end of the 19th century – the 20th century	Development of specialized infrastructure, human capital, and suppliers Industrial localization, specialization	Market participants cooperate and share knowledge
Clusters (Porter, 2000, p. 15; Yermoshenko, 2010), end of 20th century	Geographical concentrations of interrelated companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions that compete, but also cooperate	- Firms, institutions, and individual players; - Benefits of firms from local specialization, geographic location, and knowledge diffusion
National innovation systems 1990s–2000s (Freeman, 1995; Lundvall, 2010)	Knowledge is the main resource in the economy; it is produced and accumulated thanks to innovative processes in the national institutional context, which is important for innovative results	- Systemic processes and their relation to localized generation and transmission of knowledge; - Emphasis on relational aspects between subjects and innovative process
Regional innovative systems 1990–2000s, (Cooke et al., 1997)	Networks and institutions that connect the centers that create knowledge, with innovative firms in the region, producing spread knowledge and increasing innovativeness	- Universities, research-controlling organizations, venture capitalists; - Construction and transfer of knowledge during innovative processes in the regions
National systems of entrepreneurship, (Acs et al., 2014)	Systems distribution resources conditioned search opportunities on individual basis levels by creating new enterprises, results whose are regulated by specific institutional characteristics countries (Acs et al., 2014)	- Entrepreneurs are key players; - Systemic approach to the development of entrepreneurship

Sources: compiled by the authors.

At the end of the nineteenth century, the concept of agglomerations appeared. The agglomeration means the concentration of labor resources around settlements. Participants of agglomerations interact with each other and share knowledge. Agglomerations developed throughout the world during the twentieth century. The sequential process of agglomeration development caused the appearance of the concept of clusters. M. Porter was one of the leading founders of the clusters' concept. He defined clusters as "geographical concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries and associated institutions that compete but also cooperate with each other" (Porter, 2000, p. 15). Cluster participants benefit from their participation through access to suppliers, geographic location, and knowledge. At the same time, national innovation systems are being formed. Within their framework knowledge is recognized as the main resource in the economy. The process of knowledge transfer is a key driver of the transfer and development of innovations in society. To support the mentioned process, it is necessary to create institutions that would ensure the quality transfer of knowledge in such systems. It is natural that at the same time, there is a need for regional innovation systems, which provide for the creation of networks for the transfer of knowledge and

innovations in the regions. Regional innovation systems include universities, research organizations, regulatory bodies, and venture capitalists. The next stage of systemic development of entrepreneurship support became national entrepreneurship systems, which, unlike national innovation systems focused on institutions, are aimed at individuals. At the center of such systems are entrepreneurs, however, the disadvantage of national entrepreneurial systems is the lack of focus on each entrepreneur.

Undoubtedly, each of the mentioned phenomena contains important elements of the entrepreneurial ecosystem, but none of them has a comprehensive systemic solution regarding not only the system, and institutions but also each entrepreneur who must receive support to ensure economic growth. Therefore, entrepreneurial ecosystems are meant to be such an approach.

McKinsey Research (2020) demonstrated that representatives of small and medium-sized enterprises spend 74 % of their time on non-core tasks, so the creation of an ecosystem for the development and support of entrepreneurs is timely. In confirmation of the urgency of solving the issue of ecosystem formation, in the Ukrainian information space, the concept of ecosystem is described on government resources. In particular, the portal for entrepreneurs from the Office for the Development of Small

and Medium Enterprises under the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. It states that the entrepreneurship ecosystem is an opportunity to obtain the services of specialized specialists, including accountants, lawyers, marketers, intellectual property experts, etc., as well as business schools, associations of entrepreneurs, incubators, accelerators, and co-working spaces (Porter, 2000). This definition is apt but needs some development and clarification.

The analysis of existing definitions and approaches enables us to conclude that the ecosystem of entrepreneurship development or business ecosystem includes a set of involved parties and organizations, i.e., stakeholders. In this study, the term "entrepreneurial ecosystem" will be used. Therefore, the entrepreneurial ecosystem is a set of legal entities and individuals from various sectors, different in nature of the activity, which functions for the development of innovation and entrepreneurial activity by combining the efforts of various groups of stakeholders.

To date, many models of entrepreneurial ecosystems have been developed, but the model developed by Daniel Isenberg (Isenberg, 2011) has become more widely used. It was this outstanding researcher who began formulating what he calls "a strategy for the economic development of entrepreneurship". Isenberg (2011) argues that this approach could be a new way to stimulate economic prosperity. He believes that this approach can "replace" or become a "prerequisite" for other economic strategies, such as cluster strategies, innovation systems, knowledge economy, and national competitiveness policy. According to him, the entrepreneurial ecosystem is based on six pillars, let's call them components: politics, finance, markets, human capital, support, and culture. These components contain hundreds of elements that interact in extremely complex and unique ways. Isenberg (2011) emphasizes that each entrepreneurial ecosystem is unique because it develops under specific circumstances. "Ecosystems are geographically bounded but not bounded by a specific geographic scale", meaning that they can span a nation or be limited to smaller geographic

areas such as cities. In addition, there are examples of industry-specific ecosystems, but also those that span different industries. The author emphasizes that it is important to consider the context in which the ecosystem arises. Each ecosystem is unique because it is formed under the influence of various factors, such as geographical location, climate, availability of resources, etc.

According to Isenberg (2011), the ecosystem consists of six pillars, thereof:

- The policy envisages the support of state bodies both at the legislative level and the creation of normative acts and initiatives that promote entrepreneurial activity, essentially institutionalization measures;
- Financing stipulates the provision of simple and quick access to financing;
- Culture is designed to promote the development of entrepreneurship by disseminating information and knowledge about success stories to form a positive reputation for entrepreneurship in society;
- Support includes all necessary services, resources, and initiatives to support the entrepreneur and stimulate his growth;
- Human capital can be provided by the efforts of educational institutions, and universities, and through training for entrepreneurs. Isenberg (2011) emphasizes the importance of forming an entrepreneurial mindset as a necessary condition for entrepreneurial success and, ultimately, for business growth and development;
- Markets. This support is based on the creation of entrepreneurial networks, the existence of consumers who test beta products (pioneers), and from whom feedback can be obtained.

In the current paper, the Eisenberg model mentioned above will be expanded according to the current needs of entrepreneurs. Key components of the entrepreneurial ecosystem include policy development, infrastructure, finance, innovation, markets, support, culture, and human resources. The components of the entrepreneurial ecosystem are summarized in Fig. 1 below.

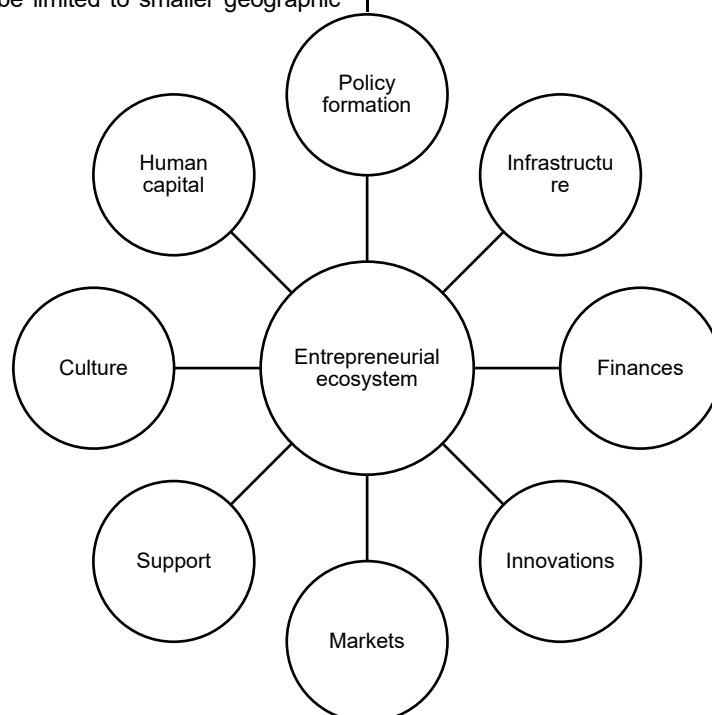


Fig. 1. Entrepreneurial ecosystem

Source: compiled by the authors.

The description of the selected components follows.

Policy formation. Central and local authorities are the main parties of the entrepreneurial ecosystem. It is very important to involve business representatives in policy development. The sustainable development of entrepreneurship can be ensured at the state level. Moreover, within the framework of this component, an important task is to work on creating a favorable business environment and improving the investment climate. Due to the policies at the national, regional, and local levels, all other components may develop and operate efficiently and effectively. The main players in this component are state and local institutions and associations of entrepreneurs. International donors may also be involved, contributing to the development of the private sector primarily through expert and consulting support. Mason and Brown (2014, p. 8) note that policy issues in business ecosystems have a dual nature. A top-down approach that focuses on creating a policy framework is insufficient here. It is necessary to apply a "bottom-up" approach, which involves the involvement not only of the authorities in such activities but also of representatives of non-governmental organizations, including entrepreneurs. It is then that political efforts will have a high effect, ensuring not just the creation of enterprises, but also their sustainable development.

The infrastructure provides a complex of services and industries that ensure the high-quality activities of entrepreneurs. In the entrepreneurial ecosystem, key elements of the infrastructure are transport, communication, including the Internet, and access to foreign customers and markets. The quality and availability of infrastructure is also an important issue. This component affects the investment climate in the region.

The "Finance" component is designed to ensure entrepreneurs' access to financing of various types of activity. Institutions such as banks, international institutions, private and venture capital funds, authorities, and business representatives (business angels) are involved in this process. There may also be state, regional, and local funding programs. It is important to ensure access to finance and develop the tools appropriate for enterprises in different fields and at different levels of development. Often this component is considered the most important, but the understanding of entrepreneurs' real need for funds, and the ability to determine those needs are much more important.

Innovation is the driver of the development of small and medium-sized enterprises in various industries, so research centers, startups, and various acceleration programs will be relevant in this component. Enterprises, business associations, Ukrainian and foreign mentors and consultants, business incubators, business accelerators, and academic institutions can promote innovation in various regions and at the state level (Yermoshenko, 2010). Benchmarking; assessment of current production practices and products; business incubators and business accelerators; and industrial parks are among the key tools to promote and support innovations. Moreover, the role of educational institutions in the process of development and implementation of innovations should be recognized. When it comes to the latest developments, it would be appropriate to create opportunities for entrepreneurs to make product prototypes and have access to research facilities.

The "Markets" component primarily means working with clients. It is not only about access to markets but also about the knowledge of entrepreneurs regarding effective marketing activities. In particular, entrepreneurs need to have access to effective tools and knowledge in the following areas:

- Market research will make it possible to identify the prospects of enterprises in each sector. Here, decisions should be focused on two areas: conducting market research by an external supplier; business training on how to conduct a market audit, market research, market selection, and even a research agency.

- Benchmarking is a search for benchmarks for the creation or operation of a company. It involves comparison and evaluation of oneself and the chosen standard. It is very effective both at the beginning of business operations and in the process of finding ways of development and new ideas. Ukrainian enterprises often have a unique opportunity to find inspiration from their more experienced foreign colleagues.

- Export opportunities. Based on research, entrepreneurs need educational and technical support to identify export opportunities.

- Certification for work on international markets needs clarification, as well as the presence of those organizations that could provide appropriate support.

While serving the customers, enterprises need to develop a marketing mindset, which means manufacturing those products and providing such services that are in demand on the market. It is necessary to form long-term relations with consumers, as well as enter new markets. Business associations, including chambers of commerce, business schools, educational institutions, marketing and consulting agencies, mentors, etc., could become important participants in this process.

The "Support" component includes donor organizations, both international and Ukrainian. It is about technical and financial assistance, including grants for the development of small and medium-sized enterprises. This component could become a source of knowledge, expertise, and funds to support the entire ecosystem. Important components of support are:

- access to knowledge on various aspects of business;
- access to free and non-refundable financial assistance (grants);
- consulting and expertise regarding any tasks of an entrepreneur.

Culture. Peter Drucker (1980) said: "Culture eats strategy for breakfast". In fact, culture acts as an invisible success factor of any strategy, which ensures the achievement of goals, and, what is important, the sustainability of the functioning of the entire ecosystem. In the entrepreneurial ecosystem, it is worth highlighting several cultural dimensions, without which it will not be able to develop effectively (Fig. 2):

- entrepreneurial culture, i.e., approaches and ways of doing business, approaches to building partnership relationships, etc.;

- business ethics, the practice of human resources management, which involves the treatment of personnel;

- attitude to the environment and society, that is, the interaction of entrepreneurs with the environment and society.

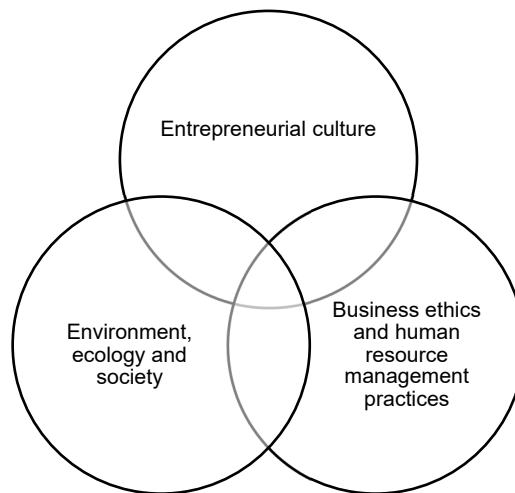


Fig. 2. Ecosystem – cultural dimensions

Source: compiled by the authors.

Business associations and representatives, along with educational institutions and government, can be involved in the process of culture formation through the following efforts:

- Promotion of business ethics, partnerships, and cooperation.
- Promotion of an ecological way of doing business, as well as work standards.
- Business education, community building.

Human capital. Even in the eighteenth century, A. Smith (Smith, 1776) considered human capital as an asset of economic value, paying special attention to the economic results and consequences of the existence and use of human capital. Regarding entrepreneurs, J. Schumpeter (Schumpeter, 1931) recognized the importance of an individual entrepreneur, who is a creative destroyer, a destructor with his motives, wishes, aspirations, and activities. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (Mason, & Brown, 2014, p. 10) defines human capital as "knowledge, skills, competencies and other attributes embodied in individuals or groups of individuals, acquired during their lifetime and used to produce goods, services or ideas in market conditions". The key to the success of any enterprise and entrepreneurial ecosystem, in general, is the availability and opportunities to attract and retain a workforce with appropriate qualifications. Therefore, this component should focus on the following goals: development of entrepreneurial skills, development and retention of talents, attraction of new qualified

personnel; maintenance and development of available qualified human resources. The stated goals can be achieved by the joint efforts of educational institutions (universities, institutes, colleges, and vocational schools); local authorities; businesses, and trade unions. An important task is the involvement of employers in the process of training and development of training programs.

In the "Manual for the Development of Entrepreneurial Ecosystems", developed by German specialists (Kreuzer, Mengede, Oppermann, & Regh, 2018), it is proposed to consider entrepreneurial ecosystems in the process of their formation as a product of three elements. In particular, the environment, that is, the business environment and investment climate; ecosystem participants; culture. Undoubtedly, the creation, interaction, or influence on the business environment, and investment climate, as well as the formation of a network of interaction of ecosystem participants is a key task in the process of its formation.

The Donors' Committee on Enterprise Development (DCED) (Donor Committee for Enterprise Development, 2018) defines the business environment as "the complex of political, legal, institutional and regulatory conditions governing business activity, which includes the administrative and legal machinery created to implement public policy, as well as the institutional machinery that affects the activity of key subjects (for example, government institutions)". Taking into account the key aspects of the investment and business environment, the participants and roles in entrepreneurial ecosystems were defined (Tab. 2).

Table 2

Environment and players in the components of entrepreneurial ecosystems

Component	The players	Environment element
1	2	3
Infrastructure	Power structures, service organizations	I4. Infrastructure B4. judicial system and alternative dispute resolution mechanisms B5. public-private dialogue
Component	The players	Environment element
1	2	3
Policy formation	Power structures, Association of entrepreneurs International organizations	I1. economic predictability I2. political situation I3. market labor B1. legal environment B2. Taxation B4. judicial system and alternative dispute resolution mechanisms B5. public-private dialogue

End of the table 2

Component 1	The players 2	Environment element 3
Infrastructure	Power structures, service organizations	I4. Infrastructure B4. judicial system and alternative dispute resolution mechanisms B5. public-private dialogue
Finances	Governmental structures, investment funds, banks, associations of entrepreneurs	I1. economic predictability B2. taxation B3. access to finance
Innovations	Authorities, associations of entrepreneurs, research institutes, universities, business incubators, business accelerators	I3. market labor I4. infrastructure B6. access to market information
Markets	Association of entrepreneurs, service organizations, universities, institutes, government structures	I4. infrastructure B1. legal environment B6. access to market information
Support	Service organizations, government structures, business schools, universities, business incubators, business accelerators	I1. economic predictability I4. infrastructure B1. legal environment B2. taxation B3. access to finance B4. judicial system and alternative dispute resolution mechanisms B5. public-private dialogue B6. access to market information
Culture	Association of entrepreneurs, business schools, universities, educational institutions, business incubators, business accelerators	I1. economic predictability I2. political situation B2. taxation B4. judicial system and alternative dispute resolution mechanisms B5. public-private dialogue B6. access to market information
Human capital	Educational institutions, universities, business schools, government structures	I3. market labor I4. infrastructure B5. public-private dialogue B6. access to market information

Source: compiled by the authors.

The participants of the ecosystem and their influence on various elements of the environment essentially form the business ecosystem. The power structures, entrepreneurs, and their associations are involved in almost all components of the entrepreneurial ecosystem. On the other hand, some participants (stakeholders) are involved in several components or one component. Nevertheless, their influence on the formation of certain components and the attractiveness of the environment is very significant. For example, educational institutions, research institutions, business schools, universities, and service organizations essentially form the components where they are involved. Entrepreneurial ecosystems are influenced by various elements of the investment and business environment. At the same time, it is important to understand that stakeholders act as shapers of factors. For example, the state has considerable influence on such factors as the legal environment, taxation, the judicial system, and the state-legal dialogue. At the same time, it can be clearly stated that the environment for the formation and existence of the entrepreneurial ecosystem is highly dependent on the involvement of stakeholders.

Discussion and conclusions

The issues of the creation and development of entrepreneurial ecosystems require constant attention and refinement. Within the framework of this paper, the components and roles of stakeholders in entrepreneurial ecosystems were defined. Further research is needed to formalize the process of entrepreneurial ecosystems forming. Also, the development of individual components of ecosystems needs further analysis. In particular, the building of an entrepreneurial culture requires a more systemic approach. It is also important to develop recommendations for the involvement of stakeholders in the

processes of formation and functioning of entrepreneurial ecosystems at the national, regional, and local levels.

The findings of this study have several important implications for understanding and supporting entrepreneurial ecosystems. First, the study confirms that entrepreneurial ecosystems play an important role in the economic growth and development of countries. Entrepreneurial ecosystems are complex systems that are based on the interaction of various elements. This means that policymakers and other stakeholders must focus on creating an enabling environment for all these elements to flourish.

Second, the study shows that entrepreneurial ecosystems can vary in size and composition and that they can evolve. This shows that there is no universal approach to the development and support of entrepreneurial ecosystems. Policymakers and other stakeholders must tailor their efforts to the specific needs of their local ecosystem. Entrepreneurial ecosystems can be developed through various activities such as creating an enabling environment for entrepreneurship, providing support to entrepreneurs, and raising awareness of entrepreneurship.

Thirdly, the ecosystem for the development of small and medium-sized enterprises (entrepreneurial ecosystem) includes a set of involved parties and organizations. An entrepreneurial ecosystem includes the following components: policy development, infrastructure, finance, innovation, markets, support, culture, and human resources. Their effective interaction within the entrepreneurial ecosystem can ensure sustainable and effective development of entrepreneurship.

The findings of this study are consistent with the findings of other researchers who have studied entrepreneurial ecosystems.

Authors' contribution: Lidiia Pashchuk – conceptualization, analysis of sources, literature review, theoretical foundations of research; Ernesto Tavoletti – methodology, analysis of sources, literature review.

References

- Acs, Z., Autio, E. & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494.
- Cooke, P., Uranga, M.G. & Etxebarria, G. (1997). Regional innovation systems: institutional and organisational dimensions. *Research Policy*, 26(4-5), 475–491.
- Donor Committee for Enterprise Development. (2008). *Supporting Business Environment Reforms – Practical Guidance for Development Agencies*. Donor Committee for Enterprise Development. <https://www.enterprise-development.org/wp-content/>
- Drucker, P. (2008). The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management. Collins Business Essentials.
- Freeman, C. (1995). The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5–24.
- Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: principles for cultivating entrepreneurship. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College. <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneur-shipecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>
- Isenberg, D.J. (2010). How to start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88, 40–51. <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>

- Kreuzer, A., Mengede, K., Oppermann, A., & Regh, M. (2018). *Guide for Mapping the Entrepreneurial Ecosystem. Observe – Analyze – Visualise*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, GIZ.
- Lundvall, B.A. (Ed.). (2010). *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Anthem Press.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.
- Mason, C. & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>
- McKinsey, & Company. (2020). Beyond banking: How banks can use ecosystems to win in the SME market. <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/how%20banks%20can%20use%20ecosystems%20to%20win%20in%20the%20sme%20market/how-banks-can-use-ecosystems-to-win-in-the-sme-market-vf.pdf>
- Porter, M. (2000). Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15–34.
- Schumpeter, J. (1931). Capitalism, socialism and democracy. <http://library.tne.edu.ua/files/EVD/HTML/shumpetr/shumpetr.htm>
- Smith, A. (2018). *Wealth of Nations. Our Format* [in Ukrainian]. [Сміт, А. (2018). *Багатство націй*. Наш формат].
- Yermoshenko, M. (2010). *Mechanism of innovation potential development cluster-united enterprises*. National Academy of Management [in Ukrainian]. [Єрмошенко, М.М. (2010). *Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств*. Національна академія управління].

Отримано редакцію журналу / Received: 26.09.23

Прорецензовано / Revised: 06.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 27.10.23

Лідія ПАЩУК, д-р екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0003-1184-1545

e-mail: lidiapashchuk@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Ернесто ТАВОЛЕТТИ, канд. (Екон.), доц.

ORCID ID: 0000-0002-2225-7574

e-mail: ernesto.tavoletti@unimc.it

Університет Мачерати, Мачерата, Італія

ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЕКОСИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Вступ. Такі сучасні тенденції, як глобалізація, відкриті ринки, розвиток наукомістких галузей, штучний інтелект, автоматизація та робототехніка призводять до зменшення потреби в робочій силі через те, що багато завдань, які раніше виконувала людина, тепер можуть виконувати машини. За прогнозами Світового банку, до 2030 р. знадобиться близько 600 млн нових робочих місць, щоб забезпечити робочими місцями зростаючу кількість світової робочої сили. Міжнародне співтовариство визнає, що підприємництво може ефективно виконувати зазначене завдання, що робить його розвиток і підтримку пріоритетом державної політики переважної більшості країн. Ряд розвинених країн визнає важливість створення підприємницьких екосистем як середовища і стимулу для зростання та підтримки підприємництва й інновацій. Однак єдиного визначення підприємницької екосистеми не існує, а фактори, які сприяють успіху підприємницької екосистеми, і досі вивчаються. Тому мета дослідження – узагальнити існуючі теоретичні підходи до визначення підприємницької екосистеми та її основних елементів. Об'єктом дослідження є підприємницька екосистема, яка розглядається як складна система, що складається з різноманітних взаємопов'язаних елементів, серед яких підприємці, інвестори, ментори, навчальні заклади та державні органи.

Методи. Використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження, зокрема системний метод, методи аналізу, синтезу, абстрагування та узагальнення.

Результати. Підприємницьку екосистему визначено як сукупність юридичних і фізичних осіб різних секторів, різних за характером діяльності, яка функціонує для розвитку інноваційної та підприємницької діяльності шляхом об'єднання зусиль різних груп зацікавлених сторін. Основні компоненти підприємницької екосистеми містять розробку політики, інфраструктуру, фінанси, інновації, ринки, підтримку, культуру та людські ресурси. Підприємницькі екосистеми можна розвивати за допомогою різноманітних заходів, а саме: створення сприятливого середовища для підприємництва, надання підтримки підприємцям та підвищення обізнаності про підприємництво.

Висновки. Дослідження продемонструвало високу важливість підприємницьких екосистем для розвитку бізнесу, охарактеризувало його основні складові та визначило ролі головних стейкхолдерів у процесі формування підприємницької екосистеми.

Ключові слова: підприємницька екосистема, інноваційна екосистема, підприємці, інвестори, ментори, навчальні заклади, уряд, інфраструктура.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 339.1
JEL L26, M31, M21
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/14>

Ольга ПРИГАРА, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-8444-819X
e-mail: olgaprygara@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Людмила ЯРОШ-ДМИТРЕНКО, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0001-9113-7923
e-mail: liudmilayarosh-dmytrenko@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СТРАТЕГІЇ АДАПТАЦІЇ БІЗНЕСУ В ТУРБУЛЕНТНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ ПІД ЧАС ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Вступ. У лютому 2022 року перед українським бізнесом постали серйозні виклики, пов'язані з повномасштабною війною, яка призвела до безпрецедентної кризи. У дослідженні розглянуто особливості адаптації бізнесу в умовах війни в Україні, проаналізовано ризики та загрози, які постають перед підприємствами в умовах турбулентності. Об'єкт дослідження – ринкова діяльність українських суб'єктів господарювання під час війни, предмет дослідження – стратегії адаптації їхньої діяльності до турбулентного ринкового середовища.

Методи. Для дослідження застосовано методи аналогій і абстрагування; методи аналізу та синтезу використано при узагальненні теоретичних основ поняття стійкості бізнесу. Здійснено експертне опитування для вивчення стратегій і методів адаптації бізнесу до непередбачуваних умов.

Результати. У дослідженні розглянуто труднощі, які постають перед підприємствами України в умовах турбулентного ринкового середовища під час війни. Результати демонструють важливість стратегічного управління для успішної адаптації підприємств до надзвичайних умов бізнес-середовища, які характеризуються невизначеністю та високим ступенем ризиків, пов'язаних з війною. Стратегії адаптації бізнесу мають бути спрямовані на впровадження заходів, що зменшують рівень невизначеності, мінімізацію можливих збитків та посилення безпеки.

Висновки. Здійснюючи ґрунтовний моніторинг ринкових загроз і розробляючи стратегії адаптації та реагування на зовнішні виклики, підприємства в Україні можуть збільшити свої шанси на виживання у складних і непередбачуваних умовах господарювання в період війни. Основна увага має бути спрямована на постійний моніторинг ринкового середовища та оцінювання ризиків. Запропоновано можливі стратегії для посилення стійкості бізнесу: підвищення безпеки, підтримка працівників, розширення асортименту, адаптація виробництва до умов зменшення попиту та потреб клієнтів, диверсифікація постачальників, моніторинг дій конкурентів, розвиток ринків і використання інновацій для підвищення ефективності діяльності, зменшення залежності від людських ресурсів та оптимізація бізнес-процесів.

Ключові слова: стратегія, адаптація, стійкість бізнесу, ринкові загрози, війна.

Вступ

Актуальність дослідження. У лютому 2022 р., коли українські підприємства почали поступово відновлюватися після пандемії COVID-19, перед ними постали серйозні виклики, пов'язані з повномасштабною війною, яка призвела до безпрецедентної кризи. За даними Київської школи економіки, станом на 1 серпня 2022 р. прямі збитки для української економіки від наслідків руйнування будівель та інфраструктури становили 108,3 млрд дол. США (Gradus Research, 2022). За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) (2022), близько 6,5 млн осіб стали біженцями, 8 млн набули статусу внутрішньо переміщених осіб в Україні (Internal Displacement Monitoring Center, 2023)).

Перед підприємствами постали численні виклики, пов'язані з необхідністю перебудови системи стратегічного управління та формування адаптаційних стратегій з метою забезпечення стійкості бізнесу. У таких умовах частина підприємств повністю зупинили свою діяльність, інші тимчасово призупинили роботу, а деякі адаптувалися до викликів та працюють над зростанням. Бізнес вимушений орієнтуватися в нестабільному середовищі з урахуванням безпекової ситуації. За таких умов критично важливо дотримуватися соціальних та етичних принципів, забезпечуючи пріоритет потреб споживачів та суспільства в цілому.

Мета статті полягає в дослідженні стратегій адаптації для забезпечення стійкості бізнесу під час війни в Україні. Відповідно до поставленої мети в роботі сформувано і реалізовано такі **завдання**:

- розглянути поняття стійкості бізнесу;

- виокремити ринкові проблеми та загрози стійкості бізнесу в період війни;
- сформувані можливі стратегії адаптації для забезпечення стійкості бізнесу.

Об'єктом дослідження є ринкова діяльність українських суб'єктів господарювання під час війни; **а предметом** – стратегії адаптації їхньої діяльності до турбулентного ринкового середовища.

Сучасне ринкове середовище характеризується постійними змінами, нестабільністю, невизначеністю, складністю, неоднозначністю та високим ступенем мінливості факторів. Під час кризи перед підприємствами постає необхідність тимчасового призупинення діяльності або швидкої адаптації. За таких умов виникає потреба формувати стратегії виживання: пандемія Covid-19 додала важливий аспект охорони здоров'я та впровадження заходів безпеки в господарську діяльність. Криза змусила адаптувати діяльність компаній до нової реальності, зважаючи на зміну оперативного управління, розробку технологічних рішень та цифрову трансформацію для покращення онлайн-каналів діяльності (Euroecat, 2020). Таким чином, розпочався новий період, який у літературі має назву "нова реальність" і визначається як: "реальність, яка характеризується нестабільністю, зростаючим хаосом у бізнес-середовищі, а також високим темпом змін та непередбачуваністю, означає, що виживання та розвиток організацій може бути досягнуто за допомогою прийняття нових бізнес-моделей, які сприяють досягненню сталості" (Rudawska, 2018). Нова реальність у соціальних та економічних процесах виникла через вплив глобальних політичних, економічних криз та Covid-19.

© Пригара Ольга, Ярош-Дмитренко Людмила, 2023

Заходи, які впроваджували країни для надання фінансової підтримки підприємствам і громадянам під час глобальної економічної кризи 2008–2011 років та пандемії Covid-19, мали на меті запобігти масовим банкрутствам підприємств та значному зниженню рівня життя.

Термін "стійкість" активно використовується в іноземних наукових джерелах протягом останніх років. Д. Кантур та А. Сей (Kantur, & Say, 2015) визначають стійкість як здатність легко адаптуватися до нових обставин і рухатися вперед. Така стійкість розглядається як проста реакція на кризу, а не набір керованих дій та процесів (Conz, Denicolai, & Zucchella, 2017; Lengnick-Hall, & Beck, 2003). Оскільки перед підприємствами систематично постають численні виклики, то важливо формувати заходи протистояння змін, а також активно адаптуватися до них (Ates, & Bititci, 2011), включаючи розвиток нових компетенцій (Lengnick-Hall et al., 2011; Bhamra, Dani, & Burnard, 2011). Х. Мухаммедамін (Muhammedamin et al., 2021) визначає термін "стійкість бізнесу" як здатність адаптуватися до змін, забезпечення зростання та вміння використовувати бізнес-можливості в умовах нестабільного бізнес-середовища. Згідно з дослідженнями Н. Вільямса та ін. концепція стійкості в підприємстві часто використовується для оцінювання економічних показників підприємств та їхньої реакції на численні виклики, такі як фінансові кризи та рецесії (Williams, Vorley, & Ketikidis, 2013). М. Назлі (Nazli, 2023) розглядає організаційну стійкість як філософію того, як організації можуть проявити відповідальність у таких негативних і невизначених випадках, як пандемія та війна, для збереження своєї діяльності. Дж. Фіксель (Fiksel, 2006) визначає організаційну стійкість як здатність організації виживати, адаптуватися та вдосконалюватися, незважаючи на кризу. А. Аморе та ін. (Amore et al., 2018) вказують, що організаційну стійкість можна побудувати різними способами, використовуючи управління персоналом, управління бізнес-процесами та налагоджуючи партнерства.

Численні наукові дослідження присвячені впливу кризи на діяльність підприємств у період Covid-19 (Grum, & Kopal, 2023; Prayag, 2023; Butler, 2022). Г. Праяг (Prayag, 2023) стверджує, що непередбачувані негативні ситуації – війни, пандемії, політичні зміни – призводять до невизначеності та вразливості бізнес-середовища. М. Клекнер та ін. (Klöckner et al., 2023) наголошують, що реакції на кризу різняться в різних організаціях, оскільки деякі з них максимально намагаються використовувати потенціал, у той час як інші рухаються в напрямі зменшення ризиків. Під час пандемії Covid-19 особливого значення набуло впровадження принципів діджиталізації господарської діяльності та заходів щодо мінімізації ризиків. Організаційна стійкість – це здатність організації виживати, адаптуватися та розвиватися, незважаючи на турбулентність (Fiksel, 2006).

Дослідження українських науковців спрямовані на аналіз умов діяльності підприємництва в період війни в Україні (Мурована, 2023; Кузьменко, 2022; Лебідь, & Курішко, 2022; Дикань, & Фролова, 2022). Варіантами можливих стратегій адаптації бізнесу, запропонованих у літературі, є диверсифікація, дослідження потенційних сегментів ринку, впровадження заходів мінімізації витрат та застосування гнучких принципів управління персоналом. Разом з тим, важливо врахувати, що в умовах кризи та невизначеності не існує універсальних підходів, і тому особливої актуальності набуває питання врахування загроз та пошуку можливостей турбулентного ринкового бізнес-середовища.

Методи

У процесі дослідження були застосовані методи наукових узагальнень, аналогій, абстрагування. Методи аналізу та синтезу використано під час узагальнення теоретичних основ поняття стійкості бізнесу та стратегій адаптації. Метод логічного аналізу, структурний і системний методи використано під час розгляду особливостей ринкового бізнес-середовища України. Економіко-математичні методи використано для статистичної обробки, отриманої у процесі дослідження інформації.

Результати

Згідно з дослідженнями А. Старостіної (Starostina, Petrovsky, & Kravchenko, 2021; Starostina et al., 2022) основна мета маркетингу полягає в узгодженні економічних інтересів виробників і споживачів у конкурентному ринковому середовищі. У таких умовах необхідно серйозно адаптувати стратегії бізнесу, враховуючи характеристики ринкового середовища. Ці адаптації можуть включати дослідження ринкових умов непередбачуваності, вивчення нових ринків, впровадження заходів щодо зменшення витрат, застосування гнучких підходів до управління персоналом, використання нових виробничих потужностей та впровадження інноваційних маркетингових стратегій з метою виживання в турбулентному ринковому середовищі під час війни та її непередбачуваних змін.

За даними Міністерства економіки України, втрати України від повномасштабної війни станом на жовтень 2022 р. вже перевищили 127 млрд дол. США. Лише протягом літа 2022 р. війна спричинила збитки для економіки країни на суму понад 31 млрд дол. США. За різними оцінками експертів, втрати в економіці наразі становлять від 30 % до 50 %. Прогноз спадання ВВП також становить від 30 % до 50 %. У середньому близько 35 % економіки наразі не функціонує. Унаслідок цього, бюджет виконується приблизно на рівні 50–70 % від показників мирного часу. Тим часом, витрати на соціальні потреби та гуманітарну допомогу значно зросли. Понад 200 заводів зруйновано, близько 17 % підприємств повністю припинили свою діяльність, а 60 % підприємств скоротили роботу порівняно з довоєнним періодом (Бережна, 2023). Такі основні сектори економіки України, як видобувна промисловість, металургія та агропромисловий сектор зазнали найбільших втрат унаслідок війни (Bodak et al., 2022). Загальні збитки, завдані підприємствам та галузям, уже перевищили 10 млрд дол. США, і ця цифра продовжує зростати.

Темпи інфляції в країні зросли майже в 3,5 раза. У грудні 2022 р. споживча інфляція на річній основі становила 26,6 %, що було на 18,7 % вище, ніж у 2021 р. Прискорення інфляції в 2022 р. насамперед пов'язано з наслідками повномасштабної військової агресії. Серед них – знищення підприємств та інфраструктури, порушення виробництва та ланцюгів постачання, зростання виробничих витрат для підприємств і ситуативний панічний попит на певні товари та послуги (Bodak et al., 2022).

Згідно з дослідженням компанії "Gradus Research" (Gradus Research, 2022) 45 % підприємств продовжують працювати як раніше; 42 % працюють частково, зі зменшенням доходів на понад 58 %; 12 % припинили свою діяльність; 1 % розпочали новий бізнес після повномасштабного вторгнення росії в Україну. Через бойові дії численні підприємства втратили майно, багато з них залишилися на тимчасово окупованих територіях. Щоб зберегти свій бізнес, деякі були змушені здійснити релокацію в більш безпечні регіони або за кордон. Протягом року війни 800 підприємств переїхали в більш безпечні регіони країни, з яких 623 уже відновили свою діяльність

у нових місцях. За даними Міністерства економіки України, більшість підприємств переміщені до Львівської (24 %), Закарпатської (14,5 %), Чернівецької (9,8 %), Івано-Франківської (8,3 %), Хмельницької (7,3 %) і Тернопільської (6,3 %) областей (Бережна, 2023). Понад 650 підприємств, які спочатку планували перенести свої виробничі потужності, відмовилися від цього через деокупацію територій, на яких вони розташовані. Окрім того, деякі підприємства повертаються на свої колишні робочі місця, оскільки покращується ситуація з безпекою. Зокрема, у Харківській, Чернігівській та Сумській областях вже відновили роботу 44 підприємства (Бережна, 2023). 72 % усіх переміщених підприємств здійснили релокацію бізнесу в межах України, 11 % – за кордон, а 17 % – частково в межах України і за кордон. Серед релокованих підприємств, яким вдалось відновити свою діяльність на новому місці, найбільшу частку становлять підприємства таких сфер діяльності (Вереньова, 2022):

- оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспорту: 40,24 %;
- переробної промисловості: 31,71 %;
- інформації та телекомунікації: 6,32 %;
- професійної, наукової та технічної діяльності: 5,85 %;
- будівництва: 4,15 %.
- Іншою проблемою, з якою зіштовхнувся український бізнес, стало скорочення обсягів роботи, що, у свою чергу, призвело і до скорочення працівників на підприємствах, а саме (Логістика під час війни..., 2022):
- 20 % персоналу були відправлені у відпустку;
- 27 % працює на умовах скорочення заробітної плати;
- 20 % було скорочено (понад 1 млн осіб);
- 18 % емігрували в інші країни (деякі змогли продовжити працювати онлайн, частина звільнилася);
- 7 % були мобілізовані.

• Вагомого негативного впливу зазнав і логістичний сектор. Проблеми для галузі логістики виникли за кілька років до повномасштабної війни. Через пандемію ринок почав локалізуватися та переміщувати ланцюги постачання ближче до країни виробництва чи реалізації продукції. Однак у 2022 р. компанії були змушені швидко приймати рішення. Це передусім було пов'язано з окупацією частини територій України, обмеженням асортиментом і постачальниками та ускладненням логістичних операцій, що, у свою чергу, вплинуло і на зовнішньоекономічну діяльність підприємств та міжнародну логістику. Закриття аеропортів та блокада морських портів призвели до пошуку альтернативних логістичних схем. Структура міжнародної автомобільної вантажної логістики частково змінилася через складнощі в доставці в регіони, що межують з тимчасово окупованими територіями, і не всі перевізники готові перевозити туди вантажі. Окрім того, зросла вартість перевезення вантажу автомобільним транспортом. При розгляді альтернативних схем логістичної доставки зазвичай вибирають мультимодальні перевезення, використовуючи кілька видів транспорту як єдиний можливий варіант для експорту-імпорту товарів. Ці мультимодальні перевезення включають використання автомобільного транспорту до європейських аеропортів чи з них. Найближчим і найбільш популярним маршрутом для вантажних перевезень до України є аеропорти Польщі або Румунії.

Проблеми логістики, які постають перед українськими підприємствами (Логістика під час війни..., 2022):

- відмова від накопичення: чим більше товарів зберігається на складах, тим вищий обсяг "заморожених"

фінансів. Крім того, тримати товари на складах тривалий час ризиковано, оскільки вони можуть бути втрачені в разі атаки;

- зміна умов зберігання: найбільший хаб (70–80 % професійних складських площ) був розташований у Київській області. Із настанням бойових дій компанії були змушені перевезти товари до західних областей України, де загалом не було складів такої місткості;

- складнощі з закупівлею товарів: проблеми, пов'язані з обмеженням асортиментом і постачальниками, блокування портів та перевантаження залізничної інфраструктури;

- ускладнення логістичних операцій: контрольні пункти між містами та регіонами, перевірки, комендантська година – усе це ускладнює перевезення вантажів.

Енергетична інфраструктура України, до якої входять Запорізька атомна електростанція, Каховська гідроелектростанція та кілька теплових електростанцій у таких містах, як: Київ, Харків, Суми, Чернігів та Маріуполь, зазнала значних ушкоджень та руйнувань. Восени 2022 р. після чергових ракетних атак перед українськими підприємствами постала нова проблема, пов'язана з енергопостачанням, що призвело до додаткових проблем з опаленням, водопостачанням, поганим зв'язком.

Із введенням в Україні воєнного стану виникли питання щодо необхідності впровадження і законодавчих змін. З цією метою уряд почав активно впроваджувати комплексні зміни до законодавства та державних програм, спрямованих на підтримку української економіки (Кузьменко, 2022). У 2022 р. Україна отримала довгоочікуваний статус кандидата на вступ до Європейського союзу та робить все можливе для прискорення процесу інтеграції. Підтримка бізнесу передбачає ініціативу щодо енергетичного безвізу, у межах якої Україна приєдналася до європейської енергетичної системи; транспортний аспект, який дозволяє українським компаніям без додаткових дозволів здійснювати автомобільні перевезення; економічний аспект, який скасував всі мита та квоти на українську продукцію, що експортується до ЄС протягом року.

Однак існують певні перешкоди, які гальмують відновлення та розвиток бізнесу, а саме: недостатня кількість платоспроможних підприємств на внутрішньому ринку (62,2 %), непередбачуваність розвитку ситуації в Україні та внутрішньому ринку (46,6 %), недостатній капітал (39,4 %), відсутність необхідного обладнання (11,4 %), і лише 3,6 % компаній заявили про застарілу бізнес-модель (Лебідь, & Куришко, 2022). За даними дослідження Advanter Group, розвитку підприємницької діяльності заважають непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку (56,2 %), непередбачуваність дій держави щодо бізнесу (47,7 %), неплатоспроможність клієнтів (47,6 %), недоступність кредитних коштів (24,0 %) і недостатність власного капіталу (37,5 %) (Длігач, 2023).

Під час кризи споживча поведінка часто змінюється, оскільки змінюються пріоритети і споживачі стають обережнішими у витратах, що призводить до зменшення попиту на певні товари та послуги. Підприємства вимушені адаптувати стратегії у відповідь на зміни потреб та мотивації споживачів. На основі аналізу факторів бізнес-середовища визначено перелік ринкових загроз для підприємств у період війни, що становить виклики для забезпечення стійкості бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Ринкові загрози діяльності бізнесу під час війни в Україні

Політичні загрози	Соціально-економічні загрози
Невизначеність політичної ситуації через військові дії	Зменшення купівельної спроможності населення
Правові та регуляторні невизначеності	Коливання вартості валюти
Фізичні ризики	Інфляція
Знищення майна внаслідок ракетних атак	Зростання тарифів на електроенергію
Втрата сільськогосподарських земель і врожаю через окупацію територій	Зростання рівня безробіття
Руйнування інфраструктури	Звільнення працівників
Зменшення попиту та припинення постачання на окуповані території	Втрата кваліфікованої робочої сили через міграцію
Припинення бізнес-діяльності	Зменшення кількості співробітників через мобілізацію
Порушення зв'язків з постачальниками, труднощі в логістиці	Фізичні руйнування
Припинення міжнародних угод про співпрацю з Росією	Перешкоди в транспортуванні
Неможливість забезпечення стабільності енергопостачання	Обмежений доступ до фінансових ресурсів
	Неможливість забезпечення стабільності зв'язку

Джерело: складено авторами.

Для отримання уявлення про те, як підприємства адаптуються до умов воєнного часу, було проведено експертне опитування серед керівників різних напрямів, зокрема готельної галузі, сільського господарства, стра-

хування, ІТ, освіти, розваг, фармацевтики, рекламних агентств та послуг дизайну в період з вересня по грудень 2022 р. ($n = 32$) (рис. 1).

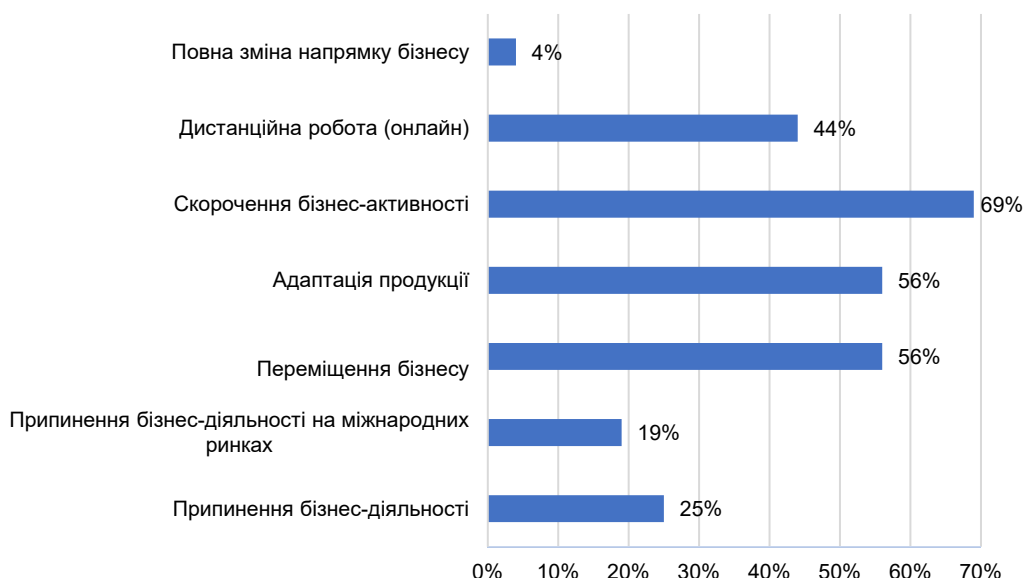


Рис. 1. Результати експертних опитувань: адаптація бізнесу під час війни

Джерело: складено авторами.

Результати показують, що 25 % опитаних вітчизняних підприємств припинили свою діяльність, решта – продовжують працювати, намагаючись адаптуватися до нових умов. Найбільша частина підприємств (69 %) скоротили діяльність, враховуючи примусове закриття деяких офісів, роздрібних магазинів або відділень; 56 % – перемістили бізнес у більш безпечні регіони; 56 % – адаптували свою продукцію; 44 % – адаптували бізнес-діяльність через перехід до онлайн-роботи; 19 % опитаних підприємств припинили свою діяльність на міжнародних ринках; 4 % повністю змінили напрям бізнесу. Щодо майбутньої діяльності вітчизняних підприємств, вони планують продовжувати свою діяльність за такими напрямками:

- пошук нових клієнтів;
- пошук нових партнерів на зовнішньому ринку;

- зміна власної бізнес-моделі;
- пошук можливостей фінансування;
- зменшення витрат;
- впровадження заходів антикризового управління;
- призупинення діяльності;
- впровадження технологічних інновацій;
- адаптація до потреб військових.

Дослідження компанії Accenture (2022) аналізує ризики, що постають перед підприємствами в Україні під час війни та пропонує п'ятипозиційну структуру, яка може надати важливі рекомендації для прийняття обґрунтованих рішень у різних відділах організації щодо забезпечення стабільності бізнесу. Ця структура охоплює 1) персонал, який забезпечує роботу; 2) стратегію організації; 3) операційну діяльність; 4) ланцюг постачання

та операційну мережу, які дозволяють компанії задовольняти потреби клієнтів; 5) екосистему партнерів і клієнтів та її відповідність бізнес-цілям.

Дискусія і висновки

У дослідженні розглянуто труднощі, які постають перед підприємствами України в умовах турбулентного ринкового середовища під час війни. Розвиток секторів економіки з великим потенціалом експорту та їхній доступ до міжнародних ринків є надзвичайно важливим для економіки України. Загальна мета стратегічного управління в умовах війни полягає в розробці та впровадженні ефективних стратегій, які дозволяють підприємствам адаптуватися до непередбачуваних умов бізнес-середовища. Ці стратегії мають бути орієнтовані на покращення заходів безпеки, зниження рівня невизначеності, зменшення фізичних збитків та забезпечення стабільності діяльності підприємств. У таких умовах основна увага має бути спрямована на постійний моніторинг та оцінювання ризиків. Основні виклики стратегічного управління у період війни включають зниження попиту на певні товари та послуги, зміни в поведінці аудиторії, зниження доходів підприємства, зменшення доступності ресурсів (особливо робочої сили) та непередбачувані зміни на ринку. Експерти передбачають, що у післявоєнний період відновлення країни перед вітчизняними підприємствами постане проблема дефіциту знань, експертизи та технологій, нестачі кваліфікованих кадрів, труднощі у здобутті фінансування для відновлення та потреба адаптуватися до нових умов. Отже, важливо проводити систематичний моніторинг і глибокий аналіз для виявлення потенційних загроз бізнесу. Для підвищення стійкості бізнесу під час війни в Україні підприємства можуть застосувати такі стратегічні заходи:

- посилити заходи безпеки для захисту активів компанії, співробітників та клієнтів. Увага зосереджується на безпеці: в умовах війни необхідно акцентувати увагу на продуктах і послугах, що сприяють безпеці;
- пропонувати гнучкі умови роботи працівників, у тому числі онлайн-роботу, з метою допомоги співробітникам впоратися з впливом умов війни;
- диверсифікувати постачальників. Ця стратегія посилює стійкість бізнесу, надаючи гнучкість та допомагає мінімізувати наслідки від можливих проблем, пов'язаних з нестачею постачальників, коливань цін або логістичними труднощами;
- розширити асортимент продуктів/послуг, адаптуючи виробництво до умов зменшення попиту, конкретних потреб клієнтів чи змін цін. Можлива переорієнтація на продукти/послуги, які актуальні для військових потреб та військового стану;
- налагоджувати варіанти співпраці з іншими компаніями, як в Україні, так і за її межами;
- досліджувати нові ринки (особливо у сферах з високим експортним потенціалом);
- моніторити дії конкурентів та їхню реакцію на зміни на ринку. Це дозволить розробити ефективну стратегію реагування на зміни;
- використовувати інновації для підвищення ефективності, зменшення залежності від людських ресурсів та оптимізації операцій. Інвестувати в технології та автоматизацію, вивчати можливості цифровізації процесів та впроваджувати роботизацію для підвищення продуктивності й адаптивності.

Таким чином, здійснюючи ґрунтовний моніторинг ринкових загроз і розробляючи стратегії адаптації та реагування на зовнішні виклики, підприємства в Україні можуть збільшити свої шанси на виживання у складних та непрогнозованих умовах господарювання в період війни.

Внесок авторів: Ольга Пригара – концептуалізація, емпіричне дослідження, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження, написання та редагування тексту; Людмила Ярош-Дмитренко – методологія, формальний аналіз, збір емпіричних даних та їхня валідація, написання та редагування тексту.

Список використаних джерел

- Бережна, Т. (2023 березень 2). *За рік війни в більш безпечні регіони релоковано 800 підприємств*. Міністерство економіки України. <https://www.me.gov.ua/news/detail?lang=uk-ua&id=a700c206-722a-4752-b5bb-78a1063ae9db&title=zarikviinivblish>
- Вереньова, Д. (2022 жовтень 31). *Майже 80 % релокованих підприємств відновили роботу на нових місцях*. 24tv.ua. https://24tv.ua/business/relokatsiya-ukrayinskih-pidpriyemstv-mayzhe-80-vidsotkiv-vidnovili_n2188282
- Дикань, В., & Фролова, Н. (2022). Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час. *Економіка та суспільство*, 38. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-56>
- Длігач, А. (2023 липень 3). *Стан та перспективи МСБ в Україні. Результати дослідження*. Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/3/701842/>
- Кузьменко, А. (2022 березень 28). *Бізнес у воєнний час: як змінилося законодавство*. Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/28/684801/>
- Лебідь, Р., & Куришко, Д. (2022 травень 22). *Що Росія зруйнувала в Україні та як це відновити*. BBC News Україна. <https://www.bbc.com/ukrainian/news-61605056>
- Логістика під час війни: як українському бізнесу організувати транспортні потоки*. (2022 вересень 7). Укрінформ. https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/3566470-logistika-pid-cas-vijni-ak-ukrainskomu-biznesu-organizuvati-transportni-potoki.html
- Мурована, Т. (2023). Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. *Економіка та суспільство*, 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>
- Amore, A., Prayag, G., & Hall, C. M. (2018). Conceptualizing destination resilience from a multilevel perspective. *Tourism Review International*, 22(3-4), 235–250. <https://doi.org/10.3272/154427218X15369305779010>
- Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: The concept, a literature review and future directions. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375–5393. <https://doi.org/10.1080/00207543.2011.563826>
- Bodak, V.A. et al. (Ed.). (2022). *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects*. Baltija Publishing. http://www.hai-nyzhnyk.in.ua/downloads/2022book_the-russian-ukrainian-war-01.pdf
- Butler, R. (2022). Covid-19 and its potential impact on stages of tourist destination development. *Current Issues in Tourism*, 25(10), 1682–1695. <https://doi.org/10.1080/13683500.2021.1990223>
- Conz, E., Denicolai, S., & Zucchella, A. (2017). The resilience strategies of SMEs in mature clusters. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 186–210. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2015-0015>
- Eurecat (2020). New normality with companies. <https://eurecat.org/en/eurecat/new-normality-with-companies>
- Fiksel, J. (2006). Sustainability and resilience: Toward a systems approach. *Sustainability: Science, Practice, & Policy*, 2(2), 14–21. <https://doi.org/10.1080/15487733.2006.11907980>
- Gradus Research. (2022). *Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною*. (Аналітичний звіт, квітень 2022). https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_22042022.pdf
- Grum, B., & Kobal, G.D. (2023). Urban resilience and sustainability in the perspective of global consequences of Covid-19 pandemic and war in Ukraine: A systematic review. *Sustainability*, 15(2), 1459. <https://doi.org/10.3390/su15021459>
- Internal Displacement Monitoring Center. (2023). *Global Report on Internal Displacement 2023*. https://www.internal-displacement.org/sites/default/files/publications/documents/IDMC_GRID_2023_Global_Report_on_Internal_Displacement_LR.pdf
- Kantur, D., & Say, A.I. (2015). Measuring organizational resilience: A scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3). <https://dergipark.org.tr/en/pub/jbef/issue/32406/360419>

Glöckner, M., Schmidt, C.G., Wagner, S.M., & Swink, M. (2023). Firms' responses to the Covid-19 pandemic. *Journal of Business Research*, 158, 113664. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113664>

Lengnick-Hall, C.A., & Beck, T.E. (2003). Beyond bouncing back: The concept of organizational resilience. Paper presented at National Academy of Management meetings, Seattle, WA.

Lengnick-Hall, C.A., Beck, T.E., & Lengnick-Hall, M.L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243–255. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.07.001>

Muhammedamin Hussen saad, Geoffrey Hagelaar, Gerben van der Velde & S. W. F. Omta Pantea Foroudi. (Reviewing Editor). (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: a systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1). <http://doi.org/10.1080/23311975.2021.1938347>

Nazli, M. (2023). Adaptation of local businesses to the new era during the COVID-19 and the Russia-Ukraine war: case of Çeşme. *Current Issues in Tourism*. <http://doi.org/10.1080/13683500.2023.220092>

Prayag, G. (2023). Tourism resilience in the 'new normal': Beyond jingle and jangle fallacies? *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 54, 513–520. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2023.02.006>

Rudawska, E. (2018). The Sustainable Marketing Concept in European SMEs. In Rudawska, E. (Ed.). *From Sustainable Market Orientation to Sustainability Marketing*. Emerald Publishing Limited, Bingley, p. 53–79. <https://doi.org/10.1108/978-1-78754-038-520180004>

Starostina, A., Petrovsky, M., & Kravchenko, V. (2022). An Innovative Technique to Define Marketing Research Objective. *TEM Journal*, 11(2), p. 955–963. <https://doi.org/10.18421/TEM112-59>

Starostina, A., Sitnicki, M., Petrovsky, M., Kravchenko, V., & Pimenova, O. (2021). Marketing research in a transition economy of the turbulent world. *Amazonia Investiga*, 10(46), 51–70. <https://doi.org/10.34069/AI/2021.46.10.5>

Williams, N., Vorley, T., & Ketikidis, P.H. (2013). Economic resilience and entrepreneurship: A case study of the Thessaloniki City Region. *Local economy*, 28(4), 399–415.

References

Amore, A., Prayag, G., & Hall, C. M. (2018). Conceptualizing destination resilience from a multilevel perspective. *Tourism Review International*, 22(3–4), 235–250. <https://doi.org/10.3727/154427218X15369305779010>

Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: The concept, a literature review and future directions. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375–5393. <https://doi.org/10.1080/00207543.2011.563826>

Bodak, V.A. et al. (Ed.). (2022). *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects*. Baltija Publishing. http://www.hai-nyzhnyk.in.ua/downloads/2022book_the-russian-ukrainian-war-01.pdf

Butler, R. (2022). Covid-19 and its potential impact on stages of tourist destination development. *Current Issues in Tourism*, 25(10), 1682–1695. <https://doi.org/10.1080/13683500.2021.1990223>

Conz, E., Denicolai, S., & Zucchella, A. (2017). The resilience strategies of SMEs in mature clusters. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 186–210. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2015-0015>

Dligach, A. (2023 July 3). *Status and Prospects of SMEs in Ukraine. Research Results*. Economic truth. <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/3/701842/> [in Ukrainian].

Dykan, V., & Frolova, N. (2022). Directions and tools of state support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine during the war. *Economy and society*. 38. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-56> [in Ukrainian].

Eurecat (2020). New normality with companies. <https://eurecat.org/en/eurecat/new-normality-with-companies>

Fiksel, J. (2006). Sustainability and resilience: Toward a systems approach. *Sustainability: Science, Practice, & Policy*, 2(2) 14–21. <https://doi.org/10.1080/15487733.2006.11907980>

Gradus Research. (2022). *Diagnosis of the state of Ukrainian business during a full-scale war russia and Ukraine*. (Analytical report, April 2022). https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_22042022.pdf

Grum, B., & Kobal, G.D. (2023). Urban resilience and sustainability in the perspective of global consequences of Covid-19 pandemic and war in Ukraine: A systematic review. *Sustainability*, 15(2), 1459. <https://doi.org/10.3390/su15021459>

Internal Displacement Monitoring Center. (2023) *Global Report on Internal Displacement 2023*. https://www.internal-displacement.org/sites/default/files/publications/documents/IDMC_GRID_2023_Global_Report_on_Internal_Displacement_LR.pdf

Kantur, D., & Say, A.I. (2015). Measuring organizational resilience: A scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3). <https://dergipark.org.tr/en/pub/jbef/issue/32406/360419>

Glöckner, M., Schmidt, C.G., Wagner, S.M., & Swink, M. (2023). Firms' responses to the Covid-19 pandemic. *Journal of Business Research*, 158, 113664. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113664>

Kuzmenko, A. (2022). *Business in wartime: how legislation has changed* [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/28/684801/>

Lebid, R., & Kurishko, D. (2022). *What russia destroyed in Ukraine and how to restore it*. BBC News Ukraine [in Ukrainian]. <https://www.bbc.com/ukrainian/news-61605056>

Lengnick-Hall, C.A., & Beck, T.E. (2003). Beyond bouncing back: The concept of organizational resilience. Paper presented at National Academy of Management meetings, Seattle, WA.

Lengnick-Hall, C.A., Beck, T.E., & Lengnick-Hall, M.L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243–255. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.07.001>

Ministry of Economy of Ukraine (2023). *During the year of the war, 800 enterprises were relocated to safer regions*. Retrieved 26.09.2023 from <https://www.me.gov.ua/news/detail?lang=uk-ua&id=a700c206-722a-4752-b5bb-78a1063ae9db&title=zarikviinivblish>

Muhammedamin Hussen saad, Geoffrey Hagelaar, Gerben van der Velde & S. W. F. Omta Pantea Foroudi. (Reviewing Editor). (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: a systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1). <http://doi.org/10.1080/23311975.2021.1938347>

Murovana, T. (2023). Domestic entrepreneurship under the conditions of marital state: main trends and methods of support. *Economy and society*, 47 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>

Nazli, M. (2023). Adaptation of local businesses to the new era during the COVID-19 and the Russia-Ukraine war: case of Çeşme. *Current Issues in Tourism*. <https://doi.org/10.1080/13683500.2023.220092>

Prayag, G. (2023). Tourism resilience in the 'new normal': Beyond jingle and jangle fallacies? *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 54, 513–520. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2023.02.006>

Rudawska, E. (2018). The Sustainable Marketing Concept in European SMEs. In Rudawska, E. (Ed.). *From Sustainable Market Orientation to Sustainability Marketing*. Emerald Publishing Limited, Bingley, p. 53–79. <https://doi.org/10.1108/978-1-78754-038-520180004>

Starostina, A., Petrovsky, M., & Kravchenko, V. (2022). An Innovative Technique to Define Marketing Research Objective. *TEM Journal*, 11(2), p. 955–963. <https://doi.org/10.18421/TEM112-59>

Starostina, A., Sitnicki, M., Petrovsky, M., Kravchenko, V., & Pimenova, O. (2021). Marketing research in a transition economy of the turbulent world. *Amazonia Investiga*, 10(46), 51–70. <https://doi.org/10.34069/AI/2021.46.10.5>

Logistics during the war: how Ukrainian businesses organize transport flows. (2022 September 7). Ukrinform. https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/3566470-logistika-pid-cas-vijni-ak-ukrainskomu-biznesu-organizuvati-transportni-potoki.html

Verenova, D. (2022). *Almost 80 % of relocated enterprises resumed work at new locations. 24 business* [in Ukrainian]. Retrieved 26.09.2023 from https://24tv.ua/business/relokatsiya-ukrayinskih-pidpriyemstv-mayzhe-80-vidsotkiv-vidnovili_n2188282

Williams, N., Vorley, T., & Ketikidis, P.H. (2013). Economic resilience and entrepreneurship: A case study of the Thessaloniki City Region. *Local economy*, 28(4), 399–415.

Отримано редакцію журналу / Received: 30.09.23

Прорецензовано / Revised: 06.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 08.11.23

Olga PRYGARA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-8444-819X
e-mail: olgaprygara@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Liudmyla YAROSH-DMYTRENKO, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-9113-7923
e-mail: liudmilayarosh-dmytrenko@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

BUSINESS ADAPTATION STRATEGIES IN A TURBULENT MARKET ENVIRONMENT DURING WARTIME IN UKRAINE

Background. *In February 2022, Ukrainian businesses faced significant challenges due to a full-scale war that led to an unprecedented crisis. The research examines the specifics of business adaptation in the conditions of war in Ukraine, analyzing the risks and threats that enterprises encounter in times of turbulence. The object of research is the market activities of Ukrainian economic entities during the war, while the subject of the study is the strategies for adapting their operations to the turbulent market environment.*

Methods. *In line with the research objectives, methods of analogy, abstraction, analysis, and synthesis were used to summarize the theoretical foundations of the concept of business resilience. An expert survey was conducted to examine strategies and methods for adapting businesses to unpredictable conditions.*

Results. *The research examined the challenges faced by Ukrainian companies in the turbulent market environment during the war. The results show the importance of strategic management for the successful adaptation of enterprises to the extraordinary conditions of the business environment characterized by uncertainty and a high degree of risk associated with the war. Business adaptation strategies should focus on implementing measures that reduce uncertainty, minimize potential losses, and increase security.*

Conclusions. *By conducting thorough monitoring of market threats and developing adaptation and response strategies to external challenges, businesses in Ukraine can increase their chances of survival in complex and unpredictable economic conditions during times of war. In such circumstances, the primary focus should be on continuous monitoring of the market environment and risk assessment. Possible strategies for increasing business resilience include improving security, supporting employees, expanding product offerings, adapting production to reduced demand and customer needs, diversifying suppliers, monitoring competitors' actions, market development, and using innovation to improve operational efficiency, reduce dependence on human resources, and optimize business processes.*

Keywords: *strategy, adaptation, business resilience, market threats, wartime.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses, or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 336.144.1

JEL classification: H61, H72

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/15>

Олександр РОЖКО, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID 0000-0001-8415-2084

e-mail: rozhko_s@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Зоряна ЗАЛУЖНА, асп.

ORCID ID: 0009-0000-7561-6000

e-mail: zoriushka77@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ ОБМЕЖЕНЬ У БЮДЖЕТУВАННІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Вступ. Проведено аналіз обмежень, насамперед фінансових, у процесі бюджетування органів державної влади України, які Уряд запроваджує для реалізації ефективної економічної політики в умовах кризових ситуацій, зокрема вторгнення російської федерації в нашу країну. Об'єкт дослідження – бюджетний процес, предмет дослідження – політика обмежень у бюджетуванні органів державної влади, що реалізується з урахуванням пріоритетності, актуальності та перспектив розвитку у різних сферах їхньої діяльності.

Методи. Використано сучасні методи дослідження: аналіз нормативно-правових актів, узагальнення існуючих теоретичних підходів, статистичний аналіз даних, експертні оцінки, синтез інформації з наукових та публіцистичних джерел.

Результати. Визначено, що бюджет як дзеркало пріоритетів держави має відображати оперативно-тактичні, та стратегічні цілі й забезпечувати ефективність механізмів і прозорість витрачання коштів відповідно до визначеної державної політики, яка має сформувати довіру та позитивні очікування в суспільстві.

Висновки. Запропоновано повернутися до середньострокового бюджетного планування, яке б дозволило підвищити ефективність використання державних ресурсів учасниками бюджетного процесу шляхом виваженого і продуманого підходу до визначення напрямів витрачання бюджетних коштів, що дозволить посилити обороноздатність країни та виконати соціальні зобов'язання держави.

Ключові слова: бюджетування, обмеження, органи державної влади, державна політика, скорочення видатків, бюрократія, політичні детермінанти / чинники.

Вступ

Бюджетування є головним елементом управління фінансами будь-якої держави. Особлива роль бюджету та бюджетної системи полягає в їхньому безпосередньому впливі на майже всі сфери суспільного життя, інтереси як державного апарату, так і всіх індивідів. Бюджет країни є відображенням усіх важливих проблем економічного, політичного, суспільного життя країни.

У сучасній Україні бюджетний процес стикається з численними обмеженнями, що впливають на здатність органів державної влади ефективно використовувати бюджетні кошти та виконувати встановлені законодавством основні функції і завдання. Основними обмеженнями бюджетування слід вважати:

- обмеженість ресурсів, недостатність яких істотно звужує можливості фінансування державних програм та проєктів;
- бюрократизм та неефективність прийняття рішень, які за рахунок тривалих і непродуманих процедур сповільнюють процес прийняття рішень та збільшують витрати;
- політичні детермінанти / чинники, які обумовлюються інтересами окремих політичних сил, що впливають на процес формування та виконання бюджету;
- соціальні пріоритети, які в разі завищених вимог та очікувань громадян ставлять під загрозу баланс бюджету.

З огляду на викладене, обмеження в бюджетуванні органів державної влади України впливають загалом на реалізацію його механізмів та на всі етапи бюджетного процесу, зокрема планування, затвердження, виконання та контроль. Вказане може призвести до ряду негативних наслідків, таких як: неефективне використання наявних ресурсів, порушення термінів виконання бюджету, відхилення від запланованих показників і втрата довіри у міжнародних партнерів, донорів і кредиторів. Тому в умовах сучасного стану державних фінансів одним із

основних економічних регуляторів є саме бюджетна система. Від правильності її побудови безпосередньо залежить ефективність функціонування переважної більшості галузей у державі – управління, економіка, соціальна сфера, зовнішні відносини тощо. При цьому в оптимальному стані бюджетна система має співвідноситися зі стратегічними цілями держави, відповідати пріоритетам оперативно-тактичних завдань, спрямованих на впровадження економічної, соціальної та зовнішньої політики. Необхідність забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи зумовлена вирішенням нею одного з головних для існування держави завдань – перерозподіл національного доходу для забезпечення потреб суспільства та виконання державою своїх функцій.

Метою дослідження є аналіз і систематизація основних обмежень, з якими стикаються органи державної влади України в процесі бюджетування. Для цього необхідно виявити основні чинники, які впливають на ефективність використання бюджетних ресурсів, та визначити шляхи для їх оптимізації. Особливу увагу приділено аналізу впливу бюрократії, політичних чинників і соціальних пріоритетів на формування та виконання Державного бюджету України.

Огляд літератури. Протягом останніх п'яти років у сфері бюджетування в Україні працювало багато вчених та експертів. Під час воєнного стану в Україні питання бюджетування переважно стосується особливостей фінансування оборонних витрат, екстрених заходів, форсмажорних обставин тощо. Теоретичні та методологічні аспекти досліджуваної проблеми (у т. ч. щодо формування бюджетної політики, бюджетного процесу та управління державними фінансами у воєнний період) вивчали вітчизняні науковці, серед яких: В. Базилевич, З. Варналій, І. Лютий, Ю. Радіонов, Т. Єфіменко, Ю. Іванов, В. Карпова, Т. Богдан, В. Опарін, В. Федосов,

© Рожко Олександр, Залужна Зоряна, 2023

І. Луніна, О. Рогач, І. Бланк, С. Лаптев, О. Любунь, С. Довбня, С. Онищенко, П. Круш та інші. Також спорідненими дослідженнями (у т. ч. щодо сутності бюджетування як управлінської функції, особливостей державного бюджетування) займалися зарубіжні науковці, серед яких: В. Танзі, В. Мослер, Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел, А. Шмідт, Х.-В. Хетмайер, С. Фогель, Н. Бушле та інші.

Особливості реалізації бюджетної політики в Україні в період воєнного стану, зокрема в частині запровадження інновацій у сфері оптимізації бюджетних видатків та доходів державного бюджету, ґрунтовно досліджуються українськими вченими. Зокрема, Ю. Радіонов значну увагу приділив безпосередньо оптимізації управління державними фінансами в період війни і важливості для цього внесення відповідних змін до законодавчої та нормативної бази, насамперед задля забезпечення гнучкості управління фінансами держави в умовах динамічного виникнення та змін загроз і викликів (Радіонов, 2022). Окрема увага науковцями приділено проблематиці дотримання балансів для забезпечення пріоритетності фінансування військових потреб, зокрема дієвим механізмам у вирішенні нагальних потреб з покриття дефіциту державного бюджету – Т. Богдан (Богдан, 2021), реформуванню податкового законодавства – Т. Єфименко, Ю. Іванов, В. Карпова (Єфименко, Іванов, & Карпова, 2022). Також активно досліджувалося питання невідкладної підтримки бюджету з боку міжнародних партнерів, дотримання виваженої політики кредитування та закупівлі військових облігацій для сталості фінансової системи в період війни – І. Луніна (Луніна, 2022).

Водночас залишається актуальною тема оптимізації саме видатків державного бюджету, завдяки якій створюються можливості вивільнення ресурсів для забезпечення потреб безпеки та оборони. На вказаному питанні акцентували увагу І. Лютий, О. Рожко та С. Лютий (Лютий, Рожко, Лютий, 2022), обґрунтувавши виправданість та своєчасність заходів реагування з боку законодавчої і виконавчої гілок влади, зокрема щодо змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2022 рік", які були спрямовані на оптимізацію видатків. Указані дії влади безумовно відповідали національним інтересам, особливо в контексті значних системних проракунків в управлінні фінансами держави та визначенні пріоритетних напрямів для витратної частини бюджету протягом 2014–2022 років (Верховна Рада України, 2021b).

Однак єдина концепція бюджетування у вітчизняному науковому просторі ще не окреслена, вона залишається дискусійною і потребує подальшого дослідження, особливо концентруючись на спеціалізованих роботах, що фокусуються на аспектах фінансової політики в період воєнного стану та інших кризових ситуаціях.

Методи

Для досягнення поставленої мети дослідження було використано такі сучасні методи як: аналіз нормативно-правових актів, узагальнення існуючих теоретичних підходів, статистичний аналіз даних, експертне оцінювання, позиції стейкхолдерів (фахівців у галузі бюджетування), синтез інформації з наукових та публіцистичних джерел.

Результати

Органи державної влади в Україні діють на підставі Конституції і законів України. Вони гарантують функціонування демократичної системи та забезпечують права і свободи громадян. Джерела фінансування органів державної влади визначені Законом України "Про джерела фінансування органів державної влади" від 30.06.1999 р. № 783-XIV (Верховна Рада України, 1999а). Так само цим законом визначено та узгалянено перелік органів

державної влади, на який він поширюється, і встановлено обмеження щодо джерел їхнього фінансування.

У поєднанні з приписами Закону України "Про запобігання корупції" від 14.10.2014 р. № 1700-VII (Верховна Рада України, 2014а) органи державної влади України суттєво обмежені в інших джерелах фінансування, окрім бюджетного фінансування. Статтею 19 Основного Закону України визначено, що органи державної влади, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, у межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Статтею 10 Закону України "Про правовий режим воєнного стану" від 12.05.2015 р. № 389-VIII (Верховна Рада України, 2015b) встановлено неприпустимість припинення повноважень органів державної влади, інших державних органів в умовах воєнного стану, зокрема: не можуть бути припинені повноваження Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, судів, органів прокуратури, органів, що здійснюють оперативно-розшукову діяльність, досудове розслідування, розвідувальних органів та органів, підрозділи яких здійснюють контррозвідувальну діяльність. Такі підходи мають на меті, серед іншого, забезпечити гарантії належного бюджетування органів державної влади та виконання ними своїх функцій.

Однак Уряд наділений повноваженнями вносити зміни до механізмів бюджетування органів державної влади, застосовуючи різні обмежувальні заходи, такі як фінансові, організаційні та інші обмеження, особливо в контексті існування значної невизначеності у безпековій сфері, пов'язаної з нею внутрішніх та зовнішніх аспектів функціонування економіки.

І. У контексті війни 21.03.2022 р. набрав чинності Закон України "Про внесення змін до розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" Бюджетного кодексу України (далі – БКУ) та інших законодавчих актів України" від 15.03.2022 р. № 2134-IX (далі – Закон № 2134) (Верховна Рада України, 2022b). Указаним законом змінено норми БКУ у частині формування й виконання державного і місцевих бюджетів в умовах воєнного стану. Оновленими п. 22 та п. 22¹ розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" БКУ встановлюються окремі винятки та послаблення.

1. В умовах воєнного стану не застосовуються вимоги до резервного фонду, передбачені ч. 3 ст. 24 БКУ (обмеження розміру резервного фонду 1 % обсягу видатків загального фонду відповідного бюджету).

При цьому варто зазначити, що призначенням резервного фонду бюджету є покриття видатків, які не мають постійного характеру і не є передбачуваними під час складання проекту бюджету, наприклад, надзвичайні ситуації та воєнне вторгнення. Формування резервного фонду є обов'язковим для державного бюджету. При цьому його кошти допускається спрямовувати на поточні, капітальні видатки і надання кредитів згідно із законодавством.

2. Також зазнали змін норми ст. 55 БКУ, які регламентують захищені видатки. Наразі як таких за визначенням у період воєнного стану захищених видатків немає. Натомість впроваджено пріоритетність здійснення видатків Державною казначейською службою України та органами казначейства, яка врегульована змінами до Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.2021 р. № 590 (далі – Порядок № 590) (Кабінет

Міністрів України, 2021). Слід зазначити, що, починаючи з 24.02.2022 р. по теперішній час, зміни до цієї постанови вносилися 26 разів, розширюючи переліки пріоритетних видатків першої та другої черг, а також пріоритетів відкриття асигнувань із державного бюджету.

Аналіз вищевказаних пунктів дає підстави стверджувати, що насамперед були внесені важливі зміни до пунктів 18 та 19 Порядку № 590, які передбачили розширення переліку видатків, за якими відкриття асигнувань із загального фонду державного бюджету здійснюється у першочерговому порядку. Окрім того, було уточнено та розширено перелік видатків першої та другої черг, за якими платежі здійснюються з урахуванням ресурсної забезпеченості єдиного казначейського рахунку. З метою забезпечення належного фінансування першочергових потреб доповнено перелік видатків загального та спеціального фондів, що можуть здійснюватися в умовах воєнного стану.

Окремим абзацом п. 20 Порядку № 590 передбачається можливість незастосування, до скасування воєнного стану, зупинення операцій за виконавчими документами про безспірне списання коштів з рахунків розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів, залучених до вирішення завдань, пов'язаних із запровадженням і здійсненням заходів правового режиму воєнного стану. Вказаний припис дозволяє таким розпорядникам бюджетних коштів уникати "блокування" рахунків.

У цілому такі підходи сприяють ефективному та оперативному прийняттю управлінських рішень органами державної влади та дозволяють забезпечити належне фінансування їхніх першочергових потреб. Однак під ризиком опиняється частина видатків, які залишаються неоплаченими і збільшують накопичення простроченої кредиторської заборгованості, яка, у свою чергу, на вимогу

Міжнародного валютного фонду в 2023 р. не може перевищувати в окремі періоди 2023-2024 років різні обсяги стель (6 млрд грн – у квітні, 4 млрд грн – у червні, 3 млрд грн – як у грудні 2023 р., так і в подальшому 2024 р.).

3. Окремим приписом БКУ (зі змінами, внесеними Законом № 2134) на період дії воєнного стану встановлено, що Кабінет Міністрів України може приймати рішення за погодженням з Верховним Головнокомандувачем ЗС України щодо скорочення видатків і кредитування державного бюджету та їхнього спрямування до резервного фонду державного бюджету з метою використання на потреби ЗСУ, інших військових формувань, правоохоронних та інших державних органів, залучених до виконання завдань щодо відсічі збройної агресії, забезпечення недоторканності державного кордону та захисту держави або для здійснення згідно із законом заходів загальної мобілізації.

Постановами Кабінету Міністрів України "Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету" від 10.03.2022 р. № 245 (далі – постанова КМУ № 245) (Кабінет Міністрів України, 2022d) та від 01.04.2022 р. № 401 (далі – постанова КМУ № 401) (Кабінет Міністрів України, 2021e) було скорочено видатки загального фонду Державного бюджету України на 2022 р., передбачені головним розпорядником коштів державного бюджету за окремими бюджетними програмами, та збільшено обсяг видатків резервного фонду на суму 50 863 945,8 тис. грн і 73 324 506,8 тис. грн відповідно, що дозволило відкалібрувати потреби у витратах і джерелах фінансування ряду пріоритетних заходів, першочергово на сектор національної безпеки та оборони (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги скорочення видатків загального фонду державного бюджету, передбачені головним розпорядником коштів державного бюджету на 2022 р.

Найменування згідно з відомчою класифікацією видатків державного бюджету	Постанова КМУ № 245	Постанова КМУ № 401
	Сума (тис. грн)	
Апарат Верховної Ради України	-295 199,10	-270 777,50
Державне управління справами	-196 539,80	-121 495,00
Господарсько-фінансовий департамент Секретаріату Кабінету Міністрів України	-2 151 472,40	-271 587,00
Державна судова адміністрація України	-541 619,40	-1 576 331,70
Верховний Суд	-267 850,50	-131 435,40
Конституційний Суд України		-31 379,80
Вищий антикорупційний суд	-266 735,80	-32 608,70
Офіс Генерального прокурора		-1 402 604,20
Вищий суд з питань інтелектуальної власності	-90,00	-2 752,70
Міністерство внутрішніх справ України		-41 323,20
Міністерство економіки України	-3 822 614,40	-689 391,90
Міністерство закордонних справ України	-167 920,00	-562 740,70
Міністерство у справах ветеранів України		-5 556 417,80
Міністерство освіти і науки України	-8 053 540,60	-14 771 258,10
Міністерство охорони здоров'я України	-72 528,10	-588 664,30
Міністерство енергетики України	-385 288,30	-510 613,00
Міністерство соціальної політики України	-1 211 502,20	-32 149 573,50
Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України	-433 708,80	-58 580,30
Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України	-133 651,70	-665 964,80
Міністерство розвитку громад та територій України	-6 452 321,40	-122 094,20
Міністерство аграрної політики та продовольства України	-4 529 577,30	-552 433,00
Міністерство цифрової трансформації України	-2 297 273,50	-1 283 731,50
Міністерство інфраструктури України	-7 334 013,90	-3 774 428,80
Державне агентство автомобільних доріг України		-9 620,90
Міністерство молоді та спорту України	-2 640 377,20	-1 258 423,00
Міністерство фінансів України	-2 524 325,70	-2 525 008,40
Міністерство юстиції України	-51 500,00	-669 416,80

Закінчення табл. 1

Найменування згідно з відомчою класифікацією видатків державного бюджету	Постанова КМУ № 245	Постанова КМУ № 401
	Сума (тис. грн)	
Міністерство культури та інформаційної політики України	-5 362 083,90	-847 154,20
Міністерство з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України	-10 423,20	-500 050,00
Державна інспекція ядерного регулювання України		-8 579,30
Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації	-17 000,00	-13 622,30
Уповноважений із захисту державної мови	-1 610,00	-2 140,40
Вища рада правосуддя	-3 334,10	-25 556,50
Секретаріат Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини	-22 147,20	-22 062,30
Антимонопольний комітет України	-16 744,60	-32 127,70
Національне агентство України з питань державної служби	-12 347,00	-44 291,60
Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку	-10 250,00	-25 066,50
Національне антикорупційне бюро України		-101 578,40
Національне агентство з питань запобігання корупції	-38 829,10	-127 763,30
Державне космічне агентство України	-102 962,50	-245 206,60
Державне бюро розслідувань	-430 000,00	-48 372,80
Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів		-23 299,30
Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення		-19 671,20
Рада національної безпеки і оборони України	-105 785,10	
Бюро економічної безпеки України		-62 160,50
Рахункова палата	-64 943,50	-51 844,80
Національна академія наук України	-504 548,80	-549 798,70
Національна академія педагогічних наук України		-31 183,10
Національна академія медичних наук України		-55 338,70
Національна академія мистецтв України		-4 812,40
Національна академія правових наук України	-5 919,40	-10 187,20
Національна академія аграрних наук України	-206,70	-74 008,50
Фонд державного майна України	-164 355,90	-57 142,10
Центральна виборча комісія	-37 652,60	-44 195,10
Вінницька обласна державна адміністрація	-7 000,00	-30 744,70
Волинська обласна державна адміністрація	-5 000,00	-21 635,40
Дніпропетровська обласна державна адміністрація	-2 350,00	-42 191,80
Донецька обласна державна адміністрація	-6 000,00	-34 925,10
Житомирська обласна державна адміністрація	-5 000,00	-27 185,50
Закарпатська обласна державна адміністрація	-1 450,00	-26 194,70
Запорізька обласна державна адміністрація	-2 330,00	-29 835,10
Івано-Франківська обласна державна адміністрація	-7 000,00	-25 926,40
Київська обласна державна адміністрація	-8 000,00	-35 030,60
Кіровоградська обласна державна адміністрація	-4 879,90	-22 600,00
Луганська обласна державна адміністрація	-1 456,70	-23 692,60
Львівська обласна державна адміністрація	-5 834,00	-36 394,20
Миколаївська обласна державна адміністрація	-5 000,00	-23 466,00
Одеська обласна державна адміністрація	-8 000,00	-34 310,50
Полтавська обласна державна адміністрація	-5 000,00	-26 755,90
Рівненська обласна державна адміністрація	-5 000,00	-22 390,40
Сумська обласна державна адміністрація	-6 000,00	-25 052,90
Тернопільська обласна державна адміністрація	-4 000,00	-19 081,20
Харківська обласна державна адміністрація	-6 313,30	-35 840,20
Херсонська обласна державна адміністрація	-6 000,00	-24 468,20
Хмельницька обласна державна адміністрація	-4 000,00	-21 300,40
Черкаська обласна державна адміністрація	-4 752,40	-24 116,80
Чернівецька обласна державна адміністрація	-4 000,00	-19 557,90
Чернігівська обласна державна адміністрація	-6 000,00	-25 842,70
Державна регуляторна служба України	-2 785,80	-8 097,90
РАЗОМ:	-50 863 945,80	-73 324 506,80

Джерело: складено авторами на основі (Кабінет Міністрів України, 2022d, 2022e).

Як вбачається із наведених даних у табл. 1, до розпорядників бюджетних коштів, стосовно яких було застосовано скорочення видатків державного бюджету, долучені державні органи, що залучаються до здійснення правового режиму воєнного стану відповідно до Плану запровадження та забезпечення заходів здійснення правового режиму воєнного стану в Україні, затвердженого розпорядженням КМ України від 24.02.2022 р.

№ 181-р (Кабінет Міністрів України, 2022с), що свідчить про безкомпромісне рішення в максимальному скороченні всіх некритичних видатків держави КМ України задля вжиття належних заходів щодо посилення обороноздатності нашої держави та збереження її відносної макроекономічної, фінансової та зовнішньої стійкості.

4. Окремою постановою Кабінету Міністрів України "Деякі питання формування та виконання місцевих

бюджетів у період воєнного стану" від 11.03.2022 р. № 252 (Кабінет Міністрів України, 2022b) Уряд передбачив можливість підтримки державного бюджету з боку місцевих органів. Зокрема, вказаним нормативним актом встановлюється, що виконавчі комітети відповідних місцевих рад, місцеві державні адміністрації, військово-цивільні адміністрації або військові адміністрації можуть приймати рішення про перерахування коштів з місцевого бюджету до державного для здійснення згідно із законом заходів загальної мобілізації та з метою відсічі збройної агресії російської федерації проти України відповідно до п. 22² розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" БКУ. Такі можливості забезпечують мобільність видатків для адаптації державних політик до умов, що змінюються.

5. Новелою у законодавстві на період воєнного стану стала постанова Кабінету Міністрів України "Деякі питання отримання, використання, обліку та звітності благодійної допомоги" від 05.03.2022 р. № 202 (Кабінет Міністрів України, 2022a), якою Уряд встановив, що в умовах війни не поширюються встановлені законодавством вимоги щодо отримання, використання, обліку та звітності благодійної допомоги від юридичних і фізичних осіб – резидентів і нерезидентів.

Водночас указані норми слід застосовувати виключно з урахуванням вимог ч. 1 ст. 54 Закону № 1700 (Верховна Рада України, 2014a), оскільки відповідно до її положень державним органам, органам влади Автономної Республіки Крим, органам місцевого самоврядування забороняється одержувати від фізичних, юридичних осіб безоплатно грошові кошти або інше майно, нематеріальні активи, майнові переваги, пільги чи послуги, окрім випадків, передбачених законами або чинними міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Відповідно до п. 12 ст. 2 БКУ (Верховна Рада України, 2010) бюджетними установами є органи державної влади, місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими. Водночас Міністерство юстиції України та Національне агентство з питань запобігання корупції України не виключають можливість отримання благодійної допомоги бюджетними установами з дотриманням ряду умов – безкорисливості з боку надавача, добровільності, цільової спрямованості, належності бенефіціара до сфер, визначених у Законі України "Про благодійну діяльність та благодійні організації" від 05.07.2012 р. № 5073-VI (Верховна Рада України, 2012). Однак варто зауважити, що благодійну допомогу не можна використовувати для забезпечення діяльності державних органів (оплати праці чи послуг, а саме: транспортних, оренди приміщень, оплати судових витрат, ремонту тощо). Такі підходи дозволяють лише певною мірою отримувати благодійну допомогу державним органам для забезпечення заходів здійснення правового режиму воєнного стану чи виконання належним чином функцій держави (на організацію своєї основної діяльності).

II. Зміни, що відбулися в трудовому законодавстві, також заслуговують на увагу з огляду на тему дос-

ліджуваної статті та визначення фінансових і організаційних обмежень органів державної влади. Зокрема, Законом України "Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану" від 15.03.2022 р. № 2136-IX (Верховна Рада України, 2022d) (зі змінами, внесеними згідно із Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо оптимізації трудових відносин" № 2352-IX від 01.07.2022 р. (Верховна Рада України, 2022a)) створені умови, що сприяли зменшенню навантажень на фонд оплати праці бюджетних установ.

Указане реалізовано шляхом впровадження кількох новел:

- виключено норму щодо збереження роботодавцем середнього заробітку працівникам, призваним на строкову військову службу;
- врегульовано повноваження роботодавця в частині обмеження тривалості щорічної основної відпустки працівників у період дії воєнного стану;
- встановлені обмеження для розрахунків відшкодування за вимушений прогул працівника (зміни до ст.117 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП) (Верховна Рада України, 1971).

Слід зазначити, що реформування трудових відносин є окремим напрямом вдосконалення бюджетного процесу в умовах воєнного стану, оскільки вони мають безпосередній вплив на формування видатків, особливо в контексті можливих порушень трудових прав, зумовлених об'єктивними чинниками, які пов'язані з війною та не залежать від роботодавців.

III. Під загостреною увагою в процесі бюджетування органів державної влади України також перебуває питання належного рівня соціального захисту працівників зі спеціальним правовим статусом, реалізація повноважень якими безпосередньо позначається на потенціалі національної безпеки держави та опосередковано може впливати на належну їх мотивацію, наполегливість, завзятість та добросовісність, а в подальшому – і на відтік кадрів з органів публічної служби (Омельяненко, 2020).

Грунтовний аналіз законодавства, зокрема Конституції України, БКУ, КЗпП, Законів України: "Про Державний бюджет України" (Верховна Рада України, 2020), (Верховна Рада України, 2015b), (Верховна Рада України, 2022c), (Верховна Рада України, 2023); "Про прожитковий мінімум" від 15.07.1999 р. № 966-XIV (Верховна Рада України, 1999b); "Про судоустрій і статус суддів" від 02.06.2016 р. № 1402-VIII (Верховна Рада України, 2016); "Про прокуратуру" від 14.10.2014 р. № 1697-VII (Верховна Рада України, 2014c); "Про Державне бюро розслідувань" від 12.11.2015 р. № 794-VIII (Верховна Рада України, 2015a); "Про Бюро економічної безпеки України" від 28.01.2021 р. № 1150-IX (Верховна Рада України, 2021a); "Про Національне антикорупційне бюро України" від 14.10.2014 р. № 1698-VII (Верховна Рада України, 2014b) тощо дозволяє зробити висновки, що декілька років поспіль наявні дискримінаційні підходи до визначення розміру посадового окладу різних категорій працівників бюджетної сфери, оплата праці яких регулюється спеціальними законами, і свідчить у цілому про неоднозначність поняття "прожитковий мінімум для працездатних осіб" (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз розмірів прожиткового мінімуму, встановленого відповідно до положень законів України про Державний бюджет України для працездатних осіб на 1 січня календарного року, який застосовується для визначення базового розміру посадового окладу окремих категорій осіб

Категорія осіб	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік (проект)
	Розмір прожиткового мінімуму			
Працездатні особи	з 1 січня – 2270 грн, з 1 липня – 2379 грн, з 1 грудня – 2481 грн	з 1 січня – 2481 грн, з 1 липня – 2600 грн, з 1 грудня – 2684 грн	2684 грн	3028 грн
Судді	2102 грн	2102 грн	2102 грн	2102 грн
Прокурори	1600 грн	1600 грн	1600 грн	1600 грн
Працівники інших державних органів, оплата праці яких регулюється спеціальними законами, а також працівники податкових і митних органів	2102 грн	2102 грн	2102 грн	2102 грн
Працівники центрального органу виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну антикорупційну політику, та органу досудового розслідування, на який відповідно до ч. 5 ст. 216 Кримінального процесуального кодексу України покладається функція зі здійснення досудового розслідування корупційних та пов'язаних з корупцією кримінальних правопорушень*	з 1 січня – 2270 грн, з 1 липня – 2379 грн, з 1 грудня – 2481 грн	з 1 січня – 2481 грн, з 1 липня – 2600 грн, з 1 грудня – 2684 грн	2684 грн	3028 грн

Примітка: *обмеження розміру прожиткового мінімуму, який застосовується для визначення розміру посадового окладу, не поширюється на вказану категорію працівників відповідно до положень законів України про Державний бюджет України.

Джерело: складено авторами на основі (Верховна Рада України 2014b, 2014c, 2015a, 2015b, 2016, 1999b, 2020, 2021a, 2022c, 2023).

Щодо розміру прожиткового мінімуму Р.А. Підласа (голова Комітету Верховної Ради України з питань бюджету) у своєму інтерв'ю 21.09.2023 р., коментуючи проєкт Закону України "Про Державний бюджет України на 2024 рік", наголосила, що зазначений показник є абстрактним та філософським, але при цьому використовується для значної кількості розрахунків у державному бюджеті. Тому, на думку Р. Підласи, є нагальною потреба проведення бухгалтерської реформи та відмова від розрахунків на основі встановленого бюджетним законом прожиткового мінімуму, особливо в контексті його суттєвої відмінності від реального прожиткового мінімуму, що обчислюється Міністерством соціальної політики (УП. Подкасти, 2023). Зрозуміла річ, що в умовах шокового стану економіки частина цієї проблеми не може бути вирішена позитивно в найближчий час, адже її реалізація потребуватиме значного обсягу коштів державного бюджету, який має визначений законом дефіцит за загальним фондом державного бюджету: у поточному році – 1.543.924.363,6 тис. грн (понад 42 млрд дол. США) (Верховна Рада України, 2022c) і прогнозується в 2024 р. в обсязі – 1.531.225.000 тис. грн (близько 40 млрд дол. США) (Верховна Рада України, 2023). Однак потреба в регулюванні захисту окремих працівників органів державної влади України залишається нагальною і такою, що потребує прямого втручання заінтересованих органів, Уряду та держави.

IV. У процесі планування та подальшого виконання державного бюджету на 2024 р. слід урахувати як вже існуючі, так і прогнозовані, нові ризики – це продовження військової агресії, вплив на економіку подальшого перебування за кордоном значної частини населення, труднощі з проведенням реформ в умовах війни, можливі зміни в обсягах допомоги від міжнародних фінансових організацій та урядів тощо. Це створює необхідність для Уряду бути гововими до застосування обмежувальних заходів у сфері бюджетування. При цьому слід згадати слова Президента України В. Зеленського, який назвав

пріоритетні напрями державного бюджету на 2023 р., які залишаються актуальними й для бюджету країни на 2024 р. (Президент України, 2023):

- скерування понад трильйона гривень на сектор безпеки й оборони;
- забезпечення в повному обсязі соціальних зобов'язань, зокрема, індексації пенсій для пенсіонерів;
- максимальне скорочення всіх некритичних видатків держави (Уряд має представити програму скорочення видатків на державні підприємства, на апарат, на інституції, які не відповідають потребам особливого часу);
- реалізація проєктів, спрямованих на активізацію економічних відносин у країні (програми та рішення, які мають допомогти бізнесу працювати, зберігати робочі місця, залучати нових працівників);
- створення спеціального фонду відновлення, який наповнюватиметься, зокрема, із конфіскованих російських активів.

Такі підходи підтверджують й аналогічний сценарій розробки державного бюджету на 2024 р., який базується на обережних оцінках підсумків 2023 р. і враховує високий ступінь невизначеності та непередбачуваності. Тому високою може бути ймовірність відхилення фактичних показників державного бюджету від планових. Водночас одним із головних чинників підвищення ефективності бюджетної політики через зменшення втрат державного бюджету керівництвом держави, нашими партнерами і донорами вважається ефективна протидія корупції, яка має відобразитися у плані реформ.

Дискусія і висновки

Широкомасштабна військова агресія з боку російської федерації спричинила втрату актуальності основними стратегічними документами економічного розвитку. При цьому створення нових стратегічних документів перебуває ще на етапі формування загальних підходів, що здійснюються, у тому числі, і з урахуванням концепції післявоєнної моделі України (Міністерство фінансів України, 2023).

Отже, визначення стратегічних цілей державної політики, що сформують базу для бюджетних показників на наступний 2024 р. та середньострокову перспективу (2025-2026 рр.), наразі є важливим завданням для держави в поточному році. При цьому для учасників бюджетного процесу важливо виходити як з позицій, визначених прогнозами і програмними документами економічного та соціального розвитку, так і враховувати інші стратегічні рішення, прийняття яких зумовлено воєнним часом (Міністерство фінансів України, 2023).

Дослідження обмежень бюджетування органів державної влади України доводить, що для підвищення ефективності бюджетного процесу необхідно спростити бюрократичні процедури, забезпечити прозорість та відкритість бюджету, а також знайти оптимальний баланс між політичними, економічними та соціальними інтересами. Загальними рекомендаціями щодо підвищення ефективності видатків органів державної влади слід вважати такі заходи:

- необхідно повернутися до середньострокового бюджетного планування, яке б дозволило підвищити ефективність використання державних ресурсів, проте такий програмний документ потребує високих стандартів прогнозування та інституційної спроможності;
- за потреби скорочення видатків варто уникати підходу пропорційного скорочення всіх видатків без винятку (universal across-the board-cuts), натомість необхідно зменшувати непродуктивні витрати і перерозподіляти їх на користь тих категорій, які сприяють економічному зростанню (growth-friendly expenditures – капітальні видатки, видатки на освіту та охорону здоров'я тощо);
- забезпечити виконання нашою державою зобов'язань з приведення оплати праці в системі державної служби до Європейських стандартів належного адміністрування, розроблених Програмою підтримки вдосконалення врядування та менеджменту OECD/SIGMA. Вказане має бути реалізовано через запровадження мотиваційної системи оплати праці на основі класифікації посад державної служби та системи грейдів;
- закладаючи підґрунтя для стрімкого післявоєнного відновлення, необхідно запровадити амбітну програму структурних реформ, додаткових реформ макроекономічної політики тощо, щоб відновити середньострокову зовнішню стійкість;
- Україна як демократична країна повинна спроможтись запровадити фінансові правила щодо видатків, які б зменшували ризики прийняття політично мотивованих популістичних рішень щодо збільшення видатків всупереч економічним реаліям.

Отже, проведене дослідження покликане стати важливим внеском у розв'язанні проблем бюджетування органів державної влади України і може бути основою для подальших наукових розвідок у цій галузі. Водночас у представлений темі дискусійними залишаються питання за декількома основними, але не виключеними, напрямками: ефективність використання бюджетних ресурсів – наскільки ефективно органи державної влади використовують виділені бюджетні кошти (це може містити аналіз зловживань, корупції та інших форм недоліків у витратах); політичні пріоритети та соціальні витрати – обмеження бюджету часто веде до суперечок про пріоритети у витратах (зокрема, як балансувати між соціальними витратами (освіта, охорона здоров'я) та іншими важливими сферами (оборона, інфраструктура тощо); фіскальна децентралізація – щодо перерозподілу фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади та

їхньої автономії в бюджетуванні; пошук додаткових джерел доходів у державному бюджеті на 2024 р., зокрема зарахування військового ПДФО з місцевих до державного бюджету; реформування бюджетного процесу – покращення механізмів планування, розробки, виконання та контролю бюджетів; вплив зовнішніх факторів – обмеження, пов'язані зі змінами в зовнішньому оточенні, такими як світова економіка, міжнародна допомога, воєнні витрати та інше; задоволення соціальних потреб – забезпечення соціальної справедливості через механізми бюджетування; публічний огляд та участь – розширення можливостей для громадськості брати участь у бюджетному процесі та контролювати використання публічних коштів; мінімізація боргових ризиків держави.

Як вбачається з вищезазначеного, для ефективного формування бюджету України в період війни лише одних обмежувальних заходів недостатньо! Окремої уваги на сьогодні заслуговує вивчення питання ефективної фіскальної децентралізації, яке має враховувати специфіку країни, що перебуває у стані війни, і потребує встановлення правильного балансу між делегованими центральним урядом повноваженнями регіональним закладам та їхніми можливостями і спроможністю здійснювати ці функції. Також актуальним залишається питання забезпечення прозорості (транспарентності) витрачання державних ресурсів, яке потребує посилення відповідальності органів державної влади та стимулює більш продуктивне їхнє використання.

За таких умов важко постійно тримати Україну у фокусі уваги та здійснювати пошук ресурсів для фінансування бюджету. Однак необхідно знайти таке середовище формування бюджету, щоб він був максимально об'єктивним, враховував існуючі ризики та мав чітко визначені пріоритети: зміцнення обороноздатності держави, соціальний захист громадян та створення привабливого інвестиційного клімату для держави.

Внесок авторів: Олександр Рожко – концептуалізація, методологія, аналіз джерел, формальний аналіз, написання та редагування тексту; Зоряна Залужна – збір емпіричних даних та їхня валідація, емпіричне дослідження, підготовка огляду літератури, написання та редагування тексту.

Список використаних джерел

- Богдан, Т. П. (2021) Державний борг і позики під час війни та методи їх поствоєнного врегулювання. *Фінанси України*, 4, 27–45. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.027>
- Верховна Рада України. (1971). *Кодекс законів про працю України*. (Кодекс України від 10.12.1971 р. № 322-VIII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>
- Верховна Рада України. (1999a). *Про джерела фінансування органів державної влади*. (Закон України від 30.06.1999 р. № 783-XIV). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/783-14#Text>
- Верховна Рада України. (1999b). *Про прожитковий мінімум*. (Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text>
- Верховна Рада України. (2010). *Бюджетний кодекс України*. (Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
- Верховна Рада України. (2012). *Про благодійну діяльність та благодійні організації*. (Закон України від 05.07.2012 р. № 5073-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>
- Верховна Рада України. (2014a). *Про запобігання корупції*. (Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text>
- Верховна Рада України. (2014b). *Про Національне антикорупційне бюро України*. (Закон України від 14.10.2014 р. № 1698-VII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1698-18#Text>
- Верховна Рада України. (2014c). *Про прокуратуру*. (Закон України від 14.10.2014 р. № 1697-VII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-18#Text>
- Верховна Рада України. (2015a). *Про Державне бюро розслідувань*. (Закон України від 12.11.2015 р. № 794-VIII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-19#Text>

Верховна Рада України. (2015b). *Про правовий режим воєнного стану*. (Закон України від 12.05.2015 р. № 389-VIII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text>

Верховна Рада України. (2016). *Про судоустрій і статус суддів*. (Закон України від 02.06.2016 р. № 1402-VIII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19#Text>

Верховна Рада України. (2020). *Про Державний бюджет України на 2021 рік*. (Закон України від 15.12.2020 р. № 1082-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>

Верховна Рада України. (2021a). *Про Бюро економічної безпеки України*. (Закон України від 28.01.2021 р. № 1150-IX) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>

Верховна Рада України. (2021b). *Про Державний бюджет України на 2022 рік*. (Закон України від 02.12.2021 р. № 1928-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text>

Верховна Рада України. (2022a). *Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо оптимізації трудових відносин*. (Закон України від 01.07.2022 р. № 2352-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2352-20#Text>

Верховна Рада України. (2022b). *Про внесення змін до розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" Бюджетного кодексу України та інших законодавчих актів України*. (Закон України від 15.03.2022 р. № 2134-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2134-20#Text>

Верховна Рада України. (2022c). *Про Державний бюджет України на 2023 рік*. (Закон України від 03.11.2022 р. № 2710-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text>

Верховна Рада України. (2022d). *Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану*. (Закон України від 15.03.2022 р. № 2136-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>

Верховна Рада України. (2023). *Про Державний бюджет України на 2024 рік*. (Законопроект від 15.09.2023 р. № 10000). <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/42796>

Єфименко, Т.І., Іванов, Ю.Б., & Карпова, В.В. (2022). Податкові пільги в умовах воєнного стану: управління комплаєнс-ризиком. *Фінанси України*, 4, 7–26. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.007>

Кабінет Міністрів України. (2021). *Про затвердження Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану*. (Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.2021 р. № 590). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-п#Text>

Кабінет Міністрів України. (2022a). *Деякі питання отримання, виконання, обліку та звітності благодійної допомоги*. (Постанова Кабінету Міністрів України від 05.03.2022 р. № 202). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-2022-п#Text>

Кабінет Міністрів України. (2022b). *Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану*. (Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2022 р. № 252). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/252-2022-п#Text>

Кабінет Міністрів України. (2022c). *Питання запровадження та забезпечення здійснення заходів правового режиму воєнного стану в Україні*. (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.02.2022 р. № 181-р). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/181-2022-%D1%80#Text>

Кабінет Міністрів України. (2022d). *Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету*. (Постанова Кабінету Міністрів України від 10.03.2022 р. № 245). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/245-2022-п#Text>

Кабінет Міністрів України. (2022e). *Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету*. (Постанова Кабінету Міністрів України від 01.04.2022 р. № 401). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/401-2022-п#Text>

Луніна, І.О. (2022). Потенціал публічних фінансів для забезпечення видатків воєнного періоду та поствоєнного відновлення України. *Фінанси України*, 8, 7–26. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.08.007>

Лютій, І.О., Рожко, О.Д., & Лютій, С.І. (2022). Оптимізація видатків державного бюджету України в умовах війни. *Світ фінансів*, 4(73), 45–55. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045>

Міністерство фінансів України. (2023). *Про підготовку бюджетних запитів на 2024–2026 роки*. (Лист Міністерства фінансів України від 07.08.2023 р. № 04110-08-2/21527). https://storage.dtki.ua/files/NikoNews/Лист_мінфін_2024_2026.pdf

Омельяненко, Є.П. (2020). Проблеми матеріальної форми соціального захисту працівників органів прокуратури України. *Юридична наука*, 11(113), 196–203. <https://doi.org/10.32844/2222-5374-2020-113-11.26>

Президент України. (2023). *На сектор безпеки й оборони у проекті державного бюджету на 2023 рік буде передбачено понад 1 трлн грн – Володимир Зеленський*. Офіційне інтернет-представництво Президента України. <https://www.president.gov.ua/news/na-sektor-bezpeki-i-oboroni-u-proekti-derzhavnogo-byudzhetu-77577>

Радіонов, Ю.Д. (2022). Державні фінанси у воєнний та поствоєнний періоди. *Фінанси України*, 10, 44–65. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.10.044>

УП. Подкасти. (2023, 21 вересня). *З головою бюджетного комітету Роксоланою Підласою про держбюджет-2024 – "Хроніки економіки"* [Відео]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=xEqAYgXT1qc>

References

Bohdan, T.P. (2021). National debt and loans during war and post-war adjustment methods. *Finances of Ukraine*, 4, 27–45 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.027>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2021). *On the approval of the procedure for the State Treasury Service to exercise its powers in a special mode under martial law*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 09.06.2021 No. 590 as of 14 Sept. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022a). *Some issues of receiving, using, accounting, and reporting charitable assistance*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 05.03.2022, No. 202) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022b). *Some issues of the formation and execution of local budgets during martial law*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 11.03.2022 No. 252 as of 3 May 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/252-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022c). *Issues of implementation and enforcement of legal measures during the martial law in Ukraine*. (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 24.02.2022 No. 181-r) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/245-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022d). *On the allocation of funds to the reserve fund of the state budget*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 10.03.2022 № 245). [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/245-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022e). *On the direction of funds to the reserve fund of the state budget*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01.04.2022 No. 401 as of 20 April 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/401-2022-n#Text>

Lunina, I.O. (2022). Potential of public finances for wartime expenditures and post-war recovery of Ukraine. *Finances of Ukraine*, 8, 7–26 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.08.007>

Lutyi, I.O., Rozhko, O.D., & Lutyi, S.I. (2022). Optimization of Ukraine's state budget expenditures in wartime. *World of Finances*, 4(73), 45–55 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045>

Ministry of Finance of Ukraine (2023). *On the preparation of budget requests for 2024-2026*. (Letter from the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.08.2023 No. 04110-08-2/21527) [in Ukrainian]. https://storage.dtki.ua/files/NikoNews/Лист_мінфін_2024_2026.pdf

Omelyanenko, Ye. P. (2020). Problems of material form of social protection of workers of the Prosecutor's Office of Ukraine. *Juridical science*, 11(113), 196–203 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32844/2222-5374-2020-113-11.26>

President of Ukraine. (2023). *Over 1 trillion UAH will be allocated for the security and defense sector in the draft state budget for 2023 – Volodymyr Zelenskyy*. (Official internet representation of the President of Ukraine) [in Ukrainian]. <https://www.president.gov.ua/news/na-sektor-bezpeki-i-oboroni-u-proekti-derzhavnogo-byudzhetu-77577>

Radionov, Yu.D. (2022). State finances in wartime and post-war periods. *Finances of Ukraine*, 10, 44–65 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.10.044>

UP. Podcasts. (2023, September 21). *With the head of the budget committee Roxolana Pidlasa about the state budget-2024 – "Chronicles of the economy"* [Video] YouTube [in Ukrainian]. <https://www.youtube.com/watch?v=xEqAYgXT1qc>

Verkhovna Rada of Ukraine. (1971). *Labor Code of Ukraine*. (Code of Ukraine dated 10.12.1971 No. 322-VIII as of 1 Oct. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (1999a). *On the sources of financing for state authorities*. (Law of Ukraine dated 30.06.1999, No. 783-XIV as of 1 Oct. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/783-14#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (1999b). *On the subsistence minimum*. (Law of Ukraine dated 15.07.1999 No. 966-XIV as of 20 Jan. 2018) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). *Budget Code of Ukraine*. (Code of Ukraine dated 08.07.2010 No. 2456-VI as of 13 Sept. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2012). *On charitable activities and charitable organizations*. (Law of Ukraine dated 05.07.2012 No. 5073-VI as of 11 Dec. 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2014a). *On corruption prevention*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014 No. 1700-VII as of 3 Aug. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2014b). *On the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014 No. 1698-VII as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1698-18#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2014c). *On the Prosecutor's Office*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014, No. 1697-VII as of 9 July 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-18#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2015a). *On the State Bureau of Investigations*. (Law of Ukraine dated 12.11.2015, No. 794-VIII as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2015b). *On the legal regime of martial law*. (Law of Ukraine dated 12.05.2015, No. 389-VIII as of 20 Aug. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). *On the judiciary and the status of judges*. (Law of Ukraine dated 02.06.2016 No. 1402-VIII as of 23 Dec. 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). *On the State Budget of Ukraine for 2021*. (Law of Ukraine dated 15.12.2020, No. 1082-IX as of 9 Dec. 2021) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021a). *On the Bureau of Economic Security of Ukraine*. (Law of Ukraine dated 28.01.2021 No. 1150-IX as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021b). *On the State Budget of Ukraine for 2022*. (Law of Ukraine dated 02.12.2021 No. 1928-IX as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022a). *On amendments to certain legislative acts of Ukraine regarding the optimization of labor relations*. (Law of Ukraine dated 01.07.2022, No. 2352-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2352-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022b). *On amendments to section VI "Final and transitional provisions" of the Budget Code of Ukraine and other*

legislative acts of Ukraine. (Law of Ukraine dated 15.03.2022, No. 2134-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2134-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022c). *On the State Budget of Ukraine for 2023*. (Law of Ukraine dated 03.11.2022 No. 2710-IX as of 21 July 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022d). *On the organization of labor relations under martial*. (Law of Ukraine dated 15.03.2022 No. 2136-IX as of 19 July 2022). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> [in Ukrainian].

Verkhovna Rada of Ukraine. (2023). *On the State Budget of Ukraine for 2024*. (Draft law dated 15.09.2023, No. 10000) [in Ukrainian]. <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/42796>

Yefimenko, T.I., Ivanov, Yu.B., & Karpova, V.V. (2022). Tax benefits under martial law: compliance risk management. *Finances of Ukraine*, 4, 7–26 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.007>

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23

Прорецензовано / Revised: 10.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 08.11.23

Oleksandr ROZHKO, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-8415-2084

e-mail: rozhko_s@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Zoriana ZALUZHNA, PhD Student

ORCID ID: 0009-0000-7561-6000

e-mail: zoriushka77@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FEATURES OF CONSTRAINT POLICY IN BUDGETING OF STATE AUTHORITIES DURING MARTIAL LAW

Background. The article's purpose is to analyze the constraints, primarily financial, in the budgeting process of Ukraine's state authorities. These constraints are imposed by the government to implement an effective economic policy amid crisis situations, especially the invasion of the Russian Federation in our country. The object of the study is the budgeting process, while the subject is the policy of limitations in budgeting for state authorities. This policy is realized, taking into account the priorities, relevance, and development perspectives in various areas of their activity.

Methods. To achieve the research objectives, modern research methods were used: analysis of legal and normative acts, generalization of existing theoretical approaches, statistical data analysis, expert assessments, and synthesis of information from scientific and journalistic sources.

Results. Based on the conducted research, it was determined that the budget, as a reflection of the state's priorities, should portray both operational-tactical and strategic goals. It should ensure the efficiency of mechanisms and transparency in spending funds according to the defined state policy, which should establish trust and positive expectations in society.

Conclusions. It is proposed to return to medium-term budget planning, which would enhance the effectiveness of state resource utilization by budgetary process participants. A deliberate and thoughtful approach to determining expenditure directions would bolster the country's defense capabilities and fulfill the state's social obligations.

Keywords: budgeting, constraints, state authorities, state policy, expenditure reduction, bureaucracy, political determinants/factors.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 338.2
JEL O 20, 29
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/16>

Ірина СОФІЩЕНКО, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0001-6465-8272
e-mail: iryna.sofishchenko@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ІНОЗЕМНИМ ІНВЕСТИЦІЯМ: МОНІТОРИНГ ТА ВИКЛИКИ В УМОВАХ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Вступ. Стан середовища міжнародної і національної економіки формує масштабні виклики й актуалізує завдання визначення найбільш відповідних заходів інвестиційної політики для відновлення української економіки. Дослідження розглядає практику застосування комплексу інструментів державної політики сприяння іноземним інвестиціям в Україні.

Методи. Застосовано інституційний і системний підхід для вивчення економічної політики як явища міжнародної економіки. Методи та інструменти політики досліджено на основі авторського підходу до їхньої типології, запропоновано уточнене визначення поняття "політика сприяння іноземним інвестиціям".

Результати. Здійснено критичний аналіз практики реалізації вітчизняної політики сприяння іноземним інвестиціям. Сформовано припущення, що відновлення економіки України на основі залучення іноземних інвестицій потребує врахування попереднього вітчизняного досвіду використання інструментів політики стимулювання інвестицій з урахуванням нових викликів та завдань відновлення української економіки.

Висновки. За результатами прикладного дослідження визначено важливість комплексного та узгодженого підходу до використання інструментарію політики з урахуванням змін у зовнішньому середовищі її формування.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, політика сприяння прямих іноземних інвестицій (ПІІ), фінансові стимули, фінансові стимули, дерегуляція.

Вступ

На сучасному етапі перед українською економікою постали життєво важливі виклики внаслідок сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Показники залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку протягом останнього десятиліття свідчать про значний вплив несприятливих факторів на динаміку їхніх обсягів та якість. Із початком російської агресії у 2014 р. відбувся стрімкий відтік іноземних інвестицій. Упродовж адаптації бізнесу до змін в інвестиційному середовищі відновилися позитивна динаміка обсягів, але змінилася якість інвестицій – протягом 2017–2021 рр. їх чистий приріст забезпечував механізм інвестування "round tripping" (з \$270 млн у 2017 р. до \$1,89 млрд у 2021 р.). Повномасштабна російська агресія спричинила катастрофічний вплив на інвестиційне середовище країни, у 2022 р. обсяги ПІІ типу "round tripping" за оцінками НБУ становили \$600 млн (Мінфін, 2023; Національний банк України, 2022; Національний банк України, 2023). Пошук джерел інвестиційних ресурсів визначає масштабні руйнації виробничого потенціалу як значний виклик для відновлення. Тільки за попередніми оцінками на відновлення української економіки необхідно понад \$1 трн (Arons, 2022). За таких викликів мобілізаційний і регулюючий потенціал державної інвестиційної політики щодо іноземних інвестицій має бути максимально використаним. Складний комплекс соціально-економічних факторів не дозволяє скористатися жодною із моделей інвестиційної політики держави, які напрацьовані країнами світової економіки, необхідне врахування багатьох аспектів та запровадження нових підходів до формування комплексу елементів політики. Формування та реалізація політики сприяння іноземним інвестиціям потребує обґрунтованої конкретизації стратегічних і тактичних пріоритетів, уточнення джерел інвестиційних ресурсів, способів та інструментів впливу на кожному з етапів її втілення, вибір оптимальних механізмів реалізації політики на основі активної взаємодії стейкхолдерів та суб'єктів політики.

Метою дослідження є визначення особливостей методів і механізмів використання інструментів державної політики сприяння іноземним інвестиціям, узагальнення вітчизняного досвіду їхнього застосування та розробка

пропозицій з удосконалення політики сприяння іноземним інвестиціям в умовах відновлення української економіки. Об'єктом дослідження виступає діяльність уповноважених державних інституцій країни у сфері регулювання міжнародного руху капіталу.

Огляд літератури. Проблеми політичного впливу на міжнародні потоки капіталу щодо залучення їх для забезпечення потреб економічного розвитку всебічно вивчали вітчизняні науковці, дослідження впливу економічної політики держави на ПІІ традиційно спиралися на критичний аналіз її результатів (Швець, & Бурділо, 2017; Худавердієва, 2018; Пурій, 2020; Філіппова, & Сааджан, 2021). Водночас виклики, які постали перед вітчизняною економікою, потреба її адаптації до нових реалій, відновили інтерес дослідників до пошуку нових підходів та рішень. Аналізуючи фактори інвестиційного середовища української економіки, вітчизняні науковці зосереджують увагу на його якісних змінах в умовах повномасштабної російської агресії проти нашої країни та проблемі інвестиційних ризиків, пропонують актуальні заходи інвестиційної політики, (Нечипорук, 2023; Тимоць, & Стахів, 2023). Науковці обґрунтовують необхідність розробки дієвих рішень щодо залучення міжнародних інвестицій як потужного фактора відновлення української економіки – обґрунтування вибору пріоритетів політики сприяння ПІІ запропоновано у працях зарубіжних економістів (Мовчан, & Рогофф, 2022).

Результати аналізу вітчизняної політики сприяння ПІІ, усвідомлення нових викликів зумовлюють необхідність пошуку та обґрунтування напрямів удосконалення методів та інструментів інвестиційної політики. Потребує коригування й розроблена в довоєнний час UkraineInvest Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну до 2030 р. у співпраці з компанією EY в Україні, Офісом Національної Інвестиційної Ради, Міністерством економіки та за підтримки Програми USAID "Конкурентоспроможна економіка України" (UkraineInvest, 2021). З огляду на нові реалії, характер проблемних ситуацій у діяльності іноземних інвесторів, усунення яких вимагають політичних рішень не тільки щодо обсягів залучення, але передусім їх

якості, потребує модернізації вітчизняної економіки та загальносвітових тенденцій переходу до сталого розвитку.

Методи

Отримані автором результати ґрунтуються на інституційному та системному підході у вивченні процесів формування та реалізації економічної політики як явища міжнародної економіки, зокрема на засадах методу аналізу політики. У методиці аналізу політики сукупність аналітичних процедур для обґрунтування вибору способів та інструментів державного впливу на економічні процеси поняття проблеми політики використовується як елемент, що визначає зміст усіх складових політичного циклу. Відповідно до методу аналізу політики проблема політики є завданням, яке має вирішувати уповноважена державна інституція на основі своїх компетенцій та застосування владних повноважень для подолання проблем функціонування та розвитку економіки. Застосування такого підходу дозволяє виокремити пріоритетні напрями політики сприяння ПІІ.

Результати

Державну політику сприяння іноземним інвестиціям визначено як комплекс заходів уповноважених державних інституцій, спрямованих на міжнародні інвестиційні потоки та діяльність іноземних інвесторів з метою забезпечення потреб національної економіки в інвестиційних ресурсах відповідної якості та ефективного їх використання. Доцільно розглядати її як складову вітчизняної інвестиційної політики в комплексі економічної політики країни. Цілі такої політики є складовою дерева цілей економічної політики країни і підпорядковуються генеральній цілі забезпечення сталого розвитку та зростання суспільного добробуту (Софіщенко, 2023). Тому, незважаючи на катастрофічні наслідки військової агресії, відновлення української економіки необхідно здійснювати на засадах інвестиційної політики нового покоління, запровадженої ЮНКТАД, що дозволить інтегрувати політичне поле вітчизняної економічної політики в загальносвітовий контекст.

Переплетення процесів інвестиційної діяльності з економічними процесами у валютній, фінансовій та торговельній сфері економіки формують спільне предметне поле різних видів економічних політик країни. Тому важливою проблемою є узгодженість і координація політичних рішень у цих сферах щодо використання фінансових, фінансових, адміністративних інструментів, які можуть чинити суперечливий вплив на інвестиційне середовище, досягнення цілей політики сприяння ПІІ: збільшення обсягу залучених в українську економіку ПІІ; забезпечення необхідними інвестиційними ресурсами структурної перебудови економіки на засадах сталого розвитку, забезпечення якості іноземних інвестицій відповідно до національних інтересів, завдань відновлення та розвитку економіки. У цьому контексті аналіз політики сприяння ПІІ та практики її реалізації свідчить про те, що важливою її складовою став процес розбудови екосистеми політики, створення у складі її інституційної архітектури певного набору допоміжних організацій, диверсифікацію їх функцій. Зокрема, у 2018 р. розпочали діяльність ДУ "Офіс із залучення та підтримки інвестицій" UkraineInvest, українське Експортне кредитне агентство. Відповідно до цілей політики сприяння ПІІ діяльність UkraineInvest передбачає надання адміністративних і ділових послуг за принципом "єдиного вікна"; сприяння забезпеченню координації дій органів виконавчої влади для узгодження інструментів політики; розробку пропозицій щодо формування і реалізації інвестиційного потенціалу України. Перспективним напрямом підвищення ефективності політичних рішень щодо сприяння ПІІ є розбудова

комунікаційних механізмів і механізмів узгодженості дій основних та допоміжних інституцій цієї екосистеми.

Завдання відновлення української економіки потребують критичного аналізу вітчизняної практики використання всього спектра інструментів політики сприяння ПІІ, яка супроводжувала процес розбудови української економіки на основних її етапах. Такий підхід є необхідною умовою її розвитку та дозволяє сформулювати як поточні, так і стратегічні завдання політики. За своїм змістом завдання відновлення української економіки формують порядок денний нового політичного циклу політики сприяння ПІІ.

Необхідно зазначити, що в сукупності підтипів інвестиційних політик, які можна виокремити на основі аналізу їхніх цілей, якщо загальна інвестиційна політика використовує сукупність стимулів та обмежень, то політика сприяння ПІІ ґрунтується на методах стимулювання інвестиційної активності, створення умов для ефективної реалізації інтересів усіх стейкхолдерів.

Результати оглядів ЮНКТАД практики регулювання ПІІ країнами світу, які демонструє щорічна аналітика цієї організації щодо міжнародних потоків інвестицій, свідчать про активне використання фінансових інструментів у стимулюванні іноземних інвестицій (UNCTAD, 2022). Відповідно до мети нашого дослідження види фінансових інструментів доцільно типологізувати за цілями стимулювання інвестиційної активності та виокремити серед них такі види: загальні стимули, стимули сприяння малому і середньому бізнесу (МСБ), галузеві стимули, спеціальні податкові режими, регіональні стимули. Переваги такого підходу до типологізації полягають у можливості зробити вибір інструментів більш обґрунтованим на основі визначення наслідків стимулювання для інвестиційної активності окремих груп стейкхолдерів відповідно до виокремлених пріоритетів політики. Запропонована типологія дозволяє забезпечити процес відбору таких інструментів на основі залученості окремих груп стейкхолдерів до процесу вироблення політичних рішень.

Такий вид фінансових інструментів, як загальні фінансові стимули, характеризуються доступністю для інвесторів і дозволяють збільшити грошовий потік та показники ефективності інвестиційних проєктів у реальному секторі, що особливо важливо на початкових етапах реалізації інвестпроєктів. В Україні рівень оподаткування прибутку більш сприятливий порівняно з іншими країнами – ставка податку на прибуток у 18 % менша, ніж у країнах ЄС. Наприклад, у Чехії, Польщі – 19 %, Латвії, Естонії – 20 %, Словаччині – 21 %, Італії – 24 %, Іспанії – 25 % (Державна податкова служба України, 2023). Вітчизняна практика фінансового регулювання свідчить, що на основі національного режиму інвестування для іноземних інвесторів вже створюються певні фінансові стимули. Про активне використання фінансових стимулів у вітчизняній політиці сприяння свідчить і запровадження додаткових фінансових стимулів у 2021 р. для найбільш значимих для вітчизняної економіки груп стейкхолдерів. Іноземні інвестори, які реалізують в українській економіці "значні" інвестпроєкти, отримують звільнення від податку на прибуток після введення в експлуатацію об'єкта інвестицій протягом п'ятирічного терміну в межах строку дії спеціального інвестиційного договору (Верховна Рада України, 2021а). Таким чином, запроваджене на договірній основі стимулювання має характер селективного підходу. Попри унормованість критеріїв відбору, такий підхід може мати і негативні наслідки через виникнення невідповідності критеріїв новим реаліям інвестиційного середовища, необхідності адаптації критеріїв за умови формування нових пріоритетів політики, на основі

виникнення нових викликів в умовах переходу української економіки до моделі сталого розвитку. Необхідно зазначити, що на сьогодні критерії, які забезпечують доступ до податкових преференцій, недостатньо зорієнтовані на цілі інвестполітики нового підходу відповідно до рекомендацій ЮНКТАД.

В українській політиці стимулювання ПІІ податкові пільги використовують і з метою подолання диспропорцій просторового розміщення ПІІ, для спрямування їх на розвиток регіонів країни в межах спеціальних податкових режимів. У 2022 р. запроваджений фіскальний стимул щодо податку на прибуток та законодавчо закріплена норма звільнення від податку на прибуток протягом 10 років значних інвестпроектів у промисловості в умовах діяльності в індустриальних парках, встановлення пільгових ставок податку на нерухомість для таких підприємств (Верховна Рада України, 2022).

Практика вітчизняної політики сприяння ПІІ передбачає використання загальних фіскальних стимулів, які можна класифікувати як пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи. Традиційно, як і в інших країнах світу, в українській політиці сприяння іноземним інвестиціям використовують звільнення від сплати ввізних мит, ПДВ з інвестицій у натуральній формі, як внески іноземних інвесторів до статутного капіталу підприємства. Із 2021 р. на підставі договорів про значні інвестиції протягом п'ятирічного терміну звільняється від оподаткування ввізним митом внесок інвестора з метою інвестування або як внесок до статутного капіталу звільняється від сплати ввізного мита, якщо ввозиться строком більше за трирічний термін. Також звільняються від оподаткування ПДВ операції з ввезення інвестором устаткування для реалізації інвестпроекту зі значними інвестиціями в межах виконання спеціального інвестиційного договору. Доцільною практикою забезпечення балансу інтересів учасників інвестиційних процесів можна вважати активне використання застережень упродовж проектування політики, зокрема з огляду на можливі ризики для державних фінансів. У разі відчуження такої іноземної інвестиції упродовж трьох років ввізне мито сплачується на загальних підставах. Застосовано застереження і щодо терміну виготовлення устаткування, воно має бути новим, виготовленим не раніше ніж за три роки до дати реєстрації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями, а його перелік та обсяги визначатимуться урядом України разом із укладенням відповідного спеціального інвестиційного договору (Верховна Рада України, 2021b). Таким чином, використовується інструмент, який дозволяє збалансувати інтереси стейкхолдерів та запобігти зловживанням, ризикам для національної економіки, пов'язаним із заведенням застарілих технологій.

Селективний підхід у конструюванні інструментів політики з метою збалансування інтересів різних груп стейкхолдерів (передусім іноземних інвесторів та розробників політики) заслуговує на подальший розвиток в умовах відновлення на основі модернізації та дотримання стандартів сталого розвитку.

Зважаючи на структурні зрушення на ринку праці, появу нових форм організації трудових відносин, аналіз практики використання фіскальних інструментів вимагає особливої уваги до спрощеного оподаткування підприємств МСБ. Вітчизняна практика спрощеного оподаткування (т. зв. зарплатні ФОП), зокрема у сфері ІТ, не завжди оцінювалася іноземними інвесторами як сприятливий фактор інвестиційного середовища (Рожко, 2021). Тому в подальшому умови застосування

подібного інструменту потребують певних застережень залежно від виду економічної діяльності МСБ, урахування ризику зловживань тощо.

Використання фіскальних стимулів потребує ретельного оцінювання ефективності таких інструментів для досягнення цілей стимулювання ПІІ на етапі аналізу політичних альтернатив у процесі проектування політики. Існують дослідження зв'язку між запровадженням податкових стимулів та обсягами залучених іноземних інвестицій, результати яких свідчать про відсутність суттєвої кореляції, що необхідно брати до уваги під час обґрунтування вибору фіскальних інструментів серед політичних альтернатив (Марчак, & Маркуц, 2020). Ефективність їх може бути меншою від очікувань, про що свідчить і аналіз стимулів для значних інвестпроектів. Також необхідно зважати, що практика селективного застосування фіскальних стимулів може розглядатися іноземними інвесторами як дискримінаційна. Подібна практика з точки зору її запровадження упродовж відновлення економіки потребує якісного прогнозування та ретельного моніторингу. Суттєвою проблемою політики також є її узгодження із цілями інших економічних політик, зокрема бюджетної політики.

Практика використання галузевих фіскальних стимулів є усталеним підходом вітчизняної інвестиційної політики, зокрема у процесі відбору значних інвестпроектів, і характеризується вибором галузевих пріоритетів відповідно до цілей політики стимулювання ПІІ (Верховна Рада України, 2012a; Державна податкова служба України, 2022). Водночас проблемою, яка потребує додаткової уваги впродовж проектування політики, є відсутність чітких критеріїв визначення галузевих пріоритетів, що призводить до т. зв. "ручного" управління (зміни вносилися КМУ), корупційних практик. Такі підходи сприймаються інвесторами як дискримінаційні та можуть створювати ризики зниження ефективності інвестиційної політики. Тому завдання відновлення національної економіки потребує використання типу фіскальних інструментів відповідно до цілей моделі сталого розвитку. У дослідженнях завдань відновлення української економіки, у тому числі зарубіжними експертами (Мовчан, & Рогофф, 2022), наголошують на важливості розробки обґрунтованих критеріїв визначення галузевих пріоритетів для спрямування інвестиційної активності іноземних інвесторів на засадах інвестиційної політики нового покоління.

Застосування регіональних податкових стимулів має на меті формування і спрямування інвестпотоків на території, які потребують розвитку, реалізується на основі повноважень органів місцевої влади, стратегічного планування політики сприяння ПІІ на цьому рівні. На основі своїх повноважень органи місцевої влади застосовують різноманітні фіскальні інструменти: звільнення іноземних інвесторів від сплати земельного податку з метою сприяння реалізації значних інвестпроектів; пільгові ставки земельного податку та орендної плати за землю, яка перебуває в державній та комунальній власності; податкові пільги за участь у розвитку місцевої енергетичної, соціальної, транспортної інфраструктури та відновлення руйнувань. Удосконалення фіскальних інструментів такого типу обмежується розміром фіскального поля, що висуває вимоги до рівня кваліфікації розробників політики сприяння ПІІ на регіональному рівні, є вагомим чинником забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності регіону.

Проблема складності процедур адміністрування податків є традиційною проблемною ситуацією вітчиз-

няного інвестсередовища. Спрощення адміністрування податків дозволить знизити витрати інвесторів, сприятиме підвищенню ефективності інвестпроектів. Ряд заходів української податкової реформи 2015–2020 рр. сприяв покращенню інвестиційного середовища через зниження адміністративних витрат за рахунок зближення податкового та бухгалтерського обліку, запровадження системи електронного адміністрування ПДВ, виключення відсутності за місцезнаходженням як підстави анулювання реєстрації платником ПДВ, запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, розподіл повноважень між органами податкової та митної служби (Верховна Рада України, 2020). Перспективним напрямом вирішення цієї проблеми є використання потенціалу процесів цифровізації. Цифровізація процедур адміністрування створює додаткові можливості, тому проблемою політики, яка досліджується, можна визначити пошук рішень з розширення спектра цифрових інструментів у цій сфері.

Таким чином, перспективи використання фінансових інструментів для реалізації цілей стимулювання ПІІ з метою відновлення української економіки мають заважати на необхідність ретельного аналізу вигод та витрат для суспільного добробуту від застосування цих інструментів, урахування тенденції зниження зацікавленості іноземних інвесторів оптимізації податків в умовах високих інвестиційних ризиків, визначення галузевих пріоритетів, виходячи із завдань сталого розвитку.

Відповідно до визначення об'єкта та мети нашого дослідження вітчизняна практика використання фінансових інструментів потребує детального аналізу. Фінансові інструменти конструюють у процесі проектування політики сприяння ПІІ на основі таких фінансових методів, як державне субсидування, гарантування, страхування, кредитування, пряме бюджетне фінансування тощо. Особливістю реалізації вітчизняної політики стимулювання іноземних інвестицій можна визначити суттєвий вплив бюджетних обмежень на її масштаби. Проте в Україні іноземні інвестори можуть отримати доступ до бюджетного фінансування опосередковано в умовах національного режиму іноземного інвестування, нові можливості для цього створюються упродовж реформування ринку державних закупівель, запровадження заходів промислової політики, стимулювання державно-приватного партнерства. Реалізація цілей промислової політики в нашій країні відбувається зокрема через стимулювання діяльності індустріальних парків (ІП). Методи сприяння інвестиційній діяльності в ІП передбачають державні витрати на облаштування відповідної інфраструктури територій, у межах яких суб'єкти господарювання можуть проводити виробничу діяльність, фінансування проектів регіонального розвитку, які передбачають облаштування ІП, під'єднання ІП до зовнішніх мереж інженерно-транспортної інфраструктури за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, цільових субвенцій з Державного бюджету та місцевих бюджетів; надання безвідсоткових кредитів, пільг при розмитненні (Верховна Рада України, 2012b).

Важливою проблемою політики, що досліджується, є підвищення ефективності її заходів на основі зіставлення державних витрат та переваг стимулів для інвесторів. Під час формування політики стимулювання ПІІ для відбудови української економіки доцільно зважати на Рекомендації ОЕСР щодо принципів інструменту заохочення та стримування міжнародних інвестицій ОЕСР

(Instrument on International Investment Incentives and Disincentives), зокрема щодо важливості оцінювання витрат та переваг стимулів для інвесторів. Запровадження пільгових інвестиційних режимів на територіях пріоритетного розвитку та у промислових парках має обґрунтовуватися результатами ретельного аналізу витрат та вигод, тільки за такої умови можливо досягти бажаної ефективності фінансових інструментів політики сприяння ПІІ (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016). Результати такого аналізу дозволять розробити і дієві критерії реалізації цієї політики як необхідний елемент її проектування та моніторингу.

Вітчизняна практика використання фінансових стимулів для сприяння ПІІ пов'язана з реалізацією проектів державно-приватного партнерства (ДПП) у формах концесії, управління майном з обов'язковими інвестиційними зобов'язаннями приватного партнера, спільної діяльності. Від перших концесійних договорів в українську економіку надійшло 3,7 млрд грн інвестицій у 2020 р. Упродовж реалізації концесії у вітчизняній практиці фінансового сприяння іноземним інвесторам передбачається вплив на стан їхніх фінансів через здійснення виплат за експлуатаційну готовність; гарантоване придбання державою певного обсягу продукції відповідно до концесійного договору; фінансування поставок концесіонеру, необхідних для виконання концесійного договору; фінансування будівництва об'єктів суміжної інфраструктури, які не є об'єктами концесії, але необхідні для виконання концесійного договору. Водночас виключення вимог про публічні закупівлі, упродовж виконання умов концесійного договору, можна розглядати як фінансову пільгу для інвесторів, яка потребує більш ретельного аналізу т. зв. принципів транспарентності політики (Верховна Рада України, 2019).

На новому політичному циклі політики сприяння ПІІ важливо уникнути недооцінювання використання потенціалу ДПП для цілей відбудови. Тому розробка адекватних гарантійних механізмів та інструментів для зниження інвестиційних ризиків є проблемою політики сприяння ПІІ, яка потребує особливої уваги. Наявність серед інструментів політики, що досліджуються, дієвих механізмів зниження інвестиційних ризиків дозволить залучити достатні обсяги іноземних інвестицій, виходячи з цілей відбудови економіки. Використання фінансових стимулів у межах сприяння ДПП породжує проблему вибору таких політичних альтернатив, які дозволять забезпечити баланс інтересів іноземних інвесторів та держави. Подальші заходи сприяння ДПП в умовах відновлення української економіки, як і увесь комплекс фінансових інструментів, може наразитися на бюджетні обмеження середньо- та довгострокового характеру. Загальною проблемою політики є проблема узгодженості різних видів економічних політик. Тому розробка критеріїв визначення основних напрямів державної підтримки на основі узгодження цілей сприяння з цілями сталого розвитку дозволить запропонувати ефективні політичні рішення.

Гарантії є невід'ємним елементом сучасних режимів іноземного інвестування, які запроваджують країни світу. В Україні законом про режим іноземного інвестування (1996) двосторонніми угодами про сприяння інвестиціям зафіксовано зобов'язання держави щодо надання гарантій іноземним інвесторам. Державні гарантії іноземним інвесторам доцільно розглянути у процесі дослідження групи фінансових інструментів політики. Гарантії як фінансовий інструмент дозволяють знизити ризики

іноземних інвесторів та підвищити інвестиційну привабливість економіки країни реципієнта. З урахуванням умов виникнення інвестиційних ризиків для сприяння ПІІ використовують різні види гарантій: гарантії від зміни законодавства; гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їхніх службових осіб; компенсацію і відшкодування збитків іноземним інвесторам, завданих їм унаслідок дій або бездіяльності державних органів України чи їхніх службових осіб; гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій тощо.

Зауважимо, що в процесі проектування політики стимулювання в межах розробки Національної стратегії збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну визначено наявність проблеми використання гарантій, зокрема акцентовано на необхідності узгодження практики використання гарантій з основними спеціальними законами для досягнення кращого балансу державних інтересів, потенціалу держави з відповідними механізмами стимулювання ПІІ (UkraineInvest, 2021). Такий підхід доцільний і в умовах відновлення української економіки. У такому контексті, з урахуванням світової практики, потребує подальшого удосконалення гарантійна та страхова діяльність експортного кредитного агентства, диверсифікація його діяльності та інструментів для підтримки інвестиційних проектів.

Вагомою групою інструментів впливу на привабливість інвестиційного середовища та ефективність інвестиційної діяльності є адміністративні формальності. Інвестори їх сприймають як інвестиційні бар'єри, подолання яких потребують додаткових витрат. Тому цілі політики сприяння іноземним інвестиціям реалізуються через лібералізацію адміністративних обмежень і узгоджуються з цілями політики дерегуляції. В Україні відбувається поетапна дерегуляція, а саме: у 2014 р. кількість дозволів для здійснення бізнесу зменшено з 143 до 85, з 2015 р. більше ніж вдвічі скорочено кількість видів ліцензування (з 76 до 30), водночас удосконалено їх процедури, ліквідовано дозвільні центри внаслідок запровадження адміністрування за методом "єдине вікно", що зменшило адміністративні витрати інвесторів (Верховна Рада України, 2015). У 2016 р. у межах реформи дерегуляції відбулася зміна реєстраційних процедур інвестиційної діяльності – перехід від режиму дозволу до режиму повідомлення (Верховна Рада України, 2016). Державна реєстрація іноземних інвестицій не обов'язкова, з нею не пов'язані пільги та гарантії, передбачені для іноземних інвесторів, іноземні інвестиції набувають відповідного правового статусу незалежно від такої реєстрації, безпосередньо на підставі внесення інвестиції в статутний капітал. На наступному етапі реформи дерегуляції бізнесу (2016–2019 рр.) удосконалено ряд регуляторних норм, які спрощують і здешевлюють реалізацію інвестиційних проектів: спростились норми реєстрації бізнесу, процедури отримання дозволів на будівництво; процедури та умови отримання електроенергії; підвищена прозорість системи управління земельними ресурсами; посилений захист міноритарних інвесторів щодо захисту права власності; отримання кредитів; правового забезпечення виконання контрактів; врегулювання питань неплатоспроможності. Також зниженню витрат інвесторів сприяє спрощення митних формальностей для підпри-

ємств з високим ступенем довіри через присвоєння статусу авторизованого економічного оператора.

Як свідчить практика реалізації заходів політики стимулювання ПІІ, пов'язаних зі значними інвестпроектами, саме вимоги на стадії землевідведення, доступу до інфраструктури, будівництва виробничих потужностей були оцінені іноземними інвесторами як суттєві інвестиційні бар'єри (Укрінформ, 2023). У процесі проектування вітчизняної інвестиційної політики сприяння ПІІ доцільно використовувати підходи класифікації адміністративних формальностей відповідно до стадії реалізації інвестиційного проекту, яка була запропонована ЮНКТАД. Такий підхід дозволяє здійснити комплексне оцінювання існуючих інвестиційних бар'єрів в Україні на кожній із цих стадій та сформулювати проблеми політики на новому політичному циклі як завдання з підвищення ефективності інвестицій.

Дискусія і висновки

Вітчизняна політика сприяння ПІІ застосовує різноманітні методи та інструменти впливу на економічні процеси з метою забезпечення ефективного використання міжнародних інвестиційних ресурсів. Вирішення завдань відновлення української економіки можливе тільки на основі її модернізації та моделі сталого розвитку, використання можливостей міжнародної співпраці в інвестиційній сфері. Такі імперативи визначають порядок денний нового політичного циклу проектування та реалізації політики сприяння ПІІ, обумовлюють вибір її методів та інструментів. Розбудова ефективної політики сприяння іноземним інвестиціям потребує врахування не тільки світового досвіду, який не завжди може бути перенесений у вітчизняні реалії, але передусім критичного оцінювання запроваджених політичних рішень щодо стимулювання іноземних інвестицій, розгляду адміністративних інструментів на основі їхньої комплексної оцінки як інвестиційних бар'єрів для іноземних інвесторів. Здійснений моніторинг практики застосування фіскальних і фінансових стимулів дозволяє зробити висновок про необхідність зорієнтованості системи критеріїв, яким мають відповідати інвестиційні проекти, для кращого збалансування інтересів усіх учасників економіки. Урахування виликів, які постають у період відновлення вітчизняної економіки за умови звуження фіскального поля, потребує ретельного добору фінансових інструментів, особливої уваги потребують спрямовані на зниження інвестиційних ризиків. Також зумовлює вибір інструментів сприяння ПІІ необхідність узгодження цілей вітчизняної інвестиційної, бюджетної, промислової політики.

Список використаних джерел

- Верховна Рада України. (2012а). *Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць*. (Закон України від 6.09.2012. № 5205-VI, втратив чинність у 2023 р.). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5205-17#Text>
- Верховна Рада України. (2012б). *Про індустриальні парки*. (Закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>
- Верховна Рада України. (2015). *Про ліцензування певних видів підприємницької діяльності*. (Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>
- Верховна Рада України. (2016). *Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій*. (Закон України від 1.05.2016 р. № 2763). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-19#Text>
- Верховна Рада України. (2019). *Про концесію*. (Закон України від 2.10.2019 р. № 155-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>
- Верховна Рада України. (2020). *Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому*

законодавстві. (Закон України від 16.01.2020 р. № 1209-1). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text>

Верховна Рада України. (2021а). Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти із значними інвестиціями в Україні. (Закон України від 02.03.2021 р. № 1293-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1293-20#Text>

Верховна Рада України. (2021б). Про внесення змін до пункту 4 розділу XXI "Прикінцеві та перехідні положення" Митного кодексу України щодо звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями на виконання спеціального інвестиційного договору. (Закон України від 02.03.2021 р. № 1294-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1294-20#Text>

Верховна Рада України. (2022). Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні. (Закон України від 21.06.2022 р. № 2330-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#Text>

Державна податкова служба України. (2022, 9 грудня). Інвестиційні проекти із значними інвестиціями в Україні: податкові преференції. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/638899.html>

Державна податкова служба України. (2023, 19 червня). Щодо ставок основних податків в Україні порівняно зі ставками податків в країнах ЄС. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/685400.html>

Марчак, Д., & Маркуц, Ю. (2020, 1 вересня). Невидимі субсидії. Хто і скільки втрачає, а хто – отримує в Україні від податкових пільг? Promote Ukraine. <https://www.promoteukraine.org/uk/nevidimi-subsidii-hto-i-skilki-vtrachae-a-hto-otrimue-v-ukraini-vid-podatkovih-pilg/>

Мінфін. (2023). Прямі іноземні інвестиції. <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/>

Мовчан, В., & Рогофф, К. (2022). Міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції. У (Ред.) Ю. Городніченко, І. Сологуб, Б. ді Мауро. Відбудова України: принципи та політика, CEPR Press, 131–180. https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf

Національний банк України. (2022). Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010–2021 pp. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_pr_2022-03-31.pdf

Національний банк України. (2023). Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010–2022 pp. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_ICL-DFS_pr.pdf?v=4

Нечипорук, О. (2023). Проблема залучення іноземних інвестицій в Україні під час війни. *Економіка та суспільство*, 54. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6>

Пурій, Г.М. (2020). Сучасний стан та основні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. *Гроші, фінанси і кредит*, 44, 199–203.

Рожко, І. (2021, 8 лютого). Іноземних інвесторів не цікавлять IT-компанії з ФОПами – юрист. Факти. <https://fakty.com.ua/ua/ukraine/20210208-inozemnyh-investoriv-ne-tsikavlyat-it-kompaniyi-z-fopamy-yuryst/>

Софіщенко, І.Я. (2023). Фінансові та фінансові інструменти політики сприяння іноземним інвестиціям за умов відновлення української економіки. *Економіка та суспільство*, (54). <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2798>

Тимоць, М., Стахів, Г. (2023). Фінансові аспекти залучення іноземних інвестицій в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-70>

Укрінформ. (2023, 30 вересня). Компанія Байрактар інвестує в Україну \$100 мільонів. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3768047-kompaniya-baykar-investue-v-ukrainu-100-miljoniv.html>

Філіппова, С.В., & Сааджан, В. А. (2021). Економічний розвиток України: види стратегій та проблеми інвестування в сучасних умовах. *Менеджмент як фактор сталого розвитку в координатах парадигми економічних систем*. (Ред.) С. В. Філіппової, О.І. Продіус. Бондаренко М.О., 6–39.

Худавердієва, В.А. (2018). Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України. *Фінанси України*, (6), 71.

Швець, Ю.О., & Бурділо, О.В. (2017). Оцінка інвестиційного клімату в Україні: стан, проблеми та шляхи його поліпшення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 12(2), 165–168. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuumevcg_2017_12%282%29_37

Arons, S. (2022, June 2). *Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says*. Bloomberg. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says>

Organisation for EconomicCo-operation and Development. (2016). *OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016*. <https://www.oecd.org/countries/ukraine/oecd-investment-policy-reviews-ukraine-2016-9789264257368-en.htm>

UkraineInvest. (2021). *Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну*. <https://ukraineinvest.gov.ua/fdi-strategy/>

UNCTAD. (2022, 9 June). *World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment*. [https://unctad.org/publications-search?f\[0\]=product%3A397](https://unctad.org/publications-search?f[0]=product%3A397)

References

Arons, S. (2022, June 2). *Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says*. Bloomberg. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says>

Filyppova, S.V., & Saadzhan, V.A. (2021). Economic development of Ukraine: types of strategies and problems of investing in modern conditions. *Management as a factor of sustainable development in the coordinates of the paradigm of economic systems: monograph*. In S. V. Filyppova, O. I. Prodius (eds.). Publishing "Bondarenko M.O.", 6–39 [in Ukrainian].

Khudaverdieva, V.A. (2018). Strategy for attracting foreign investments to the economy of Ukraine. *Finances of Ukraine*, 6, 71 [in Ukrainian].

Marchak, D., & Markuts, Yu. (2020). *Invisible subsidies. Who loses and how much, and who gains in Ukraine from tax money? Promote Ukraine*. <https://www.promoteukraine.org/uk/nevidimi-subsidii-hto-i-skilki-vtrachae-a-hto-otrimue-v-ukraini-vid-podatkovih-pilg/> [in Ukrainian].

Movchan, V., & Rogoff, K. (2022) International Trade and Foreign Direct Investment. *Rebuilding Ukraine: Principle and Policies*. In Y. Gorodnichenko, I. Sologoub & B. Weder di Mauro. (Eds.), CEPR Press, 131–180 [in Ukrainian]. https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf

Minfin. (2023). *Direct foreign investment*. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>

Natsionalnyi bank Ukrainy. (2022). *Estimation of the volume of foreign direct investments in which the final controlling investor is a resident (round tripping) for 2010–2021* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_pr_2022-03-31.pdf

Natsionalnyi bank Ukrainy (2023). *Estimation of the volume of foreign direct investments in which the final controlling investor is a resident (round tripping) for 2010–2022* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_ICL-DFS_pr.pdf?v=4

Nechyporuk, O. (2023). The problem of attracting foreign investment in Ukraine during the war. *Economy and society*, 54 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6>

Organisation for EconomicCo-operation and Development. (2016). *OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016*. <https://www.oecd.org/countries/ukraine/oecd-investment-policy-reviews-ukraine-2016-9789264257368-en.htm>

Puriy, H.M. (2020). The current state and main trends of foreign direct investment attraction in the economy of Ukraine. *Money, finance and credit*, 44, 199–203 [in Ukrainian].

Rozhko, I. (2021, February 8). *Foreign investors are not interested in IT companies with FOP – a lawyer*. Fakty [in Ukrainian]. <https://fakty.com.ua/ua/ukraine/20210208-inozemnyh-investoriv-ne-tsikavlyat-it-kompaniyi-z-fopamy-yuryst/>

Shvets, Yu.O., & Burdilo, O.V. (2017). Assessment of the investment climate in Ukraine: the state, problems and ways its improvement. *Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University*, 12(2), 165–168 [in Ukrainian].

Sofishchenko, I. (2023). Financial and fiscal instruments of foreign investment promotion policy under the conditions of recovery of the Ukrainian economy. *Economy and society*, 54 [in Ukrainian]. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2798>

State Tax Service of Ukraine. (2022, December 9). *Investment projects with significant investments in Ukraine: tax preferences* [in Ukrainian]. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/638899.html>

State Tax Service of Ukraine. (2023, June, 19). *Regarding the rates of basic taxes in Ukraine compared to the rates of taxes in the EU countries* [in Ukrainian]. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/685400.html>

Tymots, M., & Stakhiv, H. (2023). Financial aspects of attracting foreign investment at the martial law conditions. *Economy and society*, 47 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-70>

UkraineInvest. (2021). *National strategy for increasing foreign direct investment in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://ukraineinvest.gov.ua/fdi-strategy/>

Ukrinform. (2022, September 30). *The Bayraktar company investing \$100 million in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3768047-kompaniya-baykar-investue-v-ukrainu-100-miljoniv.html>

UNCTAD. (2022). *World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment*. [https://unctad.org/publications-search?f\[0\]=product%3A397](https://unctad.org/publications-search?f[0]=product%3A397)

Verkhovna Rada of Ukraine. (2012a). *On stimulating investment activity in priority sectors of the economy with the aim of creating new jobs* (Law of Ukraine dated September 6, 2012, No. 5205-VI (lost official in 2023)) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5205-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2012b). *On Industrial Parks* (Law of Ukraine dated June 21, 2012, No. 5018-VI) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2015). *On Licensing of Certain Types of Business Activity* (Law of Ukraine dated 02.03.2015, No. 222-VIII) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). *On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Abolishing Mandatory State Registration of Foreign Investments* (The Law of Ukraine dated May 1, 2016 No. 2763) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2019). *On Concession Zakon Ukrainy "Pro kontsesiiu"* (Law of Ukraine dated October 2, 2019, No. 155-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). *On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine Regarding Improvement of Tax Administration, Elimination of Technical and Logical Inconsistencies in Tax Legislation* (The Law of Ukraine dated January 16, 2020, No. 1209-1) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021a). *On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Taxation Features of Business Entities Implementing Investment Projects with Significant Investments in Ukraine* (The Law of Ukraine dated March, 2, 2021, No. 1293-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1293-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021b). *On Amendments to Clause 4 of Chapter XXI "Final and Transitional Provisions" of the Customs Code of Ukraine regarding exemption from import duty taxation of new equipment (equipment) and accessories for it imported for the implementation of an investment project with significant investments for the implementation of a special investment contract* (The Law of Ukraine dated March 2, 2021, No. 1294-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1294-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022). *On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Creating Favorable Conditions for the Activity of Industrial Parks in Ukraine* (Law of Ukraine dated June 21, 2022, No. 2330-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#Text> [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23
Прорецензовано / Revised: 17.10.23
Схвалено до друку / Accepted: 02.11.23

Iryna SOFISHCHENKO, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0001-6465-8272

e-mail: iryna.sofishchenko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FOREIGN INVESTMENT PROMOTION POLICY TOOLS: MONITORING AND CHALLENGES IN THE RECOVERY OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Background. The purpose of the article is to develop proposals for improving the policy of foreign investment promotion under the conditions of recovery of the Ukrainian economy considering the peculiarities of the methods and mechanisms of using foreign investment promotion tools, generalizing the domestic experience of their application. The article critically summarizes the experience of developing the Ukrainian foreign investment promotion policy, which allows for determining the direction of its adaptation in modern conditions.

Methods. A definition is provided for the concept of "policy to promote foreign investment". In accordance with the objectives of the study, monitoring of fiscal, financial, and administrative instruments is carried out, and the selection of methods and policy instruments is based on the author's approaches to their typology.

Results. An assumption has been made that the recovery of Ukraine's economy based on the attraction of foreign investments needs to take into account the results of the previous domestic experience of using the tools of the investment promotion policy. The limitations of the use of fiscal policy instruments, which necessitate the coordination of the system of the country's economic policies, are determined. Defects in the practice of applying financial policy instruments are identified. The experience of reforming the system of administrative instruments is summarized. Based on the results of the research, the factors that lead to the formation of a new political cycle of determining priorities, goals, tasks, and designing policy measures for the promotion of foreign investments have been identified.

Conclusions. The article substantiates the importance of designing measures to influence the investment environment and investment activity based on a comprehensive and coordinated approach to the use of policy instruments, ensuring the balance of stakeholders' interests, taking into account changes in the external environment of policy formation, restrictions and challenges related to the current state of the economy.

Keywords: foreign direct investment, promotion policy, fiscal incentives, financial incentives, deregulation.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 339.7

JEL C13

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/18>

Андрій СТАВИЦЬКИЙ, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0002-5645-6758

e-mail: a.stavytskyy@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

Ганна ХАРЛАМОВА, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

Віктор ШПИРКО, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0003-4955-2685

e-mail: viktor.shpyrko@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ

Вступ. За останню чверть століття спостерігається збільшення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), особливо в країнах, що розвиваються. Актуальність дослідження зумовлена геополітичними змінами, технологічним прогресом і важливістю ПІІ для фінансування економіки та соціального розвитку. Досліджено прямі іноземні інвестиції (ПІІ) у контексті визначальних чинників привабливості країни-реципієнта.

Методи. Головними факторами впливу обрано політичні та технологічні фактори в розрізі семи різних країн світу, включаючи Україну. Методами регресійного моделювання для семи країн (Україна, Німеччина, Велика Британія, Литва, Румунія, США та Японія) ідентифіковано основні чинники, які найбільше впливають на ПІІ в кожній із цих країн.

Результати. Аналіз виявив важливість таких факторів, як політична стабільність та імпорту інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) товарів для притоку ПІІ до України. Доведено важливість залучення ПІІ для відновлення інфраструктури, бізнесу та ІТ-ринку, особливо в контексті фінансування від міжнародних організацій та інвестицій міжнародних компаній для України та інших країн-партнерів у післявоєнному житті. Однак це залучення вимагає досягнення політичної стійкості в країні, а також формування економіки, направленої на експорт товарів. Саме тому так важливе відкриття міжнародних ринків для української продукції.

Висновки. Дослідження вказує на зростаючу важливість прямих іноземних інвестицій за останні 25 років, особливо в країнах, що розвиваються, пов'язуючи цей тренд із геополітичними змінами, технологічним прогресом і вирішальною роллю ПІІ у фінансуванні економічного та соціального розвитку. Однак це залучення вимагає досягнення політичної стійкості в країні, а також формування економіки, направленої на експорт товарів. Саме тому так важливе відкриття міжнародних ринків для української продукції.

Ключові слова: Україна, Литва, Велика Британія, США, Румунія, Німеччина, регресія, прогноз, прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Вступ

Роль інвестицій, зокрема прямих іноземних інвестицій (ПІІ), розглядається як один із найважливіших внесків у зростання економіки. За останню чверть століття спостерігалось значне зростання обсягу їхніх потоків по всьому світу. Це пов'язано з тим, що багато країн, особливо країни, що розвиваються, розглядають ПІІ як важливий елемент у своїй загальній стратегії економічного розвитку. Однак прямі іноземні інвестиції, як більшість економічних показників, зазнають впливу багатьох факторів, відповідно до яких змінюється й обсяг потоків, і напрямки, і загальний інвестиційний клімат країни. Серед таких чинників виділяють економічні, соціальні, політичні, технологічні тощо. Враховуючи події останніх років (як то геополітичні виклики та зрушення, технологічні новації як то доступний штучний інтелект (ШІ), роботизація, військові технології), якраз на впливі останніх двох ми зосередимося. Отже, зважаючи на те, що:

- геополітичні зміни, які наразі відбуваються, є передовою темою й одним із головних факторів занепокоєння економістів та очільників держави щодо ресурсів післявоєнного відновлення;
- технологічний прогрес людства зріс, Україна має дотримуватися цього темпу, а, можливо, і випереджати його;

- ПІІ все ще є одним із джерел фінансування економіки, а отже, і реновація та зростання держави, покращення життя населення, повернення вимушених мігрантів напряму пов'язане зі збільшенням ПІІ, *актуальність* дослідження сили впливу факторів на притік ПІІ обґрунтована. Окремо зазначимо, що вплив політичних і технологічних факторів являє собою актуальну дослідницьку проблему, адже за таких викликів вкрай необхідно розуміти, який саме вплив вони мали б на ПІІ за відсутності війни, COVID та інших загроз, що дає усвідомлення певного базисного рівня таких надходжень. Отже, метою цієї роботи є моделювання впливу основних політичних і технологічних чинників динаміки на ПІІ в країнах світу. Структурно стаття розподілена на такі блоки: вступ для окреслення основної актуальності вкрай необхідної прогалини, у якій відпрацьовуються гіпотези; літературний огляд існуючих досліджень з тематики; аналіз динаміки ПІІ в Україні та інших країнах світу (на прикладі США та Японії, Німеччини, Великої Британії, Литви та Румунії); методологія побудови економетричних моделей впливу політичних і технологічних факторів на ПІІ; аналіз основних результатів поряд з піднятими дискусійними питаннями; висновки із окресленням основних інструментів для залучення ПІІ, які можуть використовуватися за існуючих геополітичних ризиків.

© Ставицький Андрій, Харламова Ганна, Шпирко Віктор, 2023

Методи

Зазважимо, що обсяги ПІІ залежать як від приймаючої країни, тобто її політичної, економічної ситуації тощо, так і від іноземних інвесторів. Результати їхнього взаємозв'язку та впливу можуть проявлятися як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, і різнитися між собою. Таким чином, країни, що залучають прямі іноземні інвестиції, мають оптимізовувати законодавчі норми та закони задля сприяння розвитку економіки, але водночас заради захисту вітчизняних підприємств. Інвесторам, відповідно, потрібно детально аналізувати новий ринок, закони, політичні аспекти та багато інших нюансів.

Аналізом впливу різних чинників на ПІІ займалося багато науковців (Балабанова, & Бондаренко, 2018; Сьомченко, Зачепило, & Корохова, 2020; European Investment Bank, Gattini, & Baiashvili, 2020). Для прикладу, П. Нунне-кампа досліджував питання прямих іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, і роль політичних та економічних факторів на них (Nunnenkamp, 2001). Цим питанням також займалися Ф. Шнайдер і Б. Фрей. У своїй праці "Economic and political determinants of foreign direct investment" вони розробили чотири моделі, які пояснюють потік ПІІ у 80 менш розвинених країн світу, та оцінили розроблені моделі економетрично й порівняли їх з ex-post прогнозами. У результаті дослідження було виявлено, що найкращою є політико-економічна модель (Schneider, & Frey, 1985).

Щодо інших факторів, таких як технологічні, то тут аналіз може бути дещо ускладненим через швидкий розвиток сфери технологій і потребу розуміти сам сектор, напруги розвитку і його швидкість у різних країнах світу (Research on Investment, 2019; Satyanand, 2021). Прикладом такого дослідження може бути аналіз динамічного зв'язку ІКТ, ПІІ, глобалізації та економічного зростання, що був проведений групою авторів, у результаті якого була виявлена довгострокова еластичність між зростанням ПІІ, глобалізацією та економічним зростанням (Latif et al., 2018).

Як було зазначено, зосередимось на технологічних та політичних факторах, які в наш час мають чи не найсильніший вплив на економіку та ведення бізнесу в будь-якій країні. Отже, аналіз даних факторів в існуючому науковому дискурсі показав, що багато праць було присвячено вивченню демократії, політичній стабільності та економічному зростанню. Серед таких праць є дослідження науковців Вищої школи Клермонта (Feng, 1997; Helliwell, 1994). Також в останні роки було проведено багато досліджень щодо впливу технологічних факторів на економіку, зокрема, праці групи професорів (Agrawal, Gans, & Goldfarb, 2018) та інші (Zhou et al., 2021).

Політичні чинники. Вивчаючи й аналізуючи політичні чинники, насамперед звертають увагу на політику та дії урядів країн, їхній безпосередній вплив на економіку, а також на конкретні галузі, де працює той чи інший бізнес. Політичні ризики досі вважаються недостатньо дослідженими через непередбачуваність їх настання та недостатність даних (Folkerts-Landau et al., 1991; Korsah, Amanamah, & Gyimah, 2022). Таким чином, через швидкозмінність сучасного політичного середовища інвестори все більше турбуються про політичну стабільність країни інвестування, адже вона безпосередньо впливає на прибутковість та віддачу від їхніх інвестицій (Meyer, & Habanabakize, 2018).

Загалом система політичних інститутів і відповідних врегулювань є одним з основних чинників впливу на економічний розвиток та зростання будь-якої країни. Для прикладу, *трудове законодавство* допомагає оптимізувати координацію працівників усередині фірми, сприяє

підвищенню продуктивності та зайнятості в економіці в цілому. В індустріально розвинених економіках соціальне законодавство відіграло роль у переході до капіталізму, забезпечуючи механізми поширення ризиків ринку праці. У сучасних країнах із низьким і середнім рівнем доходів реформа трудового законодавства може допомогти розбудовувати інституції як соціального страхування, так і колективних переговорів та вирішення спорів, сприяти формалізації зайнятості, що є важливим кроком у зменшенні економічної незахищеності (Deakin, 2016). Однак усі ці позитивні зміни для економік не однозначні й легкі в реалізації. Трудове законодавство сприяє підвищенню ефективності, але водночас воно також стосується перерозподілу багатства та влади. Таким чином створюється протистояння між інтересами бізнесу та законами, що захищають працівників. І оскільки перші істотно впливають на економіку й часто на політичну складову, то цей аспект є постійною проблемою для економічного розвитку та рівних умов суб'єктів ринку (Bila, & Shevchenko, 2020).

Тарифне і нетарифне регулювання торгівлі. Основними причинами їх введення є захист вітчизняних галузей, сприяння зайнятості населення, захист інтересів споживачів тощо. Варто розуміти, що стягнення мит зазвичай сильно політизованим (Botthale, 2019). Можливість посилення конкуренції з боку імпортованих товарів може загрожувати вітчизняній промисловості, що сприяє процесам звільнення працівників, перерозподілу ресурсів чи процесів виробництва за кордон задля скорочення витрат. Уряд може встановлювати мито на продукти, які, на його думку, можуть загрожувати населенню, для прикладу невідповідності певних внутрішніх стандартів тощо. Окрім того, він може використовувати тарифи для захисту нових галузей економіки, що розвиваються, стягувати мита на імпортовані товари в галузях, у яких він хоче сприяти зростанню. Це збільшує ціни на імпортовані товари та створює внутрішній ринок для товарів вітчизняного виробництва, одночасно захищаючи ці галузі від витіснення більш конкурентоспроможними цінами. У результаті зменшується безробіття і країнам, що розвиваються, легше перейти від сільськогосподарської продукції до готової продукції. Окрім того, розвинені країни використовують бар'єри для захисту певних галузей, які вважаються стратегічно важливими, наприклад тих, що підтримують національну безпеку. Оборонні галузі часто розглядаються як життєво необхідні для державних інтересів і часто користуються значним рівнем захисту (Adams, 2020).

Війну та інші форми збройних конфліктів слід вважати основною перешкодою для економічного розвитку країн з низьким рівнем доходу, багато з яких переживають етнічні та релігійні ворожнечі. На додачу до втрат життів і знищення фізичного та людського капіталу війна зменшує ВВП на душу населення. Країни, які потерпають від війни, мають низькі результати щодо виробництва, а також низькі щодо споживання. ВВП на душу населення падає через зниження продуктивності праці та загальної факторної продуктивності, імовірно, через руйнування існуючого фізичного та людського капіталу, відсутність інвестицій у новий фізичний та людський капітал, а також через зменшення прибутків як від внутрішньої, так і від зовнішньої торгівлі (Thies, & Baum, 2020).

Британський центр економіки та бізнес-досліджень (CEBR) вказує на те, що довготривалий конфлікт, який розпочався 2014 року, суттєво підірвав довіру інвесторів до української економіки, що, врешті, призвело до втрати \$72 млрд інвестицій (\$10,3 млрд на рік), а постійне зменшення обсягу українського експорту призвело до втрат

у розмірі \$162 млрд у період з 2014 до 2020 рр. (Павлюк, 2022; Фінансовий клуб, 2022).

Також в умовах реалій варто згадати про вплив *тероризму* на потоки інвестицій. *По-перше*, тероризм пригнічує довіру інвесторів і має тенденцію до зниження очікуваного прибутку від інвестованого капіталу. Це, у свою чергу, змушує інвесторів переміщувати свої інвестиції до іншої країни. У результаті це зменшує запаси виробничого капіталу в країні та потік новітніх технологій. *По-друге*, тероризм напряму впливає на ПІІ, що в кінцевому підсумку призводить до дефіциту продуктивного іноземного капіталу, а також ставить під загрозу можливість отримання високоякісної технології з іноземних країн. Окрім того, тероризм може підвищити вартість інновацій за рахунок підвищення вартості ділових операцій (страхування від тероризму), процентних ставок та альтернативних витрат (Uddin et al., 2022).

Політична стабільність охоплює багато речей, включаючи корупцію, міцність інститутів і верховенство права, тому багатонаціональні підприємства мають ретельно оцінювати її під час вибору місця призначення ПІІ. Варто зазначити, що політична стабільність потенційного напрямку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) може порушити угоду для багатонаціонального підприємства, яке прагне створити свою присутність у новому регіоні (Khan, & Akbar, 2013). Корупція, яка може бути результатом одного або кількох таких факторів, як: надмірна бюрократія, висока свобода дій у формуванні та реалізації політики, неефективність і повільність правової системи, низька заробітна плата на державній службі та нижчий ступінь економічної свободи, потенційно впливає на багато аспектів економіки, а саме, на іноземні інвестиції та економічне зростання (Qureshi et al, 2021). Корупція може негативно вплинути на здатність країни залучати іноземні інвестиції, оскільки вона працює як податок на прибуток: зростають витрати на ведення бізнесу, а очікувана прибутковість інвестицій знижується. Корупція підриває новаторів, які мають справу з державними послугами і стають основною її мішенню, адже їм доводиться платити високі хабарі, оскільки вони не мають сформованого лобі чи великої влади впливу (Castro, & Nunes, 2013).

Окремо слід зазначити реальну *податкову політику* як країни походження, так і країни перебування, адже вона впливає на чистий прибуток від прямих іноземних інвестицій і водночас на стимули залучення іноземних інвестицій, а також на спосіб фінансування цих інвестицій (Devereux, & Freeman, 1995). Податковий режим оподаткування доходу, отриманого за кордоном, має прямий вплив на чистий прибуток від прямих іноземних інвестицій, на який впливатимуть такі інструменти, як: ставка корпоративного податку, іноземний податковий кредит та відстрочка податків країни походження на нерепатрійований прибуток. Податковий режим оподаткування доходу, отриманого на ринку країни базування, впливає на чисту прибутковість внутрішніх інвестицій. І нарешті, податкова політика може впливати на чисту вартість зовнішніх надходжень у різних країнах (Omodero, Ujah, & Iyoha, 2022). Тому, хоча вплив податків на приплив ПІІ і відрізняється залежно від типу податків, режиму оподаткування як у приймаючих, так і в країнах походження ПІІ, а також способів подолання подвійного оподаткування, зазвичай визнається, що вищі податки перешкоджають ПІІ (Singh, & Gal, 2020).

Економічна свобода, яка обумовлена верховенством права і частково державного бюджету у ВВП, також є основною детермінантою ПІІ. На сьогодні в більшості випадків трансакційні витрати, пов'язані з укладанням

контрактів, зведені до мінімуму, також покращена прозорість, менше бюрократії та доступ до незалежної фінансової системи. Отже, можна стверджувати, що економічна свобода, що є мірилом інституційної якості, перебуває в центрі уваги у процесі залучення ПІІ в країну, оскільки забезпечує кращий інвестиційний клімат (Sooreea-Bheemul, Rasool, & Sooreea, 2020). Країна, яка користується більшою економічною свободою, має тенденцію залучати більше ПІІ та економічно зростає швидше, ніж країна, де цю свободу обмежено. Зважаючи на важливість цього фактора, Heritage Foundation розробив індекс економічної свободи (EFI), який містить свободу бізнесу, інвестиційний клімат, відкритість торгівлі, монетарне та фіскальне середовище (The Heritage Foundation, 2023).

Основною метою забезпечення економічної свободи є сприяння розвитку підприємництва і децентралізації та лібералізації економічних функцій і бізнес-середовища шляхом зменшення державного втручання. Свобода бізнесу, яка є однією з її детермінант, полегшує можливість розпочати, керувати та закривати бізнес і є політикою, яка сприяє іноземним інвестиціям (Economidou, 2019). Економічна свобода завжди стимулює ПІІ, і через невпинний їх потік посилює економічну конкурентоспроможність у країні, що розвивається (Hossain, 2016).

Технологічні фактори пов'язані з інноваціями в галузі та в економіці в цілому. Технології трансформують бізнес-моделі та зменшують бар'єри для розвитку малого бізнесу завдяки доступному за ціною доступу до безпечних і захищених платіжних систем, форумів для співпраці та зниженню інвестиційних витрат у технології завдяки застосуванню мультимедійних, гібридних хмар та розподілених хмарних сервісів. Зростання цифрової активності випереджає загальне зростання економіки, а доступність послуг зв'язку продовжує покращуватися. Було проведено ряд досліджень щодо впливу новітніх технологій, діджиталізації економіки на ПІІ, зокрема, досліджувалися ПІІ в цифровій економіці (Casella, & Formenti, 2018), вивчався вплив інформаційно-комунікаційних технологій на прями іноземні інвестиції (Bhattacharya, 2020).

Автоматизація багатьох завдань дозволяє компаніям замінити виробничі лінії, де працюють люди, повністю машинами. Це може зменшити витрати для виробників, дистриб'юторів, супермаркетів та багатьох інших різних підприємств. З іншого боку, поступове збільшення автоматизації роботи може спричинити зростання рівня безробіття. *Доступ до інтернету* дає можливість розширювати ринок для багатьох компаній, які використовують інтернет для зв'язку зі своїми клієнтами. Проте це може сприяти зниженню інтересу до традиційних засобів зв'язку, а отже, постачальникам телефонних послуг доведеться змінити свої пропозиції, щоб залишатися актуальними. Водночас і компаніям, що займаються, наприклад виробництвом паперу, закритися чи повністю змінити діяльність або ж отримувати значно менші прибутки. Цифрові платформи активно сприяють розвитку цифрових сервісів, створюючи нові можливості для взаємодії між бізнесом і споживачами на великих масштабах. Однак короткострокові зміни можуть бути важкими через такі проблеми, як: кіберзлочинність, загрози безпеки та конфіденційності в інтернеті, влада та конкуренція на ринку, а також питання оподаткування та трудових відносин (Economic Commission for Latin..., 2021).

Для підвищення економічного зростання та продуктивності країни зазвичай інвестують у *дослідження та розробки* (R&D). У зв'язку зі стрімким технологічним прогресом, проведення досліджень і розробок стає головним елементом для підтримки конкурентоспроможності

компаній. Щодо впливу центрів досліджень і розробок (R&D), можна зауважити, що збільшення національних фінансових ресурсів приводить до зменшення реального обмінного курсу і, відповідно, збільшує можливості для значних інвестицій в R&D. З іншого боку, підвищені реальні обмінні курси сприяють залученню іноземних прямих інвестицій, особливо за низького рівня внутрішніх досліджень і розробок (Yildirim, & Arun, 2019). Розуміється, що рівень досліджень і розробок (R&D) визначає важливий аспект вихідних потоків прямих інвестицій (ПІІ), але вони також функціонують як ефективний захист від іноземних ПІІ. Це відображає амбівалентність R&D, оскільки вони підвищують здатність до інновацій і одночасно забезпечують можливість наслідування. Таким чином, країни з великою кількістю R&D стають менш привабливими для виробників, орієнтованих на науково-дослідні розробки, які спостерігають за конкурентами, які вже мають значний досвід у цій сфері серед потужних постачальників R&D (Barrell, & Nahhas, 2021).

Зауважимо, що політмейкери та фірми можуть використовувати прямі іноземні інвестиції (ПІІ) для розширення своїх цифрових можливостей та конкурентоспроможності за допомогою розробки різних стратегій. Деякі провідні спеціалісти в цій галузі вважають, що успішна стратегія повинна мати принаймні три частини (Stephenson et al., 2021). *По-перше*, запускати проекти, що сприятимуть розвитку цифрових ПІІ, для створення сприятливого щодо цифрового інвестування клімату шляхом прийняття сприятливої політики, положень та заходів. *По-друге*, використовувати SMART-тест, який оцінює цифрові навички їхньої економіки, функціонування ринку, доступ через підключення, обмеження та довіру (або "SMART") та надає інструменти для боротьби з обмежувальними факторами. *По-третє*, політмейкери можуть переглянути тенденції ПІІ у шести секторах, які важливі для розвитку цифрової економіки (найважливіші з яких – комунікації та програмне забезпечення, ІТ-послуги), з кількісними доказами, які можуть скеровувати політиків до пріоритетності реформ та стимулювання інвестицій там, де вони відносно слабкі.

Тим часом протягом усієї стратегії особливу увагу слід приділяти зростанню цифрового потенціалу малого і середнього бізнесу (МСБ).

Варто зазначити, що в межах дослідження впливу політичних і технологічних факторів на прямі іноземні інвестиції з позиції моделювання, а отже, детермінант та системних наслідків міжнародних потоків капіталу (Folkerts-Landau et al., 1991), здебільшого розглядаються ефекти від політичної нестабільності, податкової політики, державного регулювання (Folkerts-Landau et al., 1991; Золотарьова, 2019). Наприклад, використовуючи модель панельної векторної авторегресії (PVAR), було вивчено роль корупції в гальмуванні впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання в Африці (Yahyaoui, 2021).

Отже, зрозуміло, що швидкий розвиток технологій, удосконалення політичних систем є невідворотним явищем сьогодення. Військові конфлікти, чи, як у випадку України, війни, на жаль, загострилися в XXI ст. і несуть величезну шкоду як економікам країн-жертв, так і всім країнам світу.

Згідно з методологією Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це транскордонні інвестиції, за яких інвестор, що є резидентом однієї економіки, виявляє тривалий інтерес та вплив на підприємство, що є резидентом іншої економіки (OECD iLibrary, n. d.). Зазначимо, що свідченням такого впливу є володіння понад 10 % голосів на підприємстві. За визначенням Міністерства фінансів України, це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями, що не є резидентами країни, в економіку іншої держави з метою будівництва, організацією підприємств тощо (Міністерство фінансів України, 2023).

Для коректного та якісного моделювання впливу політичних і технологічних факторів на ПІІ пропонуємо проаналізувати різні тренди та динаміку ПІІ в різних країнах світу, зокрема і в Україні. Зосередимося на дослідженні ПІІ в Україні в період з 1992 по 2020 рр. (розглядаючи базисний сценарій розвитку тренду ПІІ без впливу COVID та війни) (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну в 1992–2022 роки

Джерело: дані із (World Bank Open Data, 2023a, b).

Як видно з графіків, представлених на рис. 1, єдиного тренду, зростаючого чи спадного, виділити неможливо, однак певну динаміку, яка, безсумнівно, може бути пояснена, помітити можна. Поступово зростаючий тренд інвестування відбувався лише в 1992–2004 рр., коли країну не заповнював фіктивний банківський капітал, котрий стимулював споживання імпорту, а внутрішні ресурси вкладалися в розвиток індустріального та інформаційного потенціалу економіки (Хоменко, Волинець, & Шамкало, 2021).

Наступне різке зростання обсягів надходжень інвестицій в Україну відбулося в 2005 р. після Помаранчевої революції, коли було повалено недемократичний режим, а нова політична еліта була готова змінювати політичний курс та методи ведення політики. Найбільші обсяги залучення інвестиційних коштів з-за кордону спостерігалися в наступні 2007–2008 роки. Ринок цінних паперів на той момент характеризувався високою прибутковістю за рахунок таких емітентів, як: "Арселор Міталл Кривий Ріг", "Азовсталь", "Північний ГЗК", "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча", "Райффайзен Банк Аваль" (Полетаєв, 2013). На жаль, таку позитивну динаміку змінив різкий спад у 2009 р., як наслідок загальної світової кризи. Україна була однією з країн, які найбільше постраждали від цієї кризи, поряд з Грецією, Латвією, Ірландією та Португалією (Poulsen, & Hufbauer, 2011).

У наступний період, з 2010 до 2012 року, обсяги залучених інвестицій поступово зростали, і вже в 2012 р. становили понад 8 млрд дол. США. Однак уже в 2013 р.

вони становили 4,5 млрд дол., що був рекордно низьким обсягом за 19 років, що означало скорочення обсягів майже вдвічі порівняно з 2012 (рис. 1). Причиною такого різкого спаду була політична нестабільність в Україні, а саме, Революція Гідності та військовий конфлікт з росією (з 2014 р.). На тлі загострення цієї ситуації та невизначеності щодо майбутнього спостерігаємо подальше зменшення обсягів притоку інвестиційних коштів у 2014–2015 рр. У 2015–2016 рр., незважаючи на поступове покращення стану в країні, досягти обсягу інвестицій хоча б рівня 2013 року не вдалося. Невиправдання надій та недоотримання обіцянок урядом щодо стабілізації політичної ситуації, реформування економіки, боротьби з корупцією тощо призвели до скорочення надходжень ПІІ, обсяг яких у 2017 р. порівняно з 2016 р. скоротився майже на 30 %. У 2018 р., на жаль, обсяг надходжень зріс всього на 153 млн дол. США, що свідчило про все ще існуючу недовіру іноземних інвесторів та важливість поліпшення інвестиційного клімату (Самотоєнкова, 2019). У 2019 р. обсяг ПІІ продовжував зростати. У 2020 р. в Україні вперше за довгий час спостерігався відтік ПІІ – мінус \$868 млн, який НБУ пояснили вилученням реінвестованих доходів підприємств і компаній реального сектору економіки. Окрім того, така ситуація була спричинена початком кризи внаслідок пандемії Covid-19.

Стосовно інших проаналізованих у роботі країн, то в період з 1992 по 2020 роки маємо коливання обсягів ПІІ, які наведено на рис. 2.

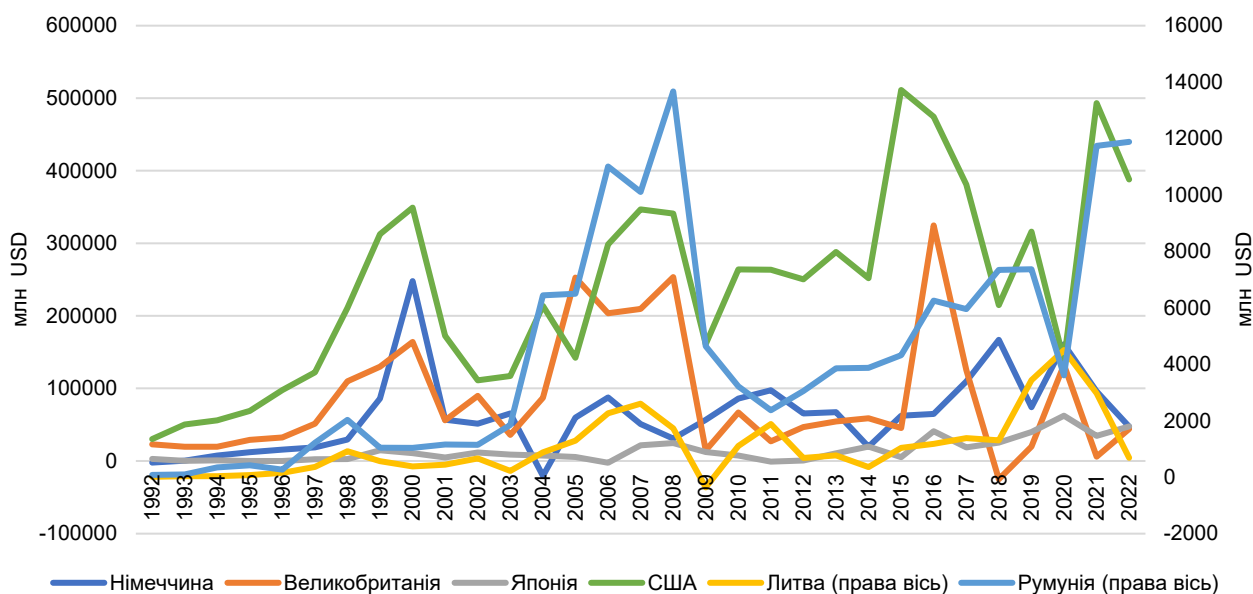


Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в країни світу в 1992–2020 роки, млн дол. США

Джерело: дані з (World Bank Open Data, 2023c).

Якщо аналізувати рис. 2, то можна побачити, що хоча динаміка ПІІ в цих країнах різна, але певні спільні моменти все-таки є. Для прикладу, у 2000 р. бачимо стрімке збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, а потім і різкий спад у 2001 р. у США, Німеччину та Велику Британію, що було зумовлено кризою після краху доткомів. Значне падіння інвестицій у США було пов'язане із загальним уповільненням економіки, а також зменшенням іноземних придбань американських фірм. Наступний період, який характеризується відносно однаковою динамікою ПІІ в США, Німеччину, Велику Британію та Китай,

був у 2005–2008 рр. і характеризувався зростанням обсягів інвестицій. Проте вже в 2009 р. бачимо різкий спад після світової кризи 2008 року (Kharlamova, 2014).

Ще одним із чітко виражених періодів у динаміці ПІІ є 2015–2016 роки, де спостерігаємо зростання інвестицій, після якого знову відбувається сильне скорочення їхніх обсягів у США та Велику Британію. Тим часом у Китаї та Німеччині спостерігалася інша динаміка – спочатку падіння, а потім зростання. Це було пов'язано із суттєвою розбіжністю розвитку економік розвинутих країн та країн, що розвиваються. Якщо в розвинених країнах прове-

дення політики кількісного пом'якшення не дозволило стимулювати розвиток саме реальної економіки, інколи до падіння реального рівня споживання на душу населення, то в країнах, що розвиваються, були створені стимули для розвитку експортного потенціалу, зокрема для витіснення товарів з багатших країн. Не дарма саме за цей період Китай став основним зовнішнім торговельним партнером для країн Європи.

Візьмемо для прикладу США. У 2015 р. прямі іноземні інвестиції зросли за рахунок того, що іноземні інвестори активізували придбання американських компаній минулого року, підвищивши ПІІ до рекордно високого рівня, але частково це збільшення було пов'язане з операціями з інверсії корпоративного податку (Reuters, 2016). Однак уже в 2018 р. чисті вхідні інвестиції стрімко впали, що було викликано скороченням акціонерного капіталу та боргових інструментів. Серед причин, які могли так вплинути на ПІІ, наявні як зменшення відкритості економіки США після 2016 р., так і зменшення міграційних процесів. Також вихід США із Всесвітньої організації охорони здоров'я та Паризька угода щодо зміни клімату свідчать про менш кооперативне ставлення до основних глобальних партнерів. Ці події можна розглядати як причини загальної корозії відкритості економіки США. Іноземні інвестори, можливо, взяли це до відома та діяли відповідно (Djankov, & Zhang, 2020).

Якщо ж проаналізувати прямі іноземні інвестиції до Китаю, то бачимо незначне зростання їх обсягу в 2018 р. У цьому році Китай опублікував загальнонаціональний список, який відкрив декілька нових секторів для іноземних інвестицій та обіцяв майбутні поліпшення інвестиційного клімату, наприклад, вирівнювання ігрових умов та забезпечення однакового ставлення до іноземних підприємств (U.S. Department of State, 2019).

Проаналізувавши динаміку ПІІ в Україні та інших країнах світу, стає зрозуміло, що інвестиційні потоки надчутливі до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Постає завдання визначити, які саме чинники є каталізаторами припливів чи відпливів ПІІ. Ми сфокусували свої зусилля на пошуку та побудові якісних і репрезентативних економетричних моделей впливу політичних та технологічних факторів на ПІІ в різних аналізованих країнах світу. Для моделювання було обрано такі країни, як: США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Литва та Румунія. Перші три входять у топ-країн світу за обсягом залучених ПІІ (Sánchez-Muñoz, Matei, & Howell, 2021). Литва була обрана з таких міркувань, що Вільнюс, її столиця, стає новим міжнародним хабом для стартапів, а Румунія – через те, що країна межує з Україною, а також входить до складу ЄС та НАТО (Butcher, 2021; Борисфен Інтел, 2012).

Виходячи з літературного аналізу вирішено взяти такі детермінанти:

1. Політичні фактори:

- індекс демократії (Democracy Index) (Gapminder, 2023);
- індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) (The Heritage Foundation, 2023);
- індекс бюрократичної якості (Bureaucratic Quality) (The World Bank, 2023);
- індекс політичної стабільності (Political Stability Index) (World Bank Open Data, 2023a–h).

2. Технологічні фактори:

- валові внутрішні витрати на R&D (усього, % ВВП) (OECD Data, 2023);

- асигнування з державного бюджету на R&D (млн дол. США, базовий рік – 2015) (OECD.Stat, 2023);

- індекс розвитку електронного уряду (E-Government Development Index) (UN E-Government Knowledgebase, 2023);

- комп'ютерні, комунікаційні та інші послуги (% від експорту комерційних послуг) (World Bank Open Data, 2023);

- експорт товарів ІКТ (% від загального експорту товарів) (World Bank Open Data, 2023a–h);

- імпорт товарів ІКТ (% загального імпорту товарів) (World Bank Open Data, 2023a–h);

- особи, які користуються інтернетом (% населення) (World Bank Open Data, 2023a–h).

Як залежну змінну, тобто Y , було взято обсяг чистих надходжень ПІІ в млн дол. за поточним курсом (World Bank Open Data, 2023a–h).

Отже, для побудови моделей було створено базу даних зазначених індексів – детермінант з 2006 по 2020 рік. Кожна модель буде верифікуватися за класичною етапністю економетричного дослідження, зокрема тестами на мультиколінеарність, нормальність залишків, стійкість, автокореляцію, гетероскедастичність, лінійність.

Модель для України. У процесі дослідження на початковому етапі в регресійну модель містила всі дані, а потім була використана функція покрокового відбору змінних для пошуку оптимальної моделі за критерієм AIC (англ. Akaike information criterion, AIC). Потім, за результатами нової моделі, було визначено, що константа не має значущого впливу на ПІІ, тобто модель потребує уточнень для значущості прогнозу, але достатня для відстеження причинно-наслідкових зв'язків. Окрім того, дані були перевірені на колінеарність, після чого деякі детермінанти також були вилучені з моделі.

Наступним кроком була перевірка на гетероскедастичність за допомогою побудови графіка залишків і тесту Бройша–Пагана. Згідно з результатами графіка і тесту було визначено, що гетероскедастичність у моделі відсутня. Після відповідної перевірки був проведений аналіз залишків на нормальність розподілу за допомогою побудови гістограми розподілу залишків та Q-Q-графіка, тесту Шапіро–Уїлка та тесту значущості на скіс та ексцес. Відповідно до отриманих результатів припущення про порушення нормальності розподілу залишків було відхилено.

Передостаннім верифікаційним кроком була перевірка на лінійність, яка відбувалася за допомогою Rainbow-тесту і яка дала змогу стверджувати, що існує лінійна залежність між залежними й незалежними змінними.

Проведно тести Чоу та Дарбіна–Уотсона для перевірки структурних зрушень та автокореляції, після аналізу їх не було виявлено.

Моделі для аналізованих країн світу. Етапи дослідження повністю відбувалися так само, як і для пошуку та побудови оптимальної економетричної моделі впливу політичних і технологічних факторів на ПІІ в Україні.

Варто зазначити, що під час перевірки на автокореляцію, вона була виявлена у першій побудованій моделі для Великої Британії й усунута за допомогою введення лага, що дорівнював 1. Для США – після відкидання незначущих змінних, зведення до нормального розподілу залишків тощо, була побудована найбільш значуща модель.

Результати

Після проведення всіх вищезазначених модельних та верифікаційних ітерацій отримано результуючу табл. 1.

Таблиця 1

Показники економетричної моделі впливу політичних та технологічних факторів на ПІІ в країну

	Україна		Німеччина		Литва				
	PS_index	ICT_export	E_GOV_index	ICT_export	Dem_index	ICT_export	ICT_import		
Коефіцієнти	2395,00	7709,10	538703,00	25782,00	-614,72	446,354	-298,345		
SE	569,90	735,10	139488,00	10619,00	281,66	151,620	105,305		
t value	4,20	10,48	3,86	2,43	-21,820	29,440	-28,330		
Pr(> t)	0,0010	1,03e-07	0,0023	0,0319	0,0540	0,0147	0,0178		
Adj. R-sq	0,89		0,48		0,33				
F-stat	63,23		7,52		3,12				
p-value	2,004e-07		0,0076		0,0751*				
	Великобританія								
	lag_Dem_index	lag_BQ_index	lag_PS_index	lag_GOV_budget	lag_E_GOV_index	lag_services	lag_ICT_export	lag_ICT_import	lag_Internet
Коефіцієнти	9.34E+07	9.32E+09	-1.64E+09	1.25E+05	-4.28E+09	-1.98E+08	3.30E+07	7.39E+07	3.98E+07
SE	3.20E+07	2.97E+09	5.79E+08	5.01E+04	1.52E+09	5.81E+07	1.29E+07	2.07E+07	1.22E+07
t value	2,920	3,139	-2,835	2,490	-2,813	-3,408	2,559	3,568	3,272
Pr(> t)	0,0330	0,0257	0,0364	0,0551	0,0374	0,0191	0,0507	0,0161	0,0222
Adj. R-sq	0,48								
F-stat	2,44								
p-value	0,07*								
	Румунія					США			
	EF_index	BQ_index	GOV_budget	services	ICT_import	log(GOV_budget)	log(ICT_export)	log(Internet)	
Коефіцієнти	224.517	-59803	11.285	376.27	-2007.2	-1E+06	561049	778186	
SE	76.055	17476.6	1.588	93.085	453.261	268084	210388	258921	
t value	2.952	-3.422	7.105	4.042	-4.428	-3.976	2.667	3.005	
Pr(> t)	0.0145	0.0065	3.28e-05	0.0024	0.0013	0.0022	0.0219	0.012	
Adj. R-sq	0,4824					0,4866			
F-stat	7,5230					5,4240			
p-value	0,0076					0,0155			

Примітка: * Значущість моделі на рівні 10 %.

Джерело: складено авторами на основі моделювання.

Отже, на обсяг чистих надходжень від ПІІ в Україну найбільше впливають політична стабільність (індекс політичної стабільності – PS_index) та експорт ІКТ-товарів (ICT export). Обидві змінні відповідно до результатів оцінювання моделі, є значущими, на що вказує показник Pr(>|t|). Сама модель є адекватною та оптимальною: коефіцієнт детермінації становить близько 0,91, а p-value менший за 0,05, що є підтвердженням статистичної значущості наших результатів.

Експорт ІКТ-товарів все ще займає близько 1 % експорту всіх товарів, однак стрімкий розвиток ІТ-ринку в Україні є одним із головних факторів, що може привести до потенційного збільшення ПІІ в країну. Отже, Україні вкрай важливо стабілізувати політичну ситуацію та нарощувати експорт ІКТ-товарів. Ідеться не тільки про закінчення війни, але й про подолання корупції, розробку системи оподаткування, покращення трудового законодавства тощо. Що стосується технологічних чинників, то Україна показувала хороші результати розвитку ІТ-ринку та нарощування ІТ-послуг за кордон. Однак, звісно, під час війни продовжувати такі темпи дуже складно, тому, на нашу думку, основною задачею тут стане оптимізація всіх наявних ресурсів та швидке оновлення ринку після перемоги у війні.

Як бачимо, моделі для Великої Британії та Німеччини доволі різні. У випадку останньої, то на ПІІ найбільший впливають E-Government Index (E_GOV_index) та

експорт ІКТ-товарів за кордон (ICT_export). У випадку ж Великої Британії, то тут, хоча і не такий сильний, але рівномірний, вплив справляє безліч факторів, таких як: демократія (lag_Dem_index), якість бюрократії (lag_BQ_index), політична стабільність (lag_PS_index), розвиток електронного уряду (lag_E-GOV_index), розмір наданих ІТ-послуг (lag_services), імпорт ІКТ-товарів (lag_ICT_export) та відсоток населення, що користується інтернетом (lag_Internet). Згідно з отриманими моделями можемо стверджувати, що на обсяги ПІІ в Литву найбільше впливають демократія (Dem_index), експорт (ICT_export) та імпорт ІКТ-товарів (ICT_import); у Румунію – економічна свобода (EF_index), якість бюрократії (BQ_index), асигнування з державного бюджету на R&D (GOV_budget), експорт ІТ-послуг (services) та імпорт ІКТ-товарів (ICT_import).

Отже, серед політичних факторів для досліджуваних моделей найбільший вплив мають демократія, якість бюрократії, політична стабільність та розвиток урядових електронних послуг. Що стосується технологічних факторів, то серед них явно виділяється вплив імпорту та експорту ІКТ-товарів і послуг, а також асигнування з державного бюджету на R&D. Звідси можна зробити висновок, що ці фактори також можуть бути новими векторами роботи над покращенням інвестиційного клімату в Україні.

Таблиця 2

Показники економетричної моделі впливу політичних та технологічних факторів на ПІІ в Японію

	Японія		
	Dem_index	ICT_import	Internet
Estimate	17911.5	7239.3	2323.7
SE	4010	2409.8	494.3
t value	4.467	3.004	3.005
Pr(> t)	0.0022	0.0219	4.701
Adj. R-sq	0,7275		
F-stat	13,46		
p-value	0,0005		

Джерело: складено авторами на основі моделювання.

Для США важливими факторами впливу на ПІІ є асигнування з державного бюджету на R&D ($\log(\text{GOV_budget})$), кількість населення, що використовує інтернет ($\log(\text{Internet})$), та експорт ІКТ-товарів ($\log(\text{ICT_export})$). Водночас для Японії важливими для обсягів залучених ПІІ є демократія (Dem_index), імпорт ІКТ-товарів (ICT_import), а також відсоток населення, який користується інтернетом. Те, що використання інтернету населенням є сильним фактором до розвитку і залучення ПІІ, цілком зрозуміло (Haudi et al, 2020). Якщо ж говорити про імпорт та експорт ІКТ-товарів, то технологічний ринок США також має багато яскравих гравців, а Японія в деякою мірою сильно випереджає багатьох передових країн саме завдяки передовим технологіям, для розробки яких цілком логічно потрібно багато чого імпортувати. Цікаво, що для обсягів надходжень від ПІІ важливим фактором є асигнування з державного бюджету на R&D, тобто внесок держави в розвиток технологій та пошук нових рішень; водночас для Японії (табл. 2) істотний вплив має індекс демократії. Причиною є те, що Японія відіграє центральну роль у спробах відродити ліберальний інтернаціоналізм. Країна може похизуватись тим, що є однією з найстаріших демократичних країн Азії та опорою інститутів і норм представницької демократії: вільні та чесні вибори, верховенство права, повні громадянські права та свобода преси. Повноваження Японії як консолідованої демократії важливіші в час широкого демократичного відступу та зростання впливу такого авторитарного економічного гіганта, як Китай. Таким чином, демократія для Японії є інструментом боротьби з конкурентами, такими як Китай, а також стабільності та дотримання традицій, що є важливим для даної культури.

На нашу думку, усі фактори, що мають вплив у США та Японії, також релевантні і для України, а особливо в майбутньому. Звісно, на часі необхідно якнайшвидше повернути політичну стабільність, оживити ринок ІТ, а вже потім можна переходити до нових векторів роботи задля залучення більших обсягів інвестицій у країну.

Дискусія і висновки

Одним із пріоритетних завдань кожної держави, що хоче залучати більші обсяги ПІІ, є створення стратегії, яка буде давати можливість максимально нівелювати вплив геополітичних ризиків на інвесторів (Stavytskyu, & Kozub, 2020). Пропонуємо розглянути основні моменти, які можуть бути залучені до стратегії управління припливом ПІІ в умовах сучасних геополітичних викликів, на прикладі України, яка наразі зіштовхнулася з не таким поширеним, але найсильнішим геополітичним ризиком – намаганням завоювання території росією.

Передусім для відновлення процесу залучення інвестицій необхідно стабілізувати ситуацію в країні, забезпечити підтримку країн-партнерів і розпочати якнайшвидше відновлення економіки та життя населення загалом. Оплачувати відновлення повинна насамперед росія,

тобто країна-агресор, яка завдала шкоди. Було б добре, якби відповідальним за цей процес був великий міжнародний гравець, який займається організацією і створенням фонду компенсації та відшкодування збитків, щоб гроші, відповідно, якнайшвидше йшли на відбудову життєво необхідної інфраструктури тощо. Окрім цього, варто розробити систему компенсації збитків та фінансування бізнесу, що постраждав від військової агресії (Паращій, Палайда, & Боярчук, 2022). Звісно, також критично важливим є кредитування з боку великих міжнародних організацій. Для прикладу, наразі Єврокомісія вже розробляє інструмент для відбудови України після завершення війни з росією – "Rebuild Ukraine". Однак варто зауважити, що це тільки концепція, оскільки на сьогодні неможливо дати точну відповідь, скільки фінансування буде потрібно, поки війна продовжується (Панченко, 2022).

Щодо інших способів залучення іноземних інвесторів, то український уряд також розглядає надання послуги військового страхування, тобто страхування воєнних ризиків. Це, у свою чергу, дозволило б нівелювати відповідні ризики із портфеля іноземного інвестора. Наразі таку можливість обговорюють у розрізі введення такого виду страхування з боку країн-союзників (Укрінформ, 2022). Наразі обговорюється доволі перспективна та дієва співпраця з країнами-партнерами з приводу надання ними державних гарантій компаніям, які інвестують в Україну. Це могло б допомогти створити передову діджитал-країну, зручну для людей та бізнесу – безпечну та економічно сильну (Гордійчук, 2022).

Отже, у першу чергу, якщо говорити про такий геополітичний ризик, як війна, потрібно якнайшвидше стабілізувати ситуацію в країні, відновлювати інфраструктуру та економіку. Однак для того, щоб це робити, дуже важливо налагодити співпрацю з міжнародними організаціями, країнами-партнерами, розробити механізм нівелювання воєнних та інших ризиків для інвесторів, який буде включати як страхування, пільгове кредитування та інші привілеї.

Результати моделювання висвітили важливість різних факторів для залучення ПІІ, зокрема для порівняльного прикладу інших країн. Зокрема, у США важливими чинниками є виділення коштів з державного бюджету на дослідження і розвиток (R&D), доступ до інтернету та обсяг експорту інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). У Японії впливовими факторами є демократія, імпорт ІКТ-товарів та використання інтернету населенням. Ці результати повністю підтверджують попередні результати за тематикою (Stavytskyu et al, 2019; Haudi et al, 2020). Проведене дослідження також вказує на зв'язок між використанням інтернету в країні та привабливістю країни для ПІІ, що вже знаходило підтвердження в роботах (Yin, & Cjoi, 2022; Huang et al, 2021).

Зауважимо, що для України, як і для інших країн, ці фактори можуть мати суттєве значення для приваб-

ливості інвестицій. Однак передусім в Україні необхідно відновити політичну стабільність та розблокувати ринок ІТ. Потім можна буде перейти до розвитку та залучення більших обсягів ПІІ, зважаючи на вивчені фактори в контексті України.

За допомогою методів регресійного моделювання вдалось підтвердити наявність значущого впливу політичних і технологічних факторів на притік ПІІ. На основі побудови економетричних моделей для семи країн: України, Німеччини, Великої Британії, Литви, Румунії, США та Японії (серед цих країн є представники, які займають передові позиції за обсягами отриманих ПІІ, стають передовими технологічними хабами і мають тісні дипломатичні відносини з різними країнами світу та організаціями) визначено фактори, що найбільше впливають на ПІІ. Для України це – імпорт ІКТ-товарів та політична стабільність. Для інших країн – це і демократія, і рівень бюрократії, і розвиток електронних послуг, і імпорт та експорт ІКТ-товарів, і доступ до інтернету тощо. Вплив тих чи інших факторів також різний для країн, однак точно наявний. Для повернення ПІІ в Україну потрібно якомога швидше закінчити війну перемогою. Потім векторами роботи мають стати оновлення ІТ-ринку, розробка податкової системи, системи страхування та пільгового страхування, побудова тісних дипломатичних стосунків з країнами-партнерами та міжнародними організаціями.

Таким чином, можемо стверджувати, що вивчення ПІІ є важливим питанням, а особливо для України, оскільки відновлення інфраструктури, бізнесу, ІТ-ринку та економіки в цілому неможливе без фінансування великих міжнародних організацій та країн-партнерів, а особливо й без інвестицій передових міжнародних компаній.

Внесок авторів: Андрій Ставицький – концептуалізація, методологія; Віктор Шпирко – програмне забезпечення, формальний аналіз; Ганна Харламова – валідація даних, написання (оригінальна чернетка); Андрій Ставицький, Ганна Харламова, Віктор Шпирко – написання (перегляд і редагування) статті.

Подяки, джерела фінансування. Ця робота була підтримана Фондом Гассо Платнера за допомогою гранту LBUS-UA-RO-2023, фінансованого Центром передачі знань Університету імені Лучіана Блага у Сібіу.

Acknowledgments, sources of funding. This work was supported by the Hasso Plattner Foundation through the grant LBUS-UA-RO-2023, financed by the Knowledge Transfer Center of the Lucian Blaga University of Sibiu.

Список використаних джерел

- Балабанова, Н.В., & Бондаренко, О.Г. (2018). Оцінка впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країни. *Вісник Маріупольського Державного Університету. Серія "Економіка"*, 16, 58–67. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdm_ek_2018_16_9
- Біла, І., & Шевченко, О. (2020). Соціальна відповідальність держави та бізнесу як умова розвитку соціальної економіки. *Наукові записки НаУКМА, Економічні науки*, 5(1), 10–15. <http://spne.ukma.edu.ua/article/view/213113/213172>
- Борисфен Інтел (2012, 24 грудня). Румунія: від "задірок" Європи у Радянському блоці до надійного партнерства в Європейському Союзі та НАТО. https://bintel.org.ua/nash_archiv/arxiv-evroatlantichna-integraciya/rumyniia-v-evropejskom-sojuze-i-nato/
- Гордійчук, Д. (2022, 26 травня). Україна хоче, аби країни-партнери видавали держгарантії для інвестування в Україну. Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/26/687480/>
- Золотарьова, О.В. (2019). Політика залучення прямих іноземних інвестицій: шляхи удосконалення та вплив на діяльність мобільність. *Проблеми економіки та політичної економії*, 1, 24–48.
- Міністерство фінансів України. (2023). (Офіційний сайт). Взято 16 вересня 2023 з <https://mof.gov.ua/uk>
- Павлюк, О. (2022, 25 січня). Ціна війни: як загроза вторгнення Росії впливає на українську економіку. Суспільне Новини. <https://susplne.media/201014-cina-vijni-ak-zagroza-vtorgnenna-rosii-vpline-na-ukrainsku-ekonomiku>

Панченко, Ю. (2022, 19 травня). Питання на сотні мільярдів: як ЄС планує відновити та модернізувати Україну. Європейська правда. <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/05/19/7139698/>

Паращій, О., Палайда, О., & Боярчук, Д. (2022, 24 травня). Чи готова Україна до відбудови та економічного відновлення? Висновки. Ціна держави. <https://cost.ua/chy-gotova-ukrayina-do-vidbudovy-ta-ekonomichnogo-vidnovlennya/>

Полетаєв, О. (2013). Фінансові аспекти залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Інвестиції: Практика та Досвід*, 10, 21–27. <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2818&i=3>

Самотенкова, О.В. (2019). Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. *Ефективна Економіка*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.46>

Сьомченко, В.В., Зачепило, Д.А., & Корохова, М.С. (2020). Аналіз впливу інвестицій на ВВП України. *Інфраструктура Ринку*, 49, 345–351. <https://doi.org/10.32843/infrastruct49-60>

Укрінформ. (2022, 5 червня). В Україні іноземним інвесторам можуть запропонувати послугу з "воєнного" страхування. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3500253-v-ukraini-inozemnim-investoram-mozut-zaproponuvati-poslugu-z-voennogo-strahuvannya.html>

Фінансовий Клуб. (2022, 11 лютого). Україна втратила від війни з Росією \$280 млрд. <https://finclub.net/ua/news/ukraina-vtratyla-vid-viiny-z-rosiiei-usd280-mlrd-vvp.html>

Хоменко, І., Волинець, Л., & Шамкало, А. (2021). Особливості надходження прямих іноземних інвестицій та їхній вплив на економіку України. *Проблеми і Перспективи Економіки та Управління*, 1(25), 15–26. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1\(25\)-15-26](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1(25)-15-26)

Adams, G. (2020). *The politics of defense contracting: The iron triangle*. Routledge.

Agrawal, A., Gans J., & Goldfarb A. (2018). *Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence*. Harvard Business Press.

Barrell, R., & Nahhas, A. (2021). Competitiveness, R&D and the Pattern of FDI in the OECD. *Economics and Finance Working Paper Series. Working Paper No. 2021*. <https://www.brunel.ac.uk/economics-and-finance/research/pdf/2021-Nov-RB-Competitiveness-RD-and-FDI-in-the-OECD.pdf>

Bhattacharya, A. (2020). Impact of Information and Communication Technology on Foreign Direct Investment: A Study on Selected Developing Economies. *Role of IT-ITES in Economic Development of Asia*, 63–82. https://doi.org/10.1007/978-981-15-4206-0_6

Bothale, E.K. (2019). Tax and customs duty administration in Botswana. *Botswana Notes and Records*, 51, 106–117.

Butcher, M. (2021, September 7). *Locals share why Vilnius, Lithuania is becoming an international startup hub*. TechCrunch+. <https://techcrunch.com/2021/09/07/locals-share-why-vilnius-lithuania-is-becoming-an-international-startup-hub/>

Casella, B., & Formenti, L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational corporations*, 25(1), 101–130. <https://doi.org/10.18356/cb688e94-en>

Castro, C., & Nunes, P. (2013). Does corruption inhibit foreign direct investment? *Política*, 51(1), 61–83. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64528862003>

Deakin, S. (2016). *The contribution of Labor Law to Economic Development and Growth*. Working Papers wp478, Centre for Business Research, University of Cambridge. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2023/05/cbrwp478.pdf>

Devereux, M.P., & Freeman, H. (1995). The impact of tax on foreign direct investment: empirical evidence and the implications for tax integration schemes. *International Tax and Public Finance*, 2(1), 85–106. <https://doi.org/10.1007/BF00873108>

Djankov, S., & Zhang, E. (2020, December 4). *The recent fall in FDI flows to the US*. The Centre for Economic Policy Research. <https://cepr.org/voxeu/columns/recent-fall-fdi-flows-us>

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2021). *Digital technologies for a new future (LC/TS.2021/43)*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46817/S2000960_en.pdf

Economou, F. (2019). Economic freedom and asymmetric crisis effects on FDI inflows: The case of four South European economies. *Research in International Business and Finance*, 49(2), 114–126. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.02.011>

European Investment Bank, Gattini, L., & Baiashvili, T. (2020). *Impact of FDI on economic growth – The role of country income levels and institutional strength*. Publication Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2867/846456>

Feng, Y. (1997). Democracy, Political Stability and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 27(3), 391–418. <https://doi.org/10.1017/S0007123497000197>

Folkerts-Landau, D.F.I., Mathieson, D.J., Goldstein, M., Rojas-Suárez, L., Lizondo, J.S., & Lane, T.D. (1991, Apr. 15). *Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557752055.084>

Gapminder (n. d.). *Democracy Index*. <https://www.gapminder.org/data/documentation/democracy-index/>

Haudi, H., Wijoyo, H., & Cahyono, Y. (2020). Analysis of most influential factors to attract foreign direct investment. *Journal of Critical Reviews*, 7(13).

- Helliwell, J.F. (1994). Empirical Linkages Between Democracy and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 24(2), 225–248. <https://doi.org/10.1017/S0007123400009790>
- Hossain, S. (2016). Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: Evidence from developing countries. *International Journal of Economics and Finance*, 8(11), 200–214. <https://doi.org/10.5539/ijef.v8n11p200>
- Huang, Y., Jiang, N., & Zhang, Y. (2021). Does internet security matter for foreign direct investment? A spatial econometric analysis. *Telematics and Informatics*, 59, 101559.
- Khan, M.M., & Akbar, M.I. (2013). The impact of political risk on foreign direct investment. *International Journal of Economics and Finance*, 5(8), 147–156. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v5n8p147>
- Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>
- Korsah, E., Amanamah, R.B., & Gyimah, P. (2022). Drivers of foreign direct investment: new evidence from West African regions. *Journal of Business and Socio-economic Development*. <http://dx.doi.org/10.1108/JBSED-12-2021-0173>
- Latif, Z., Mengke, Y., Danish, Ximei, L., Pathan, Z.H., Salam, S., & Jianqiu, Z. (2018). The dynamics of ICT, foreign direct investment, globalization and economic growth: Panel estimation robust to heterogeneity and cross-sectional dependence. *Telematics and Informatics*, 35(2), 318–328. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2017.12.006>
- Meyer, D.F., & Habanabakize, T. (2018). An analysis of the relationship between foreign direct investment (FDI), political risk and economic growth in South Africa. *Business and Economic Horizons*, 14(4), 777–788. <http://dx.doi.org/10.15208/beh.2018.54>
- Nunnenkamp, P. (2001). Foreign direct investment in developing countries: What policymakers should not do and what economists don't know. *Kieler Diskussionsbeiträge*, 380. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/2616/1/kd380.pdf>
- OECD Data. (2023). *Gross domestic spending on R&D*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
- OECD iLibrary. (n. d.). *Foreign direct investment (FDI)*. <https://doi.org/10.1787/9a523b18-en>
- OECD.Stat. (2023). *Government budget allocations for R&D*. Retrieved September 18, 2023 from https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GBARD_NABS2007
- Omodero, C.O., Ujah, P.I., & Iyoha, F.O. (2022). Foreign Direct Investment and Information Communication Technology Taxation Effects on Tax Income Growth. *Revue d'Intelligence Artificielle*, 36(3), 387–393. <https://doi.org/10.18280/ria.360306>
- Poulsen, L.S., & Hufbauer, G.C. (2011). Foreign direct investment in times of crisis. *Transnational Corporations*, 20(1), 19–38. https://discovery.ud.ac.uk/id/eprint/1471844/1/Poulsen_Poulsen%20and%20Hufbauer_extracted.pdf
- Qureshi, F., Qureshi, S., Vo, X.V., & Junejo, I. (2021). Revisiting the nexus among foreign direct investment, corruption and growth in developing and developed markets. *Borsa Istanbul Review*, 21(1), 80–91.
- Research on Investment (2019, September 11). *The Impact of Automation on Global FDI*. <https://researchoninvestment.com/infographic/the-impact-of-automation-on-global-fdi/>
- Reuters. (2016, July 13). *U.S. foreign direct investment jumps 68 percent in 2015, inversions a factor*. <https://www.reuters.com/article/us-usa-economy-investment-idUSKCN0ZT26Q>
- Sánchez-Muñoz, C., Matei, S., & Howell, K. (2021, December 16). The World's Top Recipients of Foreign Direct Investment. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2021/12/16/the-worlds-top-recipients-of-foreign-direct-investment>
- Satyanand, P.N. (2021). Foreign Direct Investment and the Digital Economy. *ARTNeT on FDI Working Paper Series*, 2. <https://artnet.unescap.org/fdi/resources/publications/foreign-direct-investment-and-digital-economy>
- Schneider, F., & Frey, B.S. (1985). Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, 13(2), 161–175. https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a13_3ay_3a1985_3ai_3a2_3ap_3a161-175.htm
- Singh, D., & Gal, Z. (2020). Economic freedom and its impact on foreign direct investment: global overview. *Review of Economic Perspectives*, 20(1), 73–90. <https://doi.org/10.2478/revecp-2020-0004>
- Sooreea-Bheemul, B., Rasool, U.S., & Sooreea, R. (2020). Does economic freedom matter to foreign direct investment in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(3), 195–207. <https://doi.org/10.32479/ijefi.9597>
- Stavitskiy, A.V., & Kozub, M.B. (2020). Modeling of Economic Convergence Processes in Eastern European Countries. *Ekonomika*, 99(2), 6–19.
- Stavitskiy, A., Kharlamova, G., Giedraitis, V., & Sengul, E.C. (2019). Gravity model analysis of globalization process in transition economies. *Journal of international studies*, 322–341.
- Stephenson, M., Eden, L., Kende, M., Kimura, F., Sauvart, K.P., Srinivasan, N., Tajoli, L., & Zhan, J. (2021). *Leveraging digital FDI for capacity and competitiveness: How to be smart*. https://www.t20italy.org/wp-content/uploads/2021/09/TF3_PB06_LM0_def.pdf
- The Heritage Foundation. (2023). *2023 Index of Economic Freedom*. Retrieved September 15, 2023, from <https://www.heritage.org/index/about>
- Thies, C.F., & Baum, C.F. (2020). The Effect of War on Economic Growth. *Cato Journal*, 40(1). <https://www.cato.org/cato-journal/winter-2020/effect-war-economic-growth>
- Uddin, M., Alam, A., Yazdifar, H., & Shubita, M. (2022). Terrorism, innovation and venture capital. *Journal of Economic Studies*, 49(2), 330–345. <https://doi.org/10.1108/JES-08-2020-0404>
- UN E-Government Knowledgebase (2023). *E-Government Development Index*. Retrieved September 18, 2023 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine>
- U.S. Department of State (2019). *2019 Investment Climate Statements: China*. Retrieved September 18, 2023 from <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/china/>
- The World Bank (2023, May 31). *Worldwide Bureaucracy Indicators Dashboard*. <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2019/05/21/worldwide-bureaucracy-indicators-dashboard>
- World Bank Open Data. (2023a, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023b, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023c, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – United States, China, United Kingdom, Germany*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=US-CN-GB-DE&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023d, May 31). *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism: Estimate*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/PV.EST?view=map>
- World Bank Open Data. (2023e, May 31). *Computer, communication and other services (% of commercial service exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.OTHR.ZS.WT>
- World Bank Open Data. (2023f, May 31). *ICT goods exports (% of total goods exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.ICTG.ZS.UN>
- World Bank Open Data. (2023g, May 31). *ICT goods imports (% of total goods imports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TM.VAL.ICTG.ZS.UN>
- World Bank Open Data. (2023h, May 31). *Individuals using the Internet (% of population)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS>
- Yahyaoui, I. (2021). *How corruption mitigates the effect of FDI on economic growth?* Munich Personal RePEc Archive. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111190/1/MPRA_paper_111190.pdf
- Yildirim, D.C., & Arun, K. (2019). Effects of economic clusters, FDI and R&D on innovation: developing countries in European monetary union example. *International Journal of Innovation*, 7(2), 236–251.
- Yin, Z.H., & Choi, C.H. (2022). Has the Internet increased FDI, economic growth, and trade? *Evidence from Asian economies*. *Information Development*, 38(2), 192–203.
- Zhou, Y., Tang, Z., Qian, X., & Mardani, A. (2021). Digital manufacturing and urban conservation based on the Internet of Things and 5G technology in the context of economic growth. *Technological Forecasting and Social Change*, 170(4). <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120906>

References

- Adams, G. (2020). *The politics of defense contracting: The iron triangle*. Routledge.
- Agrawal, A., Gans, J., & Goldfarb, A. (2018). *Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence*. Harvard Business Press.
- Balabanova, N., & Bondarenko, O. (2018). Evaluation of the impact of direct foreign investment on the economic development of the country. *Bulletin of the Mariupol State University. Series "Economics"*, 16, 58–67 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmd_u_ek_2018_16_9
- Barrell, R., & Nahhas, A. (2021). Competitiveness, R&D and the Pattern of FDI in the OECD. *Economics and Finance Working Paper Series. Working Paper No. 2021*. <https://www.brunel.ac.uk/economics-and-finance/research/pdf/2021-Nov-RB-Competitiveness-RD-and-FDI-in-the-OECD.pdf>
- Bhattacharya, A. (2020). Impact of Information and Communication Technology on Foreign Direct Investment: A Study on Selected Developing Economies. *Role of IT-ITES in Economic Development of Asia*, 63–82. https://doi.org/10.1007/978-981-15-4206-0_6
- Bila, I., & Shevchenko, O. (2020). Social responsibility of the state and business as a condition for the development of the social economy. *Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences*, 5(1), 10–15 [in Ukrainian]. <http://spne.ukma.edu.ua/article/view/213113/213172>
- Boryslen Intel (2012, December 24). *Romania – from the "Backyard" of Europe in the Soviet Block to Reliable Partnership in the European Union and NATO* [in Ukrainian]. https://bintel.org.ua/nash_archiv/arxiv-evroatlantichna-integraciya/rumynija-v-evropejskom-sojuze-i-nato/
- Bothale, E. K. (2019). Tax and customs duty administration in Botswana. *Botswana Notes and Records*, 51, 106–117.

- Butcher, M. (2021, September 7). *Locals share why Vilnius, Lithuania is becoming an international startup hub*. TechCrunch+. <https://techcrunch.com/2021/09/07/locals-share-why-vilnius-lithuania-is-becoming-an-international-startup-hub/>
- Casella, B., & Formenti, L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational corporations*, 25(1), 101–130. <https://doi.org/10.18356/cb688e94-en>
- Castro, C., & Nunes, P. (2013). Does corruption inhibit foreign direct investment? *Politica*, 51(1), 61–83. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64528862003>
- Deakin, S. (2016). *The contribution of Labor Law to Economic Development and Growth*. Working Papers wp478, Centre for Business Research, University of Cambridge. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2023/05/cbrwp478.pdf>
- Devereux, M. P., & Freeman, H. (1995). The impact of tax on foreign direct investment: empirical evidence and the implications for tax integration schemes. *International Tax and Public Finance*, 2(1), 85–106. <https://doi.org/10.1007/BF00873108>
- Djankov, S., & Zhang, E. (2020, December 4). *The recent fall in FDI flows to the US*. The Centre for Economic Policy Research. <https://cepr.org/voxeu/columns/recent-fall-fdi-flows-us>
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2021). *Digital technologies for a new future (LC/TS.2021/43)*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46817/S2000960_en.pdf
- Economou, F. (2019). Economic freedom and asymmetric crisis effects on FDI inflows: The case of four South European economies. *Research in International Business and Finance*, 49(2), 114–126. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.02.011>
- European Investment Bank, Gattini, L., & Baiashvili, T. (2020). *Impact of FDI on economic growth – The role of country income levels and institutional strength*. Publication Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2867/846546>
- Feng, Y. (1997). Democracy, Political Stability and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 27(3), 391–418. <https://doi.org/10.1017/S0007123497000197>
- Financial Club. (2022, February 11). *Ukraine lost \$280 billion from the war with Russia* [in Ukrainian]. <https://finclub.net.ua/news/ukraina-vtratytya-vid-viiny-z-rosiieiu-usd280-mlrd-vvp.html>
- Folkerts-Landau, D. F. I., Mathieson, D. J., Goldstein, M., Rojas-Suárez, L., Lizondo, J. S., & Lane, T. D. (1991, Apr. 15). *Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557752055.084>
- Gapminder (n. d.). *Democracy Index*. <https://www.gapminder.org/data/documentation/democracy-index/>
- Haudi, H., Wijoyo, H., & Cahyono, Y. (2020). Analysis of most influential factors to attract foreign direct investment. *Journal of Critical Reviews*, 7(13).
- Helliwell, J.F. (1994). Empirical Linkages Between Democracy and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 24(2), 225–248. <https://doi.org/10.1017/S0007123400009790>
- Hordiichuk, D. (2022, May 26). *Ukraine wants partner countries to issue state guarantees for investing in Ukraine*. Economic Pravda [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/26/687480/>
- Hossain, S. (2016). Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: Evidence from developing countries. *International Journal of Economics and Finance*, 8(11), 200–214. <https://doi.org/10.5539/ijef.v8n11p200>
- Huang, Y., Jiang, N., & Zhang, Y. (2021). Does internet security matter for foreign direct investment? A spatial econometric analysis. *Telematics and Informatics*, 59, 101559.
- Khan, M. M., & Akbar, M. I. (2013). The impact of political risk on foreign direct investment. *International Journal of Economics and Finance*, 5(8), 147–156. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v5n8p147>
- Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>
- Khomenko, I., Volynets, L., & Shamkalo, A. (2021). Features of the inflow of foreign direct investment and their impact on the economy of Ukraine. *Problems and Prospects of Economics and Management*, 1(25), 15–26. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1\(25\)-15-26](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1(25)-15-26)
- Korsah, E., Amanamah, R.B., & Gyimah, P. (2022). Drivers of foreign direct investment: new evidence from West African regions. *Journal of JBSED-12-2021-0173*
- Latif, Z., Mengke, Y., Danish, Ximei, L., Pathan, Z.H., Salam, S., & Jianqiu, Z. (2018). The dynamics of ICT, foreign direct investment, globalization and economic growth: Panel estimation robust to heterogeneity and cross-sectional dependence. *Telematics and Informatics*, 35(2), 318–328. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2017.12.006>
- Meyer, D.F., & Habanabakize, T. (2018). An analysis of the relationship between foreign direct investment (FDI), political risk and economic growth in South Africa. *Business and Economic Horizons*, 14(4), 777–788. <http://dx.doi.org/10.15208/beh.2018.54>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023). (Official site) [in Ukrainian]. Retrieved September 16, 2023 from <https://mof.gov.ua/uk>
- Nunnenkamp, P. (2001). Foreign direct investment in developing countries: What policymakers should not do and what economists don't know. *Kieler Diskussionsbeiträge*, 380. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/2616/1/kd380.pdf>
- OECD Data. (2023). *Gross domestic spending on R&D*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
- OECD iLibrary. (n. d.). *Foreign direct investment (FDI)*. <https://doi.org/10.1787/9a523b18-en>
- OECD.Stat. (n. d.). *Government budget allocations for R&D*. Retrieved September 18, 2023 from https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GBARD_NABS2007
- Omodero, C. O., Ujah, P. I., & Iyoha, F. O. (2022). Foreign Direct Investment and Information Communication Technology Taxation Effects on Tax Income Growth. *Revue d'Intelligence Artificielle*, 36(3), 387–393. <https://doi.org/10.18280/ria.360306>
- Panchenko, Y. (2022, May 19). *EU Plans Hundred Billions for "Rebuild Ukraine", but Issues Remain*. European Pravda [in Ukrainian]. <https://www.eurointegration.com.ua/eng/articles/2022/05/19/7139698/>
- Parashchii, O., Palaidd, O., & Boiarchuk, D. (2022, May 24). *Is Ukraine ready for reconstruction and economic recovery? Conclusions*. The price of the state [in Ukrainian]. <https://cost.ua/chy-gotova-ukrayina-do-vidbudovy-ta-ekonomichnogo-vidnovlennya/>
- Pavluk, O. (2022, January 25). *The price of war: how the threat of Russian invasion affects the Ukrainian economy*. Suspline News [in Ukrainian]. <https://suspline.media/201014-cina-vijni-ak-zagroza-vtorgnennarosiivpline-na-ukrainsku-ekonomiku>
- Poletaev, O. (2013). Financial aspects of attracting foreign investment in the economy of Ukraine. *Investment: Practice and Experience*, 10, 21–27 [in Ukrainian]. <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2818&i=3>
- Poulsen, L.S., & Hufbauer, G.C. (2011). Foreign direct investment in times of crisis. *Transnational Corporations*, 20(1), 19–38. https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/1471844/1/Poulsen_Poulsen%20and%20Hufbauer_extracted.pdf
- Qureshi, F., Qureshi, S., Vo, X.V., & Junejo, I. (2021). Revisiting the nexus among foreign direct investment, corruption and growth in developing and developed markets. *Borsa Istanbul Review*, 21(1), 80–91.
- Research on Investment (2019, September 11). *The Impact of Automation on Global FDI*. <https://researchoninvestment.com/infographic/the-impact-of-automation-on-global-fdi/>
- Reuters. (2016, July 13). *U.S. foreign direct investment jumps 68 percent in 2015, inversions a factor*. <https://www.reuters.com/article/us-usa-economy-investment-idUSKCN0ZT26Q>
- Samotoenkova, E.V. (2019). An investment activity of Ukraine: trends and prospect. *Efficient Economy*, 5 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.46>
- Sánchez-Muñoz, C., Matei, S., & Howell, K. (2021, December 16). *The World's Top Recipients of Foreign Direct Investment*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2021/12/16/the-worlds-top-recipients-of-foreign-direct-investment>
- Satyanand, P.N. (2021). Foreign Direct Investment and the Digital Economy. *ARTNeT on FDI Working Paper Series*, 2. <https://artnet.unescap.org/fdi/resources/publications/foreign-direct-investment-and-digital-economy>
- Schneider, F., & Frey, B.S. (1985). Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, 13(2), 161–175. https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a13_3ay_3a1985_3ai_3a2_3ap_3a161-175.htm
- Singh, D., & Gal, Z. (2020). Economic freedom and its impact on foreign direct investment: global overview. *Review of Economic Perspectives*, 20(1), 73–90. <https://doi.org/10.2478/revpecp-2020-0004>
- Somchenko, V., Zachepilo, D., & Korokhova, M. (2020). Analysis of the impact of investments on Ukraine's GDP. *Market Infrastructure*, 49, 345–351 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32843/infrastruct49-60>
- Sooreea-Bheemul, B., Rasool, U.S., & Sooreea, R. (2020). Does economic freedom matter to foreign direct investment in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(3), 195–207. <https://doi.org/10.32479/ijefi.9597>
- Stavytskyy, A.V., & Kozub, M.B. (2020). Modeling of Economic Convergence Processes in Eastern Europe Countries. *Ekonomika*, 99(2), 6–19.
- Stavytskyy, A., Kharlamova, G., Giedraitis, V., & Sengul, E. C. (2019). Gravity model analysis of globalization process in transition economies. *Journal of international studies*, 322–341.
- Stephenson, M., Eden, L., Kende, M., Kimura, F., Sauvart, K.P., Srinivasan, N., Tajoli, L., Zhan, J. (2021). *Leveraging digital FDI for capacity and competitiveness: How to be smart*. https://www.t20italy.org/wp-content/uploads/2021/09/TF3_PB06_LMO_def.pdf
- The Heritage Foundation. (2023). *2023 Index of Economic Freedom*. Retrieved September 15, 2023, from <https://www.heritage.org/index/about>
- Thies, C.F., & Baum, C.F. (2020). The Effect of War on Economic Growth. *Cato Journal*, 40(1). <https://www.cato.org/cato-journal/winter-2020/effect-war-economic-growth>
- Uddin, M., Alam, A., Yazdifar, H., & Shubita, M. (2022). Terrorism, innovation and venture capital. *Journal of Economic Studies*, 49(2), 330–345. <https://doi.org/10.1108/JES-08-2020-0404>
- Ukrinform. (2022, June 5). *In Ukraine, foreign investors can be offered a "military" insurance service* [in Ukrainian]. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3500253-v-ukraini-inozemnim-investoram-mozut-zaproponuvati-poslugu-z-voennogo-strahuvanna.html>

UN E-Government Knowledgebase (2023). *E-Government Development Index*. Retrieved September 18, 2023 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine>

U.S. Department of State (2019). *2019 Investment Climate Statements: China*. Retrieved September 18, 2023 from <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/china/>

The World Bank (2023, May 31). *Worldwide Bureaucracy Indicators Dashboard*. <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2019/05/21/worldwide-bureaucracy-indicators-dashboard>

World Bank Open Data. (2023a, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>

World Bank Open Data. (2023b, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>

World Bank Open Data. (2023c, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – United States, China, United Kingdom, Germany*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=US-CN-GB-DE&start=1992&view=chart>

World Bank Open Data. (2023d, May 31). *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism: Estimate*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/PV.EST?view=map>

World Bank Open Data. (2023e, May 31). *Computer, communication and other services (% of commercial service exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.OTHR.ZS.WT>

World Bank Open Data. (2023f, May 31). *ICT goods exports (% of total goods exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.ICTG.ZS.UN>

World Bank Open Data. (2023g, May 31). *ICT goods imports (% of total goods imports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TM.VAL.ICTG.ZS.UN>

World Bank Open Data. (2023h, May 31). *Individuals using the Internet (% of population)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS>

Yahyaoui, I. (2021). *How corruption mitigates the effect of FDI on economic growth?* Munich Personal RePEc Archive. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111190/1/MPRA_paper_111190.pdf

Yildirim, D.Ç., & Arun, K. (2019). Effects of economic clusters, FDI and R&D on innovation: developing countries in European monetary union example. *International Journal of Innovation*, 7(2), 236–251.

Yin, Z. H., & Choi, C. H. (2022). Has the Internet increased FDI, economic growth, and trade? *Evidence from Asian economies. Information Development*, 38(2), 192–203.

Zhou, Y., Tang, Z., Qian, X., & Mardani, A. (2021). Digital manufacturing and urban conservation based on the Internet of Things and 5 G technology in the context of economic growth. *Technological Forecasting and Social Change*, 170(4). <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120906>

Zolotaryova, O.V. (2019). The policy of attracting foreign direct investment: ways of improvement and impact on activity mobility. *Problems of economics and political economy*, (1), 24–48 [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 01.10.23

Прорецензовано / Revised: 21.10.23

Схвалено до друку / Accepted: 07.11.23

Andriy STAVYTSKYI, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0002-5645-6758

e-mail: a.stavytskyi@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Ganna KHARLAMOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Viktor SHPYRKO, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-4955-2685

e-mail: viktor.shpyrko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INFLUENCE OF POLITICAL AND TECHNOLOGICAL FACTORS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT: COMPARATIVE ECONOMIC AND MATHEMATICAL ANALYSIS OF UKRAINE AND COUNTRIES OF THE WORLD

Background. Over the past quarter century, there has been a noticeable increase in foreign direct investment (FDI), especially in developing countries. The relevance of this research stems from geopolitical changes, technological progress, and the crucial role of FDI in financing economic and social development. This article is dedicated to examining (FDI) in the context of determining factors that make a recipient country attractive.

Methods. The selected key influencing factors include political and technological aspects across seven different countries worldwide, including Ukraine. Using regression modeling methods for seven countries (Ukraine, Germany, the United Kingdom, Lithuania, Romania, the United States, and Japan), we have identified the key factors that have the greatest impact on FDI in each of these countries.

Results. The analysis highlights the importance of factors such as political stability and the import of ICT goods for attracting FDI to Ukraine. However, the study emphasizes that such involvement necessitates the establishment of political stability within the country and the development of an export-oriented economy. It underscores the crucial importance of opening international markets for Ukrainian products to facilitate economic growth and attract foreign investment.

Conclusions. The article concludes by emphasizing the significance of attracting FDI for the reconstruction of infrastructure, businesses, and the IT market, particularly with regard to funding from international organizations and investment by international corporations in Ukraine and other post-war partner countries. However, this involvement requires the achievement of political stability in the country, as well as the formation of an economy focused on the export of goods. For this reason the opening of international markets for Ukrainian products is crucial.

Keywords: Ukraine, Lithuania, Great Britain, USA, Romania, Germany, regression, forecast, FDI.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 330.3
JEL G31, F21, L82, O29
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/17>

Алла СТЕПАНОВА, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-1711-7948
e-mail: stepanova_alla@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Сергій КАЛЬНИЙ, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-0966-9320
e-mail: sergkalnyi@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Основними критеріями для обрання об'єкта інвестування виступає рівень його інвестиційної привабливості. За наявності різноманітних методик проведення оцінювання рівня інвестиційної привабливості існує ризик суб'єктивного оцінювання, що може призвести до фінансових втрат. Аналіз підприємства з використанням методів стратегічного і фінансового аналізу демонструє результат, який сприяє максимально повно оцінити перспективність інвестування в обраний об'єкт, галузь, територію. Метою дослідження є визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства у сфері телебачення та розгляд можливих напрямів щодо її підвищення для забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку. Об'єктом дослідження є процес визначення інвестиційної привабливості підприємства медіасфери.

Методи. Для розкриття мети і завдань дослідження використано методи аналізу і синтезу (аналіз медіаринку та виокремлення головних гравців на ньому), стратегічного аналізу для позиціонування об'єкта дослідження через побудову багатофакторного конкурентоспроможності та матриці стратегічних орієнтирів для підприємства медіаринку, методи фінансового аналізу для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства.

Результати. Досліджено підходи до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства та особливостей застосування інтегрального показника в цьому процесі. Виокремлено переваги і недоліки цього методу. Застосовано інтегральний показник оцінювання інвестиційної привабливості підприємства сфери телебачення. Проаналізовано стан ринку медіа та проведено оцінювання конкурентоспроможності головних його учасників за такими факторами, як: кадровий потенціал, ресурсний потенціал, виробничі можливості, інвестиційний потенціал, пізнаваність та адаптованість до нових умов.

Висновки. Визначено конкурентні переваги підприємства та розроблено матрицю стратегій для підвищення його інвестиційної привабливості через виявлення основних проблем у діяльності підприємства в таких сферах: людський капітал, інноваційний капітал, виробничі та технічні можливості. Робота над усуненням визначених прогалин у діяльності компанії сприятиме просуванню виробленого продукту на вітчизняному ринку та перспективному, східно-європейському згідно з стратегічними планами підприємства.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, конкурентоспроможність, інтегральний показник оцінювання, стратегії.

Вступ

Актуальність дослідження. Сучасний український ринок налічує понад тисячу підприємств, які діють у різноманітних сферах. Діяльність цих компаній надзвичайно важлива і має бути регульована державою. Саме через ці підприємства відбувається сплата податків до бюджету країни, виробництво товарів, створення робочих місць та підтримка зростання економіки. Необхідність інвестицій для подальшого розвитку та зміцнення кожного підприємства є невід'ємною (Binda et al., 2020). Це сприяє підвищенню фінансового потенціалу та загального успіху підприємства. У сучасних умовах зі зростанням конкуренції та швидким розвитком ринку оцінювання привабливості для інвестицій є актуальною задачею для багатьох інвесторів і підприємців, які прагнуть збільшити свій капітал. Для залучення інвестицій від кредиторів підприємство проводить детальний аналіз за різними показниками діяльності (Майорова, 2009). Інвесторам надається повна інформація щодо рівня привабливості для інвестицій, конкурентоспроможності, ресурсного потенціалу, фінансово-економічних показників та інших аспектів (Носова, 2007).

Одним з основних завдань інвестора є вибір галузі для інвестування та підприємства з найбільшими перспективами. Для такого вибору важливе оцінювання інвестиційної привабливості, зокрема, оцінювання ринків збуту, доступність робочої сили, стратегічне розташування. Основні здобутки оцінювання інвестиційної при-

вабливості підприємств було втілено групою дослідників у 80-х роках ХХ ст., а саме: Джей Е. Фішманом, Шенноном П. Праттом, Вільямом Дж. Моррісоном (Fishman, Pratt, & Morrison, 2006), де в основі був фінансовий результат та оцінювання грошових потоків, що ускладнювалося формуванням прогнозних даних діяльності підприємств. А. Найдовська та Я. Андрієнко (Найдовська, & Андрієнко, 2023) провели систематизацію підходів оцінювання інвестиційної привабливості підприємства та запропонували розширити його з урахуванням ретроспективної особливості, а автори Г. Філюк та К. Акуленко (Fyliuk, & Akulenko, 2018) – через особистісне сприйняття інвестором значущості обраного об'єкта для інвестування. О.В. Ястремська у своїх дослідженнях акцентує увагу на важливості застосування багатокритеріального аналізу з подальшим врахуванням прогнозних даних для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства (Ястремська, 2003).

На рівні країни затверджено методику інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та організацій, де інвестиційну привабливість підприємств визначено як рівень задоволення визначених інвестором потреб та інтересів у фінансових, матеріальних та інших ресурсах по визначеному підприємству з використанням відповідних показників та інтегрального оцінювання також. На макрорівні дослідження інвестиційної привабливості галузей національної економіки, а саме систематизація методичних підходів, відображено в

© Степанова Алла, Кальний Сергій, 2023

працях Т.С. Овчаренко та А.А. Степанова (Овчаренко, & Степанова, 2017), а визначення основних індикаторів інвестиційної привабливості економіки в цілому досліджувала Г.М. Харламова (Харламова, 2009). Г.В. Мисака та А.І. Дерун (Мисака, & Дерун, 2018) у своїх дослідженнях звертають увагу на вплив ринкової капіталізації компанії, на її інвестиційну привабливість, що підтверджують використанням коефіцієнта Тобіна і запропонованій економетричній моделі оцінювання інвестиційної привабливості компанії.

Метою дослідження є визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства у сфері телебачення та розгляд можливих напрямів щодо її підвищення для забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку. **Завдання дослідження** полягають у проведенні розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу його майнового стану та визначення стратегічних орієнтирів у сучасних умовах господарювання. **Об'єктом дослідження** є компанія медіаринку України – ТОВ "СЛМ Новини".

Методи

Головними методами дослідження стали методи: аналізу і синтезу (узагальнення та виокремлення основних позицій інвестиційної привабливості підприємства); статистичний (опрацювання статистичної інформації щодо поточного стану інвестиційного ринку країни та досліджуваного об'єкта); метод стратегічного аналізу (матриця стратегічних орієнтирів); математичний метод (інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства).

Результати

Зважаючи на повномасштабну війну в Україні, однак можемо впевнено стверджувати про загальну привабливість країни для інвестицій, а також окремих підприємств, адже стратегічний інвестор у своїх діях розглядає довгостроковий часовий горизонт, де поточний стан речей нівелюється, незважаючи на високі ризики та очікувані високі доходи. Поточний стан інвестиційного ринку України демонструє негативні тенденції в цьому сегменті, причиною яких є війна в Україні, зниження ділової активності суб'єктів господарювання та інших бізнес-процесів (рис. 1).

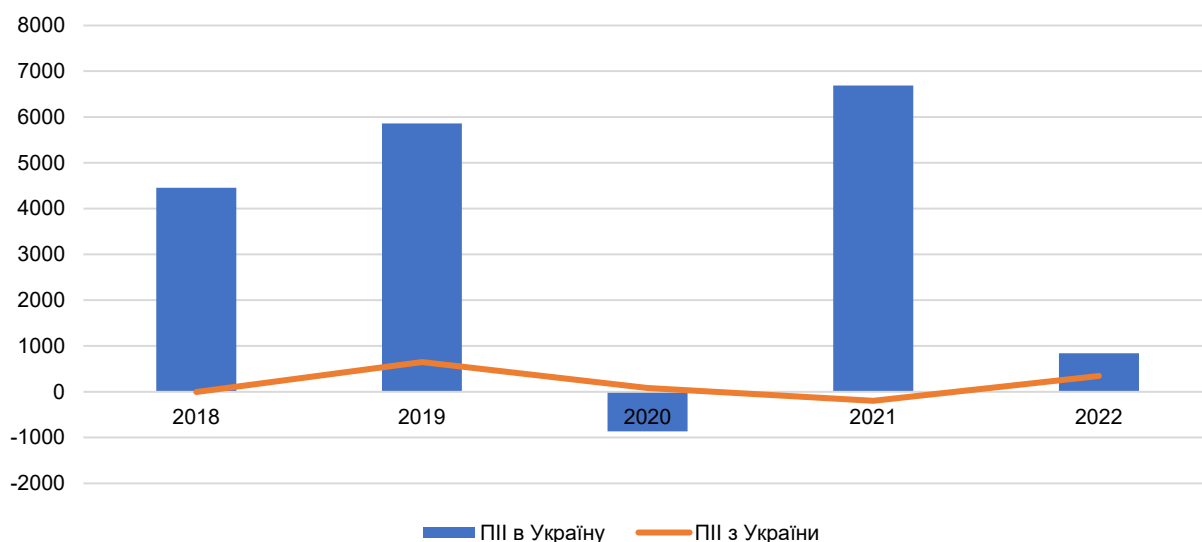


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2018–2022 рр., млн дол. США

Джерело: розроблено авторами на основі даних Міністерства фінансів України (Прямі іноземні..., б. д.).

Для оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємства варто підходити системно, адже від поставлених цілей конкретного інвестора визначатиметься глибина аналізу підприємства. Відповідно до Положення "Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації", яке затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р., оцінювання підприємства проводиться за допомогою горизонтального та вертикального аналізів. Горизонтальний аналіз передбачає визначення питомої ваги окремих статей фінансових звітів, тоді як вертикальний аналіз використовує порівняння величин відповідних показників за один

або декілька періодів, їхню тенденцію до зростання або спадання тощо. Проте також існує більш складний підхід до оцінювання рівня інвестиційної привабливості, який містить розрахунок інтегрального показника на основі різних показників, що визначаються на основі фінансових документів підприємства. Розрахунок інтегрального показника оцінювання інвестиційної привабливості дозволяє поєднати різні аспекти та показники в єдиний числовий показник. Інтегральний показник – це корисний інструмент, але його застосування вимагає обережності та врахування його обмежень і недоліків (рис. 2).

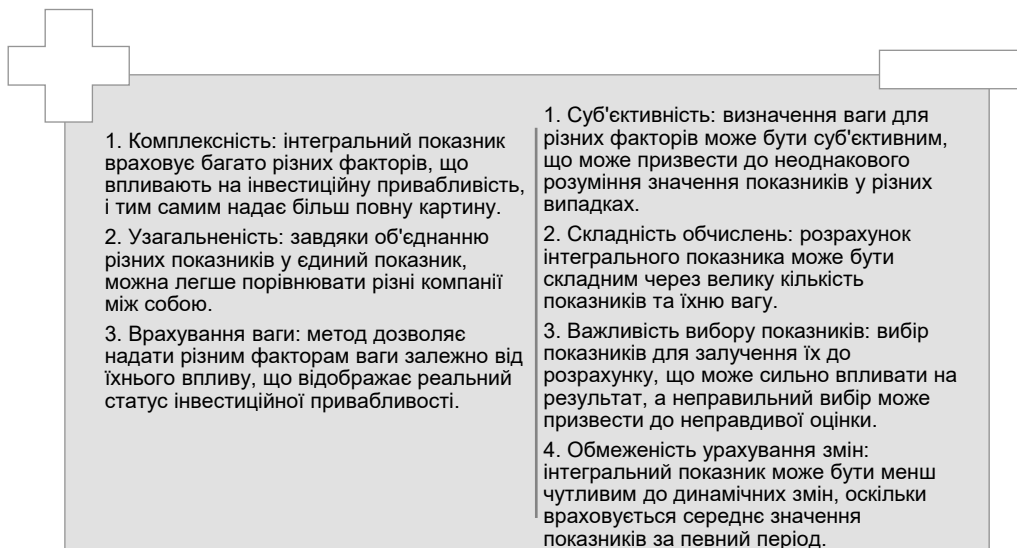


Рис. 2. Особливості методики розрахунку інтегрального показника оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: розроблено авторами (Методика інтегральної..., 1998).

Найпоширенішими показниками для розрахунку інтегрального показника оцінювання інвестиційної привабливості є показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та прибутковості, а також проводиться аналіз показників акцій підприємства, а саме: рентабельність акціонерного капіталу; показники впливу дивідендів; коефіцієнт котирування акцій; прибуток на одну акцію.

На сучасному українському ринку маємо багато підприємств, які діють у сфері медіа. Кожен рік супроводжується новими цифровими трансформаціями, які потребують відповідних заходів. Це приводить до зростаючої конкуренції між провідними компаніями медійної сфери, оскільки кожен прагне підтвердити своє право бути лідером. На сьогодні український телевізійний ринок налічує понад 30 різноманітних компаній, які діють у сфері телебачення. Ці підприємства розробляють різноманітний продукт: дитячі програми – політичні шоу та інші програми.

Досліджуючи ринок телебачення, варто зазначити найпопулярніші на сьогодні медіагрупи, а саме:

- **1+1 Media Group** – один із найбільших медіахолдингів в Україні, власник телеканалу 1+1 і керує каналами 2+2, TET, UNIAN TV, Бірюді;
- **Inter Media Group** – власник каналу Inter;
- **Національна телекомпанія України (NTKU)** – державна телекомпанія;
- **Українська медіагрупа (Ukrainian Media Group)** – власник каналу ZIK;
- **StarLightMedia** – провідний медіахолдинг в Україні, у власності якого перебувають такі канали, як: ICTV, Новий канал, СТБ, М1 (рис. 3).

За охопленістю найширшої аудиторії є канали ICTV, Новий канал та СТБ, контент для яких виробляє підприємство ТОВ "СЛМ Новини".

1	StarLightMedia (СЛМ Новини)	Розважальний та інформаційний контент Понад 7,5 млн глядачів
2	1+1 Media Group (1+1 Production)	Виробництво серіалів і фільмів, новини 9 млн глядачів
3	Media Group Ukraine (Media Production)	Виробництво власних програм і серіалів 5,3 млн глядачів
4	Inter Media Group (Inter Production)	Політичне та інформаційне спрямування 4,8 млн глядачів
5	NTKU (Національна телекомпанія України)	Інформаційне, освітнє та культурно-розважальне 4,6 млн глядачів

Рис. 3. Найпопулярніші компанії України у сфері телебачення станом на 2023 р.

Джерело: систематизовано авторами.

Для початку рекомендуємо обрати ті фактори конкурентоспроможності, на яких ґрунтуватиметься подальший процес оцінювання. Щодо кількості та значущості цих факторів ведеться дискусія серед вчених (Bashynska et al., 2022), проте, на нашу думку, найважливіші такі:

кадровий потенціал (з висококваліфікованими співробітниками), ресурсний потенціал, виробничі можливості (включаючи власні програми та контент), інвестиційний потенціал (фінансові ресурси), ринкова популярність та адаптованість до нових умов (табл. 1).

Таблиця 1

Бальне оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Показник конкурентоспроможності	Бальне оцінювання				
	СЛМ Новини	1+1 Production	Media Production	Inter Production	Національна телекомпанія України
Кадровий потенціал	4	5	4	3	3
Ресурсний потенціал	5	5	3	3	4
Виробничий потенціал	4	5	3	5	5
Інвестиційний потенціал	5	3	3	4	5
Пізнаваність	5	5	4	4	3
Адаптивність	3	3	2	1	2

Джерело: розроблено авторами на основі методу експертних оцінок.

Зважаючи на різний вплив кожного фактора на загальний рівень конкурентоспроможності, було б цілеспрямовано привласнити кожному фактору відповідну вагу, щоб належним чином зробити корекцію під час оцінювання. За допомогою методу експертного оцінювання виявилось, що ці фактори мають найбільше значення, а саме: виробничі можливості (створення власних програм

тощо), популярність серед споживачів і кадровий потенціал та мають найвищий вплив у процесі формування конкурентоспроможності підприємства та його конкурентних переваг. Для візуалізації результатів процесу оцінювання конкурентоспроможності було збільшено показники вдесятеро та виведено загальний бал, який можна отримати за ідеальних умов (табл. 2).

Таблиця 2

Скореговане оцінювання конкурентоспроможності з урахуванням питомої ваги та еталонного значення

Показник конкурентоспроможності	Бальна оцінка					
	СЛМ Новини	1+1 Prod.	Media Prod.	Inter Prod.	Національна телекомпанія України	Еталонне значення
Кадровий потенціал	9,2	11,5	9,2	6,9	6,9	11,5
Ресурсний потенціал	5,5	5,5	3,3	3,3	4,4	5,5
Виробничий потенціал	10	12,5	7,5	12,5	12,5	12,5
Інвестиційний потенціал	5,5	3,3	3,3	4,4	5,5	5,5
Пізнаваність	10,5	10,5	8,4	8,4	6,3	10,5
Адаптивність	2,7	2,7	1,8	0,9	1,8	4,5
Сума	43,4	46	33,5	36,4	37,4	50

Джерело: розроблено авторами.

Отже, результатом проведеного аналізу стало визначення лідерів за табл. 2 у вибірці дослідження, а саме: "СЛМ Новини" і "1+1 Media Group" та визначення максимального еталонного показника, який становить 50 (рис. 4).

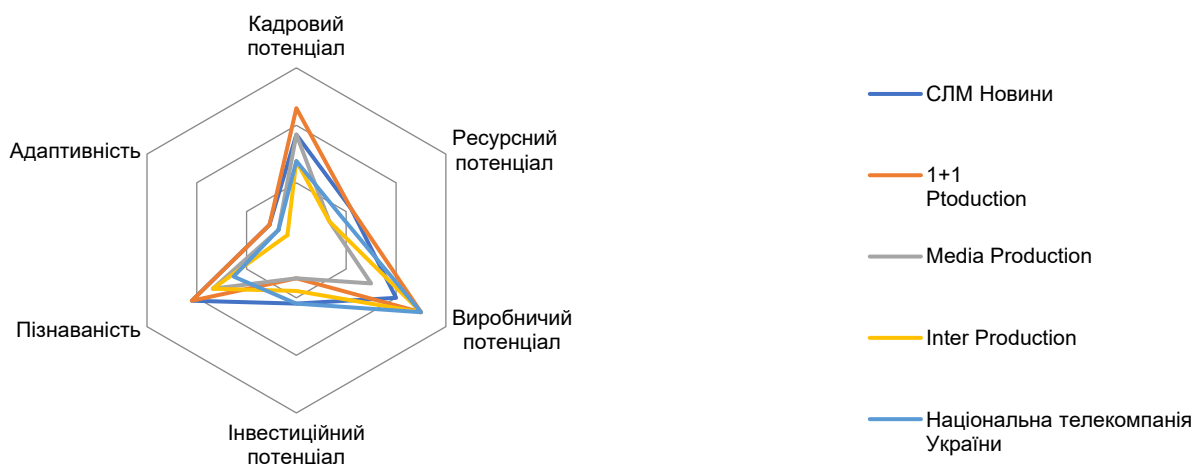


Рис. 4. Багатокутник конкурентоспроможності компаній у сфері телебачення

Джерело: розроблено авторами.

Зважаючи на отримані дані, стає очевидним, що перевагами всіх об'єктів дослідження є такі складові: кадровий потенціал, ринкова популярність та виробничі можливості. Це впливає з того, що кожна з компаній, представлених на графіку, відіграє провідну роль, і ці показники мають велику значимість. Кожен з учасників є великим підприємством, де тисячі працівників зайняті виробництвом гігабайтів контенту для аудиторії. Саме тому кадровий і виробничий потенціал компаній мають значення.

Отже, у цілому можна констатувати, що компанія ТОВ "СЛМ Новини" має добрі результати щодо прибутковості. Для підтвердження отриманих попередніх результатів

розрахуємо інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства. Рекомендовано виходити з узагальнювальних показників підприємства щодо майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, прибутковості та ділової активності. На основі документів фінансової звітності було розраховано ці показники по групах для подальшого використання в дослідженні. Вага одиничного фінансового коефіцієнта в блочному оцінюванні в кожній групі інтегральних показників була визначена методом експертних оцінок та проведено кінцевий розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства медіасфери (табл. 3).

Таблиця 3

**Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості
ТОВ "СЛМ Новини" на основі п'яти груп фінансових показників**

Група показників	Значення блочного інтегрального показника	Питома вага	Значення складової інтегрального показника інвестиційної привабливості
Показники майнового стану (коефіцієнти зносу та придатності основних засобів, частка основних засобів у активах та коефіцієнт мобільності активів)	3,488	0,275	0,9592
Показники фінансової стійкості підприємства (коефіцієнти фінансової стійкості, автономії, маневреності власного капіталу, співвідношення власного та запозиченого капіталу, забезпеченості оборотними коштами)	1,422	0,275	0,39105
Показники ліквідності підприємства (коефіцієнти покриття, абсолютної та швидкої ліквідності)	1,397	0,14	0,19558
Показники прибутковості підприємства (рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізованої продукції та продажів)	0,501	0,11	0,05511
Показники ділової активності підприємства (коефіцієнти оборотності активів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, оборотності власного капіталу, оборотності запасів, фондівіддача)	91,543	0,2	18,3086
Інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства	—	—	19,90954

Джерело: розраховано авторами.

Отриманий результат засвідчує високий рівень інвестиційної привабливості, що забезпечують показники ділової активності підприємства, та їхню вагу в розрахунку інтегрального показника.

Дискусія і висновки

Із метою підвищення привабливості для інвесторів підприємство має постійно еволюціонувати і вносити нові ідеї, які б привертати увагу інвесторів. Інтелектуаль-

ний капітал є значущим фактором. Однак важливим для підприємства є не лише поліпшення індикаторів інтелектуального капіталу, а також вимога до розробки і реалізації стратегії розвитку, спрямованої на покращення цієї сфери. Зважаючи на те, що підприємство виступає лідером у своєму сегменті, доцільно розробити загальний напрям розвитку на найближчі роки, використавши матрицю стратегічних орієнтирів (табл. 4).

Таблиця 4

Матриця стратегічних орієнтирів підприємства ТОВ "СЛМ Новини"

Проблема / прогалина у діяльності компанії	Падіння зацікавленості	Опір змін працівників	Сповільнення виходу на східно-європейський ринок	Вплив війни в Україні	Відтік кадрів
Напрями вдосконалення					
Людський капітал		Впровадження мотиваційних заходів і підвищення комфортності в роботі; розробка системи оцінювання персоналу з подальшим преміюванням	Залучення вітчизняних і закордонних висококваліфікованих спеціалістів для аналізу та створення контенту на зарубіжному ринку телемовлення	Упровадження програм із залучення кадрів і підвищення їхньої кваліфікації та умов праці	Оцінювання ефективності роботи та отриманих знань із подальшими перерозподілом в інші структурні підрозділи чи скорочення

Закінчення табл. 4

Проблема / прогалина у діяльності компанії	Падіння зацікавленості	Опір змінам працівників	Сповільнення виходу на східно-європейський ринок	Вплив війни в Україні	Відтік кадрів
Напрями вдосконалення					
Інноваційний капітал	Зацікавленість зарубіжних інвесторів і зниження роялті для провайдерів, що призведе до здешевлення платного контенту на діджитал ресурсах		Розгляд потенційних компаній-партнерів для просування українського контенту в країнах Європи та укладання відповідних контрактів		Перерозподіл і скорочення витрат компанії StarLight Media та перенаправлення частини заощаджених коштів у підрозділ "СЛМ Новини"
Виробничий капітал	Зведення контенту відповідно до потреб аудиторії: пошук нових та цікавих шоу, телепередач, адаптація їх для перегляду українським глядачем	Перерозподіл основних видів робіт відповідно до кваліфікації персоналу, делегування повноважень та окремих функцій для ефективного виробництва контенту	Для ознайомлення іноземної аудиторії з вітчизняним медіаконтентом максимально сприяти представленості та відкритості на східно-європейському, а в подальшому, і європейському ринках	Припинення виробництва і трансляції неефективних продуктів з низьким рівнем переглядів і, відповідно, рентабельністю	
Технічне забезпечення		Технічне переозброєння відповідно до результатів НТП та навчання персоналу		Зменшення витрат на оренду приміщень	

Джерело: розроблено авторами.

Висвітлені прогалини в діяльності компанії є наслідком великої кількості факторів, а саме: низького рівня оплати праці, фахової підготовки, відтоку кадрів, нерівних конкурентних умов праці. Це все вкрай негативно для всіх суб'єктів господарювання, однак, з іншого боку, – це і пошук нових моделей діяльності для учасників бізнесу в Україні та світі.

Однією з актуальних проблем є повільний вихід на міжнародні ринки, а саме на східноєвропейський ринок (саме його розглядає компанія для себе першочергово). Однією з перешкод у цьому питанні може стати процес перебудови, тому важливо знаходити спонсорів-партнерів, які будуть зацікавлені у використанні наших програм на своїх ринках і зможуть відтворити всі аспекти телепрограми максимально точно.

Проводячи оцінювання інвестиційної діяльності підприємства, варто зважати, у якому секторі економіки працює обраний об'єкт, враховувати інтереси всіх сторін та шукати відповідні переваги для потенційного інвестування. Як напрями майбутніх досліджень варто вказати на вивчення ресурсного забезпечення проведення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання та його спроможності щодо розширення на інші, стратегічно визначені, ринки.

Внесок авторів: Алла Степанова – концептуалізація, методологія, збір емпіричних даних та їхня валідація, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження, написання та редагування тексту; Сергій Кальний – збір емпіричних даних та їхня валідація, аналіз джерел, підготовка огляду літератури або теоретичних засад дослідження.

Список використаних джерел

- Майорова, Т.В. (2009). *Інвестиційна діяльність*. Центр учбової літератури.
- Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. (1998). Верховна Рада України. (Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству № 214/2654 від 23.02.1998). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
- Мисака, Г.В., & Дерун, І.А. (2018). Визначення та оцінка індикаторів інвестиційної привабливості компанії за даними фінансової звітності. *Фінанси України*, 3, 116–128. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_3_9
- Найдовська, А., & Андрієнко, Я. (2023). Систематизація методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства. *Молодий вчений*, 6(118), 84–88. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-6-118-17>
- Носова, О.В. (2007). Інвестиційна привабливість підприємства. *Стратегічні пріоритети*, 1(2), 120–126.
- Овчаренко, Т., & Степанова, А. (2017). Методичні підходи щодо визначення інвестиційної привабливості галузей України. *Молодий вчений*, 5(45), 684–689.
- Прямі іноземні інвестиції (2002-2023). (6. д.). <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
- Харламова, Г.О. (2009). Індикатори інвестиційної привабливості України. *Актуальні проблеми економіки*, 3(93), 45–56.
- Ястремська, О.М. (2003). *Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади*. ВД "ИНЖЕК".
- Bashynska, I., Smokvina, G., Yaremko, L., Lemko, Y., Ovcharenko, T., & Zhang, S. (2022). Assessment of investment and innovation image of the regions of Ukraine in terms of sustainable transformations. *Acta Innovations*, 43, 63–77. <https://doi.org/10.32933/ActaInnovations.43.6>
- Binda, J.P., Prokopenko, M., Ramskyi, A., Shuplat, O., Halan, L., & Mykhaylenko, D. (2020). Assessment of investment attractiveness of industrial enterprises. *International Journal of Management (IJM)*, 11(2), 27–35. <https://ssrn.com/abstract=3551999>
- Fishman, Jay E., Pratt, Shannon P., & Morrison, William J. (2006). *Standards of Value: Theory and Applications*. Wiley, 1 ed.
- Fyliuk, H., & Akulenko K. (2018). Methodological principles of evaluation of investment attractiveness of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(5), 387–395. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-387-395>
- Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: Rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <http://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>

References

- Bashynska, I., Smokvina, G., Yaremko, L., Lemko, Y., Ovcharenko, T., & Zhang, S. (2022). Assessment of investment and innovation image of the regions of Ukraine in terms of sustainable transformations. *Acta Innovations*, 43, 63–77. <https://doi.org/10.32933/ActaInnovations.43.6>
- Binda, J.P., Prokopenko, M., Ramskyi, A., Shuplat, O., Halan, L., & Mykhaylenko, D. (2020). Assessment of investment attractiveness of industrial enterprises. *International Journal of Management (IJM)*, 11(2), 27–35. <https://ssrn.com/abstract=3551999>
- Fishman, Jay E., Pratt, Shannon P., Morrison, & William J. (2006). *Standards of Value: Theory and Applications*, Wiley, 1 ed.
- Foreign direct investment in Ukraine (2002-2023). (n.d.). [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
- Fyliuk, H., & Akulenko K. (2018). Methodological principles of evaluation of investment attractiveness of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(5), 387–395. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-387-395>
- Kharlamova, G.O. (2009). Indicators of investment attractiveness of Ukraine. *Current problems of the economy*, 3(93), 45–56 [in Ukrainian].
- Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: Rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <http://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>
- Mayorova, T.V. (2009). *Investment activity: understudy*. Center of educational literature [in Ukrainian].
- Mysaka, G.V., & Derun I. A. (2018). Determination and assessment of indicators of the company's investment attractiveness based on financial reporting data. *Finances of Ukraine*, 3, 116–128 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_3_9
- Naidovska, A., & Andrienko, Ya. (2023). Systematization of methods of analysis of the investment attractiveness of the enterprise. *Young Scientist*, 6(118), 84–88 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-6-118-17>
- Nosova, O.V. (2007). Investment attractiveness of the enterprise. *Strategic priorities*. 1 (2), 120–126 [in Ukrainian].
- Ovcharenko, T., & Stepanova, A. (2017). Methodical approaches to determining the investment attractiveness of Ukrainian industries. *Young Scientist*, 5(45), 684–689 [in Ukrainian].
- The method of integral assessment of the investment attractiveness of enterprises and organizations*. (1998). Verkhovna Rada of Ukraine. (Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy N 214/2654 of 23.02.1998) [in Ukrainian]. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
- Yastremska, O.M. (2003). *Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical principles*. VD "INZHEK" [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 29.09.23
Прорецензовано / Revised: 06.10.23
Схвалено до друку / Accepted: 22.10.23

Alla STEPANOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-1711-7948
e-mail: stepanova_alla@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Sergii KALNYI, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-0966-9320
e-mail: sergkalnyi@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

STRATEGIC ANALYSIS TOOLKIT IN ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A COMPANY

Background. The key criterion for choosing an investment object is the level of its investment attractiveness. In the presence of various methods of assessing the level of investment attractiveness, there is a risk of subjective assessment, which can lead to financial losses. The analysis of the enterprise using the methods of strategic and financial analysis provides the result, which helps to fully assess the prospect of investment in a selected object, industry, or territory. The purpose of the study is to determine the level of investment attractiveness of the enterprise in the field of television and to consider possible directions for its increase to ensure competitiveness in the domestic market. The object of the study is the process of determining the investment attractiveness of a media company.

Methods. Methods of analysis and synthesis (analysis of the media market and identification of key players on it), strategic analysis for positioning the research object through the construction of a competitiveness polygon and a matrix of strategic orientations for the media market company, financial analysis methods for calculation were used to reveal the purpose and objectives of the research. Integral indicator of the investment attractiveness of the company.

Results. Approaches to the assessment of the investment attractiveness of the enterprise and the peculiarities of the application of the integral indicator in this process have been studied. The advantages and disadvantages of this method are highlighted. An integral indicator of the assessment of the investment attractiveness of the enterprise in the field of television is applied. The state of the media market was analyzed and the competitiveness of its main participants was assessed according to such factors as: personnel potential, resource potential, production capabilities, investment potential, recognition and adaptability to new conditions.

Conclusions. The competitive advantages of the enterprise were determined and a matrix of strategies was developed to increase its investment attractiveness by identifying the main problems in the enterprise's activities in the following areas: human capital, innovation capital, production and technical capabilities. The work on eliminating the identified gaps in the company's activities will contribute to the promotion of the manufactured product on the domestic market and the promising Eastern European market, in accordance with the company's strategic plans.

Keywords: investment attractiveness of the enterprise, competitiveness, integral evaluation index, strategies.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

UDC 336.76
JEL G10, G11, G14, G15
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/19>

Antonina SHOLOIKO, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-1239-4281,
e-mail: sholoiko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Pengyue HOU, PhD Student,
ORCID ID: 0009-0004-6009-1060
e-mail: 1515650130a@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CONCEPTUALIZATION OF FINANCIAL TRADING

Background. Financial trading is a crucial aspect of modern economies. Nowadays it is also a field of study that has received great attention from researchers and financial institutions worldwide. At the same time, the concept of financial trading has gradually become more complex against the background of globalization and the digital economy. The purpose of the article is to scientifically and comprehensively define the concept of "financial trading." To achieve this purpose, the following tasks were done: to construct the definition of financial trading; to generalize the characteristics of the main financial trading participants (individual traders, institutional investors, high-frequency traders, market makers, brokers, and sovereign wealth funds); to create a comprehensive classification of financial trading.

Methods. During this research, a seven-step methodology of definition construction by A. Starostina and V. Kravchenko was applied, a grouping method for dividing financial trading participants into categories, and a combination of hierarchical and faceted classification methods were used.

Results. Consequently, a scientific definition of financial trading (including three components: essence, content, and result), a grouping of the main participants of financial trading (systemic and investment participants) and a comprehensive classification of financial trading were suggested.

Conclusions. These findings are basic for financial regulators and market practitioners seeking to improve the efficiency, stability, and inclusiveness of financial trading. For academics, this study will contribute to the future research of seeking the profitability improvement of financial investment through financial trading and exploring the perspective development of financial trading technology.

Keywords: financial markets, financial trading classification, financial trading participants, financial investments.

Background

The concept of financial trading appeared with the emergence of financial markets. Nowadays, with the development of the financial industry and the expansion of the financial market under globalization and the digital economy, this concept has become more and more important. At the same time, the concept of financial trading has gradually become more complex with the emergence of new financial assets and the improvement of financial trading methods. Along with that, it is quite difficult to find a clear and grounded definition of financial trading. Because of this many misunderstandings and misregulations can appear. To further meet the research demand of academics and financial practitioners in the field of financial trading it is necessary to conceptualize financial trading.

The main purpose of this article is to scientifically and comprehensively define the concept of "financial trading". To achieve this purpose, the following tasks were done:

- to construct the definition of financial trading;
- to generalize the characteristics of the main financial trading participants (individual traders, institutional investors, high-frequency traders, market makers, brokers, and sovereign wealth funds);
- to create a comprehensive classification of financial trading.

Literature review. According to previous research on financial trading, financial trading is an inherently complex and risky domain (Leaver, & Reader, 2016). Regarding the concept of financial trading, most financial practitioners and theoreticians define it as an act of buying or selling a financial instrument (equities, bonds, etc.) (Sikuni, 2021; Infinox, 2022; BajajFinserv, 2022; Buczynski, Cuzzolin, & Sahakian, 2021; DNBC markets, 2022). Traditional financial trading methods can usually be divided into technical analysis and fundamental analysis. Technical financial trading usually represents a class of investment strategies

for financial markets based on the analysis of trends and recurring patterns in price time series (Garzarelli et al., 2014). Whereas, this financial trading method based on technical analysis has also been questioned scientifically. According to the efficient market hypothesis (EMH), the hypothesis imposes significant limitations on financial trading and makes it impossible to outperform efficient markets through arbitrage or trading strategy (Alves et al., 2020). The adaptive market hypothesis (AMH) introduced in 2004 by Andrew Lo, combines principles of the well-known and often controversial efficient market hypothesis (EMH) with behavioral finance. AMH suggests that people are mostly rational but can sometimes overreact during periods of heightened market volatility (Andrew, 2004). This explains why stocks do not always trade at fair value during financial bubbles, crashes, and crises.

With the development of the financial industry and computer science in recent decades, trading systems based on machine learning have been actively studied in all fields including finance (Leem, & Kim, 2020). In the most advanced financial trading technology practice, quantamental hedge funds utilize satellite imagery as a source of intelligence for their financial trading algorithms to generate access returns (alpha) (Gudžius, 2021). These technical and theoretical advances also encouraged our further study of the construction of the definition of "financial trading", a grouping of the financial trading participants and the classification of financial trading.

Methods

The construction of the definition of the concept of "financial trading" is carried out using the methodology of A. Starostina and V. Kravchenko, the algorithm of which consists of seven consecutive stages:

- 1) making a list of definitions of the concept "financial trading" (taking into account definitions from practitioners and theoreticians);

2) decomposition of the definitions of the concept of "financial trading" into three components: the essence, the content of the phenomenon, and its result;

3) generalization of views on the definition of the concept of "financial trading";

4) classification of generalized approaches to defining the concept of "financial trading";

5) critical analysis of the identified approaches to defining the concept of "financial trading";

6) construction of the author's definition of the concept of "financial trading";

7) analysis of the possibility of practical use of the constructed author's definition of the concept of "financial trading" (Starostina, & Kravchenko, 2011, p. 7).

The method of grouping was used to divide participants of financial trading into categories for generalization of characteristics.

The classification of financial trading is based on the combination of two classification methods:

1) the hierarchical classification method is grounded on the division of financial trading into separate groups with their subsequent division into types with more detailed characteristics;

2) faceted classification method is based on only individual and freely chosen characteristics of financial trading.

Results

Constructing the definition of the concept of "financial trading" according to the methodology of A. Starostina and V. Kravchenko, primarily, at the first and the second stages, respectively, a list of definitions of the concept is formed, which are divided into three components: the essence, the content of the phenomenon, and its result (Tab. 1).

Table 1

Definitions components for the concept of "financial trading"

№	Author or source	Definitions components		
		Essence	Content	Result
1	2	3	4	5
1	Sikuni, 2021		Buying and selling financial assets	
2	Infinox, 2022		Buying and selling assets in financial markets	in the hopes of a positive outcome
3	Lawinsider, 2020		Trading for one's own account or for the account of clients, whether on an investment exchange, in an over-the-counter market, or otherwise, in a financial product	
4	BajajFinserv, 2022	A method	that involves buying and selling stocks and other financial instruments like futures and options, ETFs, etc. for a short period	
5	Teall, 2018	A security A transaction	that creates or alters a portfolio position based on an investment decision	
6	Investopedia, 2023c		Purchasing and selling securities, commodities, or derivatives	
7	Wikipedia, 2023	An exchange	of security for "cash", typically a short-dated promise to pay in the currency of the country where the 'exchange' is located.	
8	Buczynski, Cuzzolin, & Sahakian, 2021	An act	of buying or selling a financial instrument (equities, bonds, commodities, etc.)	
9	DNBC markets, 2022		Buying and selling of financial instruments	
10	Trading masters, 2023		Exploiting the variation in the prices of securities quoted on the financial markets	to obtain a high profit

In the third stage, the generalization of views on the definition of the concept of "financial trading" based on the presence of the necessary components is made. All three components are not revealed in any definitions. Only four out of ten definitions consist of the essence and content

components and only two out of ten definitions consist of the content and result components. Moreover, it is necessary to indicate the relationship and distinction between financial trading, investment, speculation, and gambling here (Tab. 2).

Table 2

Conceptual similarities and differences among gambling, speculation, investment, and financial trading

Comparative characteristic	Gambling	Speculation	Investment	Financial trading
Activities & Instruments	Fairly distinctive from speculation, investment, and financial trading	Fairly distinctive from gambling, less distinctive from investment and financial trading	Fairly distinctive from gambling, less distinctive from speculation and financial trading	Fairly distinctive from gambling, less distinctive from speculation and investment
Time frame	Usually short	Variable	Long	Variable
Level of risk	Usually high	Usually high	Low	Low
Expected returns	Usually negative with low variability	Mixed and highly variable	Usually positive and somewhat variable	Mixed and highly variable
Role of chance	High	High	High	Variable
Asset purchase	No	Sometimes	Yes	Yes
Stake	Yes	Yes	No	No
Definitive event/outcome	Yes	Usually	Usually not	Usually
Economic utility	Low	Mixed	High	High

Source: added by authors based on (Arthur, Williams, & Delfabbro, 2016).

Most financial activities such as financial trading are usually closely related to two essences: speculation and investment. In addition, financial trading may sometimes in some cases be criticized as gambling. In 2016 sociological study that analyzed the relationship and distinction among gambling, speculation, and investment clearly showed that: "Gambling differs from investment in many different

attributes and should be seen as conceptually distinct. On the other hand, speculation is conceptually intermediate between gambling and investment. Speculation and gambling have conceptual overlap and a strong empirical relationship" (Arthur, Williams, & Delfabbro, 2016). The next stage involves the classification of generalized approaches to defining the concept of "financial trading" (Tab. 3).

Table 3

Theoretical approaches to defining the concept of "financial trading"

	Author/authors	Essence				Content (+/-)	Result (+/-)
		Method	Security transaction	Exchange	Act		
1	Sikuni, 2021	-	-	-	-	+	-
2	Infinox, 2022	-	-	-	-	+	+
3	Lawinsider, 2020	-	-	-	-	+	-
4	BajajFinserv, 2022	+	-	-	-	+	-
5	Teall, 2018	-	+	-	-	+	-
6	Investopedia, 2023c	-	-	-	-	+	-
7	Wikipedia, 2023	-	-	+	-	+	-
8	Buczynski, Cuzzolin, & Sahakian, 2021	-	-	-	+	+	-
9	DNBC markets, 2022	-	-	-	-	+	-
10	Tradingmasters, 2023	-	-	-	-	+	+

Based on the materials in Tab. 1 different understandings of financial trading can be distinguished:

- 1) Financial trading is buying or selling financial assets;
- 2) Financial trading is buying or selling financial assets to obtain a high profit (positive outcome).

The main difference between these two definitions lies in the result of financial trading, which also can be a point that is prone to academic criticism. In wider and more practical financial applications, financial trading can not only obtain direct profits through price differences but also be used in investment portfolio strategies and hedge funds to avoid financial risks or to obtain indirect financial benefits.

Analyzed from the information we collected about the definitions of financial trading, there is an academic consensus that the essence of the financial trading concept is the transaction which is also usually described as buying and selling. Besides, to lead a more scientific and more

practical definition of financial trading, it is necessary to define the objects of the transaction as financial assets. But other objects as financial instruments also should be noticed here and distinguished from financial assets. "Financial instruments are assets that can be traded, or they can also be seen as packages of capital that may be traded. These assets can be in the form of cash, a contractual right to deliver or receive cash or another type of financial instrument, or evidence of one's ownership in some entity" (Investopedia, 2023a-b). In rigorous scientific definition, "a financial instrument creates a financial asset for one party and a liability for the other party" (Green, 2021). "Financial assets derive their value from a contractual claim on an underlying asset" (tangible (real or financial) and intangible) (Investopedia, 2023a-b). Accordingly, at the fifth stage, it is necessary to carry out a critical analysis of the identified approaches (Tab. 4).

Table 4

Estimation of theoretical approaches to defining the concept of "financial trading"

№	Author or source	Estimation criteria (maximum 5 points for each criterion)				
		Presence of all definition components	Popularity of definition	Theoretical background	Use in practice	Total points (maximum 20 points)
1	Sikuni, 2021	2	5	2	3	12
2	Infinox, 2022	4	4	4	5	17
3	Lawinsider, 2020	2	2	2	3	9
4	BajajFinserv, 2022	4	5	4	3	16
5	Teall, 2018	4	2	4	5	15
6	Investopedia, 2023c	2	5	2	3	12
7	Wikipedia, 2023	4	2	4	3	13
8	Buczynski, Cuzzolin, & Sahakian, 2021	4	5	4	3	16
9	DNBC markets, 2022	2	5	2	3	12
10	Trading masters, 2023	4	4	4	5	17

The data given in Tab. 4, is the basis for the formulation of our scientific definition of financial trading. In our opinion, *financial trading is an immediate or specifically preset transaction performed by a financial trading participant based on the features of one or more financial assets and market information with the purpose of direct or indirect financial benefit.* In our definition, financial trading participants are different from financial trading organizers or regulators and are the real executors and the main body of financial trading. Moreover, financial trading follows a financial trading nature because the transactions are based on the features of one or more financial assets and market

information considered by financial trading participants. This design is necessary for distinguishing financial trading from gambling for non-financial purposes.

It is necessary to find out whether our proposed definition of the concept of "financial trading" is the basis for its practical use. In our opinion, the abovementioned definition is highly likely to become widespread in practical use, as it generally reflects the focus of financial trading on the performance of its main task, namely: providing direct or indirect financial benefits. This definition can be widely used in various fields of financial trading in the future.

Regarding financial trading participants, generally, it is possible to divide them into two groups: investment participants and systemic participants. Systemic participants contain brokers and market makers, they do not directly profit from financial transactions, but to earn commissions. Investment participants include individual traders, institutional

investors, high-frequency traders, and sovereign wealth funds. All types of financial trading participants often have obvious differences in trading frequency, trade size, investment duration, and risk management (Easley, & O'Hara, 1987; Pengyue, 2023a) (Tab. 5).

Table 5

Main characteristics of the financial trading participants

No	Participant and unique important characteristics	The main source of profit	Trade size	Investment duration	Trade frequency	Risk management
I. Systemic participants						
1	Market makers provide liquidity to financial markets, and often play a critical role in reducing bid-ask spreads and improving market liquidity	Commissions	Small	Short term	High	No
2	Brokers as intermediaries between buyers and sellers, can influence the behavior of individual investors by recommending trades and providing market information	Commissions	Small	Short and long-term	Low	No
II. Investment participants						
3	Individual investors or traders also called retail investors who trade financial instruments with their capital, are prone to behavioral biases and engage in excessive risk-taking behavior	Trading actions	Small	Short and long-term	Low	Low
4	Institutional investors who invest on behalf of their clients are usually less prone to herding behavior and have better risk management practices	Trading actions	Large	Short and long-term	High and low	High
5	High-frequency traders usually use algorithms to execute high-speed trades in milliseconds and can also contribute to market efficiency by improving price discovery	Trading actions	Small	Short term	High	Low
6	Sovereign wealth funds are usually state-owned investment funds that manage and invest a country's wealth. Most of them have unique investment objectives and can have a significant impact on financial markets due to their large size and long-term investment horizons	Trading actions	Large	Long term	Low	High

Source: compiled based on (Easley, & O'Hara, 1987; Chen, Knez, & Ready, 2014; Cooper, Gulen, & Rau, 2016; Barber, & Odean, 2013; Hong, & Stein, 2002; Brogaard, Hendershott, & Riordan, 2014; Petajisto, 2010; Pengyue, 2023a).

Our findings show that the trading characteristics of different types of participants differ significantly in their trading behaviors and outcomes. Individual traders have relatively low professional experience and are more likely to engage in speculation and high-risk trading behavior. In contrast, institutional investors and sovereign wealth funds tend to have higher professional experience and access to better market information and resources and prefer long-term investment strategies (Pengyue, 2023a).

For constructing a comprehensive classification of financial trading by applying a combination classification methodology it is necessary to start with consideration of the main classification features of faceted classification: the object of financial trading, trading technology, transaction place, transaction execution, financial trading purpose and market structure (Tab. 6).

Table 6

Key classification features of faceted classification of the financial trading

No	Classification feature	Characteristic
1	Object of financial trading	This means that financial trading can be classified according to the objects traded. In the traditional financial concept, financial instruments traded in financial markets "may be divided according to an asset class, which depends on whether they are debt-based or equity-based. Foreign exchange instruments comprise a third, unique type of financial instrument" (Investopedia, 2023b). With the development of computer technology and the rise of Internet finance in the 21st century, cryptocurrency and digital goods have gradually become the object of financial transactions and become more and more important
2	Trading technology	Refers to the strategy and technology used in the financial transaction process. In the former study, traditional trading strategies employed can be classified as fundamental, technical, and quantitative strategies. In our new classification, according to the financial industry and the history of financial transaction technology, financial transaction technology can be roughly divided into three levels: traditional financial trading, modern financial trading, and next-generation financial trading. Traditional financial trading technology includes fundamental analysis and technical analysis. Modern financial trading technology includes algorithmic trading and Machine learning (ML)-based trading. The next-generation financial trading technology includes advanced artificial intelligence (AI) technology and infinite information algorithm
3	Place of transaction	This item indicates the place where the financial transaction takes place, usually divided into physical financial trading (offline) and online financial trading
4	Transaction execution	This item indicates the execution method of financial trading, usually divided into immediate trading and preset trading
5	Financial trading purpose	Indicates the purpose of financial trading, usually divided into investment and non-investment
6	Market structure	This item indicates whether financial trading is conducted through exchanges. The market structure can be classified as over-the-counter (OTC) and exchange-traded markets

Source: compiled based on (Fabozzi, 2008; Harris, 2002; Malkiel, 2003; Pengyue, 2023b).

The faceted classification method deeply classifies financial trading from multiple dimensions. Whereas, this financial trading classification method is relatively rigid and simple, which lacks practicability in some complex financial transaction scenarios (Pengyue, 2023b). For further

development of the comprehensiveness and interactivity of financial trading classification, a combination of two classification methods is used: faceted classification method and hierarchical classification method (Tab. 7).

Table 7

Comprehensive classification of financial trading

Feature	Types of financial trading							
Financial trading technology generation	Traditional financial trading				Modern financial trading	Next-generation financial trading		
Trading technology implementation	Trading based on fundamental analysis method		Trading based on technical analysis method		Algorithmic trading and ML-based trading	Trading based on advanced AI technology	Trading based on infinite information	
Place of transaction	Physical financial trading	Online financial trading	Physical financial trading	Online financial trading	Online financial trading	Online financial trading	Online financial trading	
Market structure*	Financial trading in exchange-traded markets	Financial trading in OTC markets	Financial trading in exchange-traded markets	Financial trading in OTC markets	Financial trading in OTC markets	Financial trading in OTC markets	Financial trading in OTC markets	
Transaction execution	Immediate and preset trading	Immediate and preset trading	Preset trading	Preset trading	Preset trading	Immediate and preset trading	Preset trading	
Objects of financial trading	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**	1. Commodity**
	2. Bond	2. Bond	2. Bond	2. Bond	2. Bond	2. Bond	2. Bond	2. Bond
	3. Stock	3. Stock	3. Stock	3. Stock	3. Stock	3. Stock	3. Stock	3. Stock
	4. Fund	4. Fund	4. Fund	4. Fund	4. Fund	4. Fund	4. Fund	4. Fund
	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives	5. Derivatives
	6. Currency	6. Currency	6. Currency	6. Currency	6. Currency	6. Currency	6. Currency	6. Currency
		7. Cryptocurrency		7. Cryptocurrency	7. Cryptocurrency	7. Cryptocurrency	7. Cryptocurrency	7. Cryptocurrency
		8. Special digital goods		8. Special digital goods	8. Special digital goods	8. Special digital goods	8. Special digital goods	8. Special digital goods
Financial trading purpose	Investment trading for investment participants; non-investment trading for systemic participants							

Note: * Nowadays, large exchange-traded markets trade the majority of physical financial trading objects. Traditional exchange-traded markets usually don't trade commodities and derivatives objects; ** In the context of underlying assets.

Source: created by authors.

This classification is comprehensively classified according to the various characteristics of financial trading with financial transaction technology as the core. This financial trading classification approach divides the application scenarios of different financial transaction technologies in detail and makes a preliminary prediction for the possible application situation of next-generation financial transaction technologies in the future.

Discussion and conclusions

This study aims at the conceptualization of "financial trading". A definition of financial trading that includes three components: essence, content, and result was suggested, namely financial trading is an immediate or specifically preset transaction (essence) performed by a financial trading participant based on the characteristics of one or more financial assets and market information (content), in the hopes of direct or indirect financial benefit (result). This definition of "financial trading" differs from existing definitions by its completeness.

The main financial trading participants were grouped as systemic (brokers and market makers) and investment participants (individual traders, institutional investors, high-frequency traders, and sovereign wealth funds). The difference and significance of the characteristics of the main financial trading participants were concluded. Research

findings show that the trading characteristics of different types of participants differ significantly in their trading behaviors and outcomes. Individual traders have relatively low professional experience and are more likely to engage in speculation and high-risk trading behavior. In contrast, institutional investors and sovereign wealth funds tend to have higher professional experience and access to better market information and resources and prefer long-term investment strategies.

A comprehensive classification of financial trading was constructed by applying a combination classification methodology. This classification approach is different from the faceted classification of financial trading because it deeply classifies financial trading from multiple dimensions and lets to consider application scenarios of different financial transaction technologies. Our scientific definition and classification of financial trading are highly likely to become widespread in practical use and can become a ground of policy development for financial regulators and policymakers in the field of financial trading.

The significance of this study is as follows:

1. To promote the scientific norms for research in the field of financial trading;
2. Contribute to the systematic research on the history of financial trading development;

3. Beneficial to the study of technological advances in financial trading;

4. Provide a basis for exploring the future development of financial trading research;

5. To improve the efficiency, stability, and inclusivity of financial trading.

In addition, we also found some important points in the process of conceptualizing of "financial trading", which deserve attention in future related research. Firstly, financial trading technology improvement is closely integrated with the development of IT technology. In the 21st century, the development speed of AI technology has become faster, which is reflected in the new Machine Learning algorithm theory and the substantial increase in computer computing power. In the field of financial trading technology, the speed of financial trading technology innovation has also accelerated. From algorithmic trading to AI trading, financial transaction technology innovation can apply IT technology in a short time. Some new financial trading technologies may appear in the near future. On the other hand, the new financial trading technology does not occupy a dominant position in the current financial trading market, the traditional trading methods are still active in the market. Secondly, some features of financial transactions are similar to gambling and speculation. In some specific cases, these properties can be exploited by gamblers or speculators, requiring the attention of financial transaction regulators and policymakers.

Authors' contribution: Antonina Sholoiko – conceptualization, methodology, writing an original draft, writing (review & editing); Pengyue Hou – writing an original draft, writing (review & editing).

Acknowledgments, funding sources. The authors would like to thank the participants of the International Conference "Shevchenkivska Vesna" (Kyiv, March, 29–31, 2023) and of the International Scientific and Practical Conference "World Trends and Prospects for Development of the Financial System of Ukraine" (Kyiv, May, 25–26, 2023) for the fruitful discussion. This research received no specific grant from any funding agency in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

References

- Alves, L.G.A., Sigaki, H.Y.D., Perc, M., & Ribeiro, H.V. (2020). Collective dynamics of stock market efficiency. *Scientific Reports*, 10(1). <https://doi.org/10.1038/s41598-020-78707-2>
- Andrew, W.Lo. (2004). The Adaptive Markets Hypothesis. *The Journal of portfolio management*, 30(5), 15–29. <https://doi.org/10.3905/jpm.2004.442611>
- Arthur, J.N., Williams, R.J., & Delfabbro, P.H. (2016). The conceptual and empirical relationship between gambling, investing, and speculation. *Journal of Behavioral Addictions*, 5(4), 580–591. <https://doi.org/10.1556/2006.5.2016.084>
- BajajFinserv. (2022). *Stock Trading vs. Investing. Which is better for long-term goals?* <https://www.bajajfinservsecurities.in/web-stories/trading-vs-investing>
- Barber, B.M., & Odean, T. (2013). *The behavior of individual investors*. In Handbook of the Economics of Finance. Elsevier. Vol. 2, Part B, P. 1533–1570. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-459406-8.00022-6>
- Brogaard, J., Hendershott, T., & Riordan, R. (2014). High frequency trading and price discovery. *Review of Financial Studies*, 27(8), 2267–2306. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu032>
- Buczynski, W., Cuzzolin, F., & Sahakian, B. (2021). A review of machine learning experiments in equity investment decision-making: why most published research findings do not live up to their promise in real life. *International Journal of Data Science and Analytics*, 11, 221–242. <https://doi.org/10.1007/s41060-021-00245-5>
- Chen, Z., Knez, P.J., & Ready, M.J. (2014). Do market makers anticipate informed trading through their quotes? *Journal of Finance*, 69(5). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jofi.12211>
- Cooper, M.J., Gulen, H., & Rau, P.R. (2016). *Performance for pay? The relationship between CEO incentive compensation and future stock price*

performance. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1572085

DNBC markets. (2022). *What is financial trading?* <https://www.dnbcmarkets.com/education/what-is-financial-trading>

Easley, D., & O'Hara, M. (1987). Price, trade size, and information in securities markets. *Journal of Financial Economics*, 19(1), 69–90. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(87\)90029-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(87)90029-8)

Fabozzi, F.J. (2008). *Handbook of finance*. Vol. I. Financial markets and instruments. https://www.academia.edu/31114136/Fabozzi_Handbook_of_Finance_Vol_I_Financial_Markets_and_Instruments_2008

Garzarelli, F., Cristelli, M., Pompa, G., Zaccaria, A., & Pietronero, L. (2014). Memory effects in stock price dynamics: evidences of technical trading. *Scientific Reports*, 4, 44–87. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3967202> doi: 10.1038/srep04487

Green, J.M. (2021, August 7). *What Is a Financial Instrument?* The balance. <https://www.thebalancemoney.com/what-is-a-financial-instrument-5095041>

Gudžius, P., Kurasova, O., Darulis, V., & Filatovas, E. (2021). Deep learning-based object recognition in multispectral satellite imagery for real-time applications. *Machine Vision and Applications*, 32(4), 98. <https://doi.org/10.1007/s00138-021-01209-2>

Harris, L. (2002). *Trading and exchanges: Market microstructure for practitioners*. Oxford University Press.

Hong, H., & Stein, J.C. (2002). A unified theory of underreaction, momentum trading, and overreaction in asset markets. *The Journal of Finance*, 54(6). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/0022-1082.00184>

Hou P. (2023a). Characteristics of financial trading participants. *Shevchenkivska Vesna 2023: Problems and Prospects of Ukraine's Post-War Economic Recovery*, Vol. XXI, 153. Interservis <https://econom.knu.ua/wp-content/uploads/2023/04/36ірник-Шевченківська-весна.docx.pdf>

Hou P. (2023b). Comprehensive financial trading classification. *World trends and Prospects of development of the financial system of Ukraine*, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Vol. XVI, 185–186. <https://econom.knu.ua/wp-content/uploads/2023/07/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97-%D0%B7%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%82.pdf>

Infinox. (2022). *What is Financial Trading?* <https://www.infinox.com/scb/en/ix-intel/what-is-financial-trading>

Investopedia. (2023a). *Financial Asset Definition and Liquid vs. Illiquid Types*. <https://www.investopedia.com/terms/f/financialasset.asp>

Investopedia. (2023b). *Financial Instruments Explained: Types and Asset Classes*. <https://www.investopedia.com/terms/f/financialinstrument.asp>

Investopedia. (2023c). *Trade Definition in Finance: Benefits and How It Works*. <https://www.investopedia.com/terms/t/trade.asp>

Lawinsider. (2020). *Financial trading definition*. <https://www.lawinsider.com/dictionary/financial-trading>

Leaver, M., & Reader, T.W. (2016). Human Factors in Financial Trading: an Analysis of Trading Incidents. *Hum Factors*, 58(6), 814–832. <https://doi.org/10.1177/0018720816644872>

Leem, J., & Kim, H.Y. (2020). Action-specialized expert ensemble trading system with extended discrete action space using deep reinforcement learning. *PLoS One*, 15(7). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0236178>

Malkiel, B.G. (2003). The efficient market hypothesis and its critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59–82. https://eml.berkeley.edu/~craine/EconH195/Fall_16/webpage/Malkiel_Efficient%20Mkts.pdf

Petajisto, A. (2010). The index premium and its hidden cost for index funds. *Journal of Empirical Finance*, 18, 271–288. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2010.10.002>

Sikuni, S. (2021). What is trading? Financial trading explained. <https://www.ig.com/en/trading-strategies/what-is-trading-financial-trading-explained-211001#financial-trading>

Starostina, A., & Kravchenko, V. (2011). The essence and practical application of the method of construction of the categorical apparatus of economic science (on the example of the concepts "globalization" and "entrepreneurial risk"). *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Series "Economics"*, 128, 5–10 [in Ukrainian]. [Старостіна, А., & Кравченко, В. (2011). Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять "глобалізація" та "підприємницький ризик"). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Серія "Економіка"*, 128, 5–10]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2011_128_3

Teall, J.L. (2018). *Financial Trading and Investing*. (2th Ed.), Academic Press.

Tradingmasters. (2023). *Financial Trading: our Guide for Beginners and Professionals*. <https://www.tradingmasters.io/blog/financial-trading>

Wikipedia. (2023). *Trade (finance)*. [https://en.wikipedia.org/wiki/Trade_\(finance\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Trade_(finance))

Отримано редакцією журналу / Received: 06.07.23

Прорецензовано / Revised: 01.08.23

Схвалено до друку / Accepted: 14.09.23

Антоніна ШОЛОЙКО, д-р екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-1239-4281
e-mail: sholoiko@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Пен'ює ХОУ, асп.
ORCID ID: 0009-0004-6009-1060
e-mail: 1515650130a@gmail.com
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИЙ ТРЕЙДИНГ

Вступ. Фінансовий трейдинг як основний аспект сучасної економіки є сферою дослідження, якій приділяють велику увагу дослідники та фінансові установи в усьому світі. В умовах глобалізації та цифрової економіки поняття фінансового трейдингу поступово ускладнюється, тому мета дослідження – наукове та комплексне обґрунтування визначення поняття "фінансовий трейдинг". Для досягнення поставленої мети було виконано такі завдання: сконструйовано визначення поняття "фінансовий трейдинг"; узагальнено характеристику основних учасників фінансового трейдингу (індивідуальні трейдери, інституційні інвестори, високочастотні трейдери, маркет-мейкери, брокери та державні інвестиційні фонди); запропоновано комплексну класифікацію фінансового трейдингу.

Методи. У дослідженні застосовано методологію А. Старостіної та В. Кравченка щодо побудови визначення поняття за допомогою семи етапів. Використано метод групування основних учасників фінансового трейдингу і поєднано методи ієрархічної та фасетної класифікації фінансового трейдингу.

Результати. Запропоновано визначення фінансового трейдингу (яке складається з трьох складових: сутність, зміст і результат). Згруповано основних учасників фінансового трейдингу (системні та інвестиційні учасники) і розроблено комплексну класифікацію фінансового трейдингу.

Висновки. Отримані результати є основою для фінансових регуляторів і ринкових практиків, які прагнуть підвищити ефективність, стабільність і інклюзивність фінансового трейдингу. Для науковців це дослідження є підґрунтям до майбутніх досліджень щодо пошуку шляхів підвищення прибутковості фінансових інвестицій за допомогою фінансового трейдингу та визначення перспектив подальшого розвитку технологій фінансового трейдингу.

Ключові слова: фінансові ринки, класифікація фінансового трейдингу, учасники фінансового трейдингу, фінансові інвестиції.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

EXTENDED ABSTRACT IN ENGLISH AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

Olena BAZHENOVA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-3197-8426
e-mail: olenabazhenova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/1>
p. 5–9

DRIVERS OF ECONOMIC GROWTH: CASES OF POST-WAR RECOVERY

Background. The relevance of the study of the experience of successful post-war recovery of the countries in the context of identification and analysis of the economic growth drivers for Ukraine is undoubted at the moment, taking into account the need to develop effective economic policies and strategies to promote the reconstruction of the economy and embark on the trajectory of long-term economic growth. The purpose of the study is to empirically determine the drivers of economic growth in countries that are examples of successful post-war recovery. Among such countries are Japan, the Republic of Korea, and Israel. They are unique examples of a combination of global, economic, political, and cultural factors of economic growth, which is the object of this study.

Methods. The method of decomposition of the growth rate of GDP in relation to the growth rates of its factors is used to identify the contribution of production factors in ensuring economic growth.

Results. The study is the calculation of the contributions of production factors to the growth of GDP in Japan, the Republic of Korea, and Israel during 1951–2019. Based on these calculations the analysis of the key drivers of economic growth was carried out.

Conclusions. Analysis of the drivers of economic growth in the post-war period of countries that are patterns of successful economic recovery showed that the main factor of post-war recovery is total factor productivity, which includes new technologies, investments in scientific research, promotion of innovative activities, as well as a favorable business environment, political stability, and institutions. The second most influential factor in the period of post-war recovery is the accumulation of physical capital. As for the main measures of economic policy, first of all, it should be emphasized the liberalization of economies, the availability of a sufficient amount of external financing, and the export orientation of the countries. In addition, the experience of post-war recovery has shown that the availability of natural resources does not play a decisive role in promoting economic growth.

- Denison, E.F. (1985). *Trends in American Economic Growth, 1929–1982*. The Brookings Institution.
- Diamond, P. (1965). National Debt in a Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 55, 1126–1150.
- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar, & Marcel P. Timmer (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <http://www.ggd.net/pwt>
- Jones, C.I. (2015). *The Facts of Economic Growth*. The National Bureau of Economic Research. Working Paper, 21142. <http://www.nber.org/papers/w21142>
- Kaldor, N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. In D.C. Hague (Eds.). *The Theory of Economic Growth*. (pp. 177–222). St. Martins Press. https://doi.org/10.1007/978-1-349-08452-4_10
- Krugman, P. (1994). The Myth of Asia's Miracle. *Foreign Affairs*, 73(6), 62–78.
- Kuznets, S. (1971, Dec. 11). *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*. Lecture to the memory of Alfred Nobel. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1971/kuznets-lecture.html
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.
- Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy*. OECD Development Centre, Paris. <http://www.ggd.net/maddison/Monitoring.shtml>
- Romer, D. (2011). *Advanced Macroeconomics*. 4th ed., McGraw-Hill.
- Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S. 71–102.
- Solow, R. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.
- Stiglitz, J., Sen A., & Fitoussi J.-P. (2009). The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. Reflections and Overview. 33. OFCE. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-33.pdf>
- World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Young, A. (1995). The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. *Quarterly Journal of Economics*, August, 641–680.
- Zhylynska, O., Bazhenova, O., Zatonatska, T., Dluhopolskyi, O., Bedianashvili, G., & Chornodid, I. (2020). Innovation Processes and Economic Growth in the Context of European Integration. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D. Faculty of Economics and Administration*, 28(3). <https://doi.org/10.46585/sp28031209>

Oksana BULKOT¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID: 0000-0002-6311-1459
e-mail: oksanabulkot@knu.ua

Liudmyla ANISIMOVA¹, PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof.
ORCID: 0000-0001-9678-269X
e-mail: anisimova@knu.ua

Olena LIUBKINA¹, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID: 0000-0002-8245-8300
e-mail: liubkina_olena@knu.ua

Mykola PETROVSKY¹, PhD (Philol.), Assoc. Prof.
ORCID: 0000-0003-3267-7123
e-mail: mykola.petrovsky@knu.ua

¹Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/2>
p. 10–19

INVESTING IN RENEWABLE ENERGY TRANSITION AS A KEY TREND IN THE GLOBAL ECONOMY

Background. Energy transition is crucial for mitigating greenhouse gas emissions and fostering sustainable global economic growth. However, with the uneven pace of energy transition across regions, businesses will encounter numerous challenges in identifying opportunities and risks while adapting to new policies and evolving market dynamics. The implementation of any strategy, particularly those related to the new transition approach with anticipated outcomes leading to conceptual shifts in interactions within both national and global economies will also require substantial investments and financing capacities. The energy transition will require huge investments over many years in renewable energy generation, energy efficiency, and energy infrastructure. That is why this article aims to analyze and summarize the key investment trends supporting the renewable energy transition in the global economy.

Methods. To provide due and relevant research the scientific generalizations, analogies, abstraction, analysis, and synthesis were used in the generalization of theoretical foundations of RE transition; the scientific analysis and generalization were implied while studying related publications and providing the conclusions; the method of logical analysis, structural, statistical and system methods were used for the analysis of the statistical and analytical data.

Results. In 2022, the total new investment in renewable energy reached approximately \$495 billion globally, marking a 17 % increase from the previous year. The funding for clean energy worldwide has been steadily increasing over the last two decades. In 2022, global investments in transition technologies reached \$1.3 trillion. But, as this research shows, investment in renewable energy will need to triple by the end of this decade. Most of the investments were made in developed countries widening the annual investment deficit that developing countries face in achieving the SDGs by 2030: the gap is now about \$4 trillion per year up from \$2.5 trillion in 2015 when the SDGs were adopted.

Conclusions. The energy transition requires investment not only in renewable energy generation and electrification but also in sustainable infrastructure, energy-efficient buildings, and decarbonization of industry. To meet climate goals, the energy transition requires a faster pace of renewable energy generation and end-use, in electrification of end-use sectors and improved energy efficiency. Businesses also have a key role to play in financing investments in the RE transition – they are the key enablers.

Addressing the Energy's Interlinkages with other SDGs. (2022). *United Nations*. <https://sdgs.un.org/sites/default/files/2022-06/Policy%20Briefs%202022%20Energy%27s%20Interlinkages%20With%20Other%20SDGs.pdf>

Adrian, M., Purnomo, E.P., Enrici, A., & Khairunnisa, T. (2023). Energy transition towards renewable energy in Indonesia. *Heritage and Sustainable Development*, 5(1), 107–118.

Agenda 21. Programme of Action for Sustainable Development. (1992). *United Nations*. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>

Bogdanov, D., Oyewo, A.S., Mensah, T.N.O., Nishida, Y., Saito, T., Aikawa, T., Kimura, S., Gagnebin, M., Pescia, D., Shimoyama, T., Sadovskaia, K., & Breyer, C. (2023). Energy Transition for Japan: Pathways Towards a 100 % Renewable Energy System in 2050. *IET Renew. Power Gener.* 17, 3298–3324. <https://doi.org/10.1049/rpg2.12844>

Bulkot, O. (2021). Sustainable development in strengthening and promotion of investment climate of a country. In Ignatyuk, A. (Ed.). *Economy. Finances. Business. Management, materials of the II International Forum. Modern trends and contradictions in the development of the world economy and international business*. (pp. 28–30). https://www.efbm.org/wp-content/uploads/2021/11/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8_%D0%9C%D0%95%D0%9C.pdf

Bulkot, O. (2022). Sustainable Investing: World Practice and Perspectives for National Economy of Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 1(218). <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/218-1/1>

Butler-Sloss, S., & Bond, K. (2023). *The Energy Transition in Five Charts and Not Too Many Numbers*. <https://rmi.org/the-energy-transition-in-five-charts-and-not-too-many-numbers>

China Sets Offshore Wind Record Amid Clean Energy Surge. (2022, January, 25). *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-25/china-sets-offshore-wind-record-amid-massive-clean-energy-surge>

Driving the global transformation agenda to a Smarter more Sustainable World with Digital Solutions at its Core. *Global Enabling Sustainability Initiative*. <https://gesi.org/>

Eitan, A., & Hekkert, M.P. (2023). Locked in transition? Towards a Conceptualization of Path-Dependence Lock-Ins in the Renewable Energy Landscape. *Energy Research & Social Science*, 106. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2023.103316>

Energy Efficiency. (2022). *International Energy Agency*. <https://iea.blob.core.windows.net/assets/7741739e-8e7f-4afa-a77f-49dadd51cb52/EnergyEfficiency2022.pdf>

Environmental, Social and Governance. NASDAQ. <https://www.nasdaq.com/esg>

Energy Transition. *United Nations*. <https://www.undp.org/energy/our-work-areas/energy-transition>

European Climate Law. (2021). *European Commission*. https://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-climate-law_en

- Five ways to jump-start the renewable energy transition now. (2021). *United Nations*. <https://www.un.org/en/climatechange/raising-ambition/renewable-energy-transition>
- Fossil Fuel Subsidies. *International Monetary Fund*. <https://www.imf.org/en/Topics/climate-change/energy-subsidies>
- Green Hydrogen for Industry: a Guide to Policy Making. (2022). *International Renewable Energy Agency*. www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Mar/IRENA_Green_Hydrogen_Industry_2022_.pdf
- Green Equity Principles & Guidance – Public call for comments. (2023). *World Federation of Exchanges*. <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-green-equity-principles-and-guidance-note-call-for-comments>
- Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies Third Edition. (2007). *United Nations*. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/guidelines.pdf>
- Investment in Renewable Energy by Technology. (2018). *Our World Data*. <https://ourworldindata.org/grapher/investment-in-renewable-energy-by-technology>
- Investments in Renewable Energy Worldwide in 2022, by region. (2022b). *Statista*. <https://www.statista.com/statistics/186923/new-investments-worldwide-in-sustainable-energy-by-region/#statisticContainer>
- Kemfert, C., Breyer, Ch., & Oei, P-Yu. (Eds.). (2019). *100% Renewable Energy Transition: Pathways and Implementation*. MDPI. https://mdpi-res.com/bookfiles/book/1987/100_Renewable_Energy_Transition.pdf?v=1700043259
- Kiron, D., Unruh, G., Kruschwitz, N., Reeves, M., Rubel, H., & Meyer Zum Felde, A. (May 23, 2017). Corporate Sustainability at a Crossroads. Progress Toward Our Common Future in Uncertain Times. <https://sloanreview.mit.edu/projects/corporate-sustainability-at-a-crossroads/>
- Li, B. (2023). The role of financial markets in the energy transition: an analysis of investment trends and opportunities in renewable energy and clean technology. *Environ. Sci. Pollut. Res.*, 30, 97948–97964. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-29014-6>
- Li, K. (2023). Role of digital economic development in the environmental transition of the renewable energy sector of China. *Environ. Sci. Pollut. Res.* <https://doi.org/10.1007/s11356-023-30582-w>
- Listing requirements. *NYSE*. <https://www.nyse.com/listings-process>
- Mohamad, A. H. H., Zainuddin, M. R. K. V., & Ab-Rahim, R. (2023). Does Renewable Energy Transition in the USA and China Overcome Environmental Degradation? *International Journal of Energy Economics and Policy*, 13(6), 234–243. <https://doi.org/10.32479/ijee.14840>
- MSCI ACWI IMI Renewables and Energy Efficiency Index. (2023). *MSCI*. <https://www.msci.com/documents/10199/db1e81a4-3f15-8cff-ad61-292f9a311ce3>
- New investment in renewable energy worldwide from 2004 to 2022. (2022a). *Statista*. <https://www.statista.com/statistics/186807/worldwide-investment-in-sustainable-energy-since-2004/>
- Porter, S.E. Hardin, K. (2020). Navigating the Energy Transition from to Grow. *Deloitte*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/energy-resources/Deloitte-nl-eri-navigating-energy-transition-DI.pdf>
- Ranked the Top 10 Countries by Energy Transition Investment. (2022). *Visualcapitalist*. <https://www.visualcapitalist.com/ranked-the-top-10-countries-by-energy-transition-investment/>
- Renewable Energy: The Clean Facts. (2022, June, 1). *NRDC*. <https://www.nrdc.org/stories/renewable-energy-clean-facts#sec-whatis>
- Renewable Energy. *Office of Energy Efficiency and Renewable Energy*. <https://www.energy.gov/eere/renewable-energy>
- Renewable Energy Explained. *US Energy Information Administration*. <https://www.eia.gov/energyexplained/renewable-sources/>
- S&P Global Commodity Insights. Atlas of Energy Transition. (2023a). *Standard & Poor's*. <https://storymaps.arcgis.com/collections/1e05ebf390554cb8b7cefa80e521afda>
- S&P Global Commodity Insights. Unraveling Uncertainty: 2023 Scenarios and Net-Zero Cases. (2023b). *Standard & Poor's*. https://www.spglobal.com/commodityinsights/PlattsContent/_assets/_files/en/specialreports/energy-transition/unraveling-uncertainty-2023-scenarios-and-net-zero-cases.html
- SDG Investment Trends Monitor, Issue 4. (2023b). *UNCTAD*. https://unctad.org/system/files/official-document/diaemisc2023d6app1_en.pdf
- Sustainable Development Goals. *United Nations*. <https://sdgs.un.org/goals>
- Sustainable Growth. Making More Possible. *London Stock Exchange*. <https://www.lseg.com/en/solutions/sustainable-finance>
- The European Green Deal: Striving to be the First Climate-Neutral Continent. (2019). *European Commission*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- The Renewable Energy Transition Explained. (2022). *Trinasolar*. <https://www.trinasolar.com/en-glb/resources/newsroom/mathe-renewable-energy-transition-explained>
- The WFE's 9th Sustainability Survey. (2022). *World Federation of Exchanges*. https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/Final%20WFE%20Annual%20Sustainability%20Survey%202023_v3.pdf
- United Nations. (1996). Indicators of Sustainable Development Framework and Methodologies. *United Nations Sales Publication*. No. E.96.II.A.16. New York, August 1996.
- World Energy Transitions. (2023). Outlook 2023: 1.5°C Pathway. *International Renewable Energy Agency*, Vol. 1. www.irena.org/publications
- World Investment Report 2014. (2014). Investing in the SDGs: an Action Plan. *UNCTAD*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2014_en.pdf
- World Investment Report 2023. (2023). WIR 2023. Investing in Sustainable Energy for All. *UNCTAD*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf
- What is renewable energy? *United Nations*. <https://www.un.org/en/climatechange/what-is-renewable-energy#:~:text=Renewable%20energy%20is%20energy%20derived,plentiful%20and%20all%20around%20us>
- 2030 Climate & Energy Framework. *European Commission*. https://climate.ec.europa.eu/eu-action/climate-strategies-targets/2030-climate-energy-framework_en#:~:text=In%20July%202021%2C%20the%20European,climate%2Dneutral%20continent%20by%202050
- 90 Konzerne verursachen 60 Prozent der Klimagase. (2013, November, 21). *Süddeutsche Zeitung*. <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/co2-emissionen-90-konzerne-verursachen-60-prozent-der-klimagase-1.1823922>

Billel DJEGHRI, DSc (Econ.), Senior Lecturer

ORCID ID: 0000-0001-8280-8393

e-mail: billel.djaghri@univ-constantine2.dz

Constantine 2 University Abdelhamid Mehri, Constantine, Algeria

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/3>

p. 20–25

ADAM SMITH: EGOISM AT THE SERVICE OF THE ECONOMY

Background. Defenders of scientific economics will enthusiastically look to Adam Smith's writings for arguments in favor of free trade to bolster the metaphor that heralds later formulations of general equilibrium theory, while his critics will be just as tenacious in seeking out Adam Smith's highly debatable assumptions and methods that call into question the discursive chain of political economy. The aim of this article is to situate Adam Smith's thesis of liberalism and his philosophy of egoism in its historical context, in order to better understand the workings of our modern economy and its future, taking note of the fact that Adam Smith sought to transpose certain anthropological principles to the sciences in general, and to economics in particular.

Methods. The author has adopted classic scientific research methods. First, a historical method is used to provide a portrait of Adam Smith and the key events in his life that shaped his vision of economics. Then, a descriptive method focusing on an overview of Adam Smith's main theses on egoism and its interaction with economics. Finally, an analytical method, based on a detour through Adam Smith's anthropology and moral philosophy, will enable us to better understand why a society driven by self-interest can survive and even prosper.

Results. The article concludes that, for Adam Smith, the "egoistic" motive that drives each individual to constantly improve his or her economic situation generates beneficial effects at the national level and leads to the best possible economic organization by achieving the general interest through competition. In this respect, egoism will always be the main force organizing the economic activities of any society. Natural equilibrium therefore results from the interaction of all individuals in the economy and the confrontation of their interests, without the need for any regulatory intervention, because all individuals, in one way or another, are selfish.

Conclusions. For over a century, Adam Smith's thinking on egoism and its role in the economy has been consciously or unconsciously decontextualized to serve the ideology of free-market advocates. It's true that Adam Smith's famous metaphor of the "invisible hand" alluded to the harmonious functioning of the "market". In other words, the selfishness of each leads to an equilibrium through the satisfaction of his or her self-interest. We can't deny that, for Adam Smith, liberalism is still based to a certain extent on the principle of a natural equilibrium resulting from the way we all play our part in the economy and the confrontation of our interests.

Ashraf, Nava, Colin F. Camerer, & Loewenstein, George. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/089533005774357897>

Berry, Christopher J. (2018). *Adam Smith: A Very Short Introduction*. Oxford University Press, United Kingdom.

Blanqui, J. A., Buchanan, D., Say, J. B., McCulloch, J. R., Smith, A., & Simonde de Sismondi, J.C.L. (1834). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (2 éd.). J. A. Blanqui. France.

Bowles, Samuel. (2016). *The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*. Yale University Press, New Haven and London, United Kingdom.

Corsa, Andrew J. (2021). Thomas Hobbes on Civility, Magnanimity, and Scientific Discourse. *Hobbes Studies*, 34(2), 201–226. <https://doi.org/10.1163/18750257-BJA10032>

Dupont, Brandon, & Durham, Yvonne. (2021). Adam Smith and the not so invisible hand: A revision for the undergraduate classroom. *International Review of Economics Education*, 36(C). <https://doi.org/10.1016/j.iree.2020.100205>

Greenspan, Alan. (2013). Never Saw It Coming: Why the Financial Crisis Took Economists by Surprise. *Foreign Affairs*, 92(6), 88–96. <https://www.foreignaffairs.com/united-states/2008-crisis-never-saw-coming>

Harrison, Peter. (2011). Adam Smith and the History of the Invisible Hand. *Journal of the History of Ideas*, 72(1), 29–49. <https://doi.org/10.1353/jhi.2011.a413473>

Helvétius, Claude-Adrien. (1758). *De l'esprit*, Laurent Durand, France.

Hindman, Hugh D. (2009). *The World of child labor: an historical and regional survey*, Routledge, USA.

Honoré, Lionel. (1997). *L'Économie est-elle une science? : Un exposé pour comprendre, un essai pour réfléchir*, Flammarion, France.

Ioannou, Stefanos., & Wójcik, Dariusz. (2021). Was Adam Smith an economic geographer? *GeoJournal*, 87, 5425–5434. <https://doi.org/10.1007/s10708-021-10499-y>

Janoski, Thomas., & Lepadatu, Darina. (2014). *Dominant Divisions of Labor: Models of Production that Have Transformed the World of Work*, Kindle. USA.

Kennedy, Gavi. (2009). Adam Smith and the Invisible Hand: From Metaphor to Myth. *Econ. Journal Watch*, 6(2), pp. 239–263. <https://econjwatch.org/File+download/252/2009-05-kennedy-watchpad.pdf?mimetype=pdf>

Klein, Daniel B., & Lucas, Brandon. (2011). In a Word or Two, Placed in the Middle: The Invisible Hand in Smith's Tomes. *Economic Affairs*, 31(1), 43–52. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.2010.02047.x>

Liu, Glory M. (2020). Rethinking the "Chicago Smith" Problem. Adam Smith and the Chicago School, 1929–1980. *Modern Intellectual History*, 17(4), 1041–1068. <https://doi.org/10.1017/S147924431900009X>

Magdalena, Planeta. (2006). *L'influence intellectuelle en économie : le cas d'Adam Smith et d'Amartya Sen*. Université du Québec à Montréal. Canada.

Meek, Ronald L., Raphael, David D., & Stein, Peter G. (1978). *Adam Smith, lectures on Jurisprudence*. Indianapolis Liberty Fund, United Kingdom.

Mendie, Patrick J., & Egbai, Mary J. (2015). An examination of the nexus between Thomas Hobbes: Concept of Human Nature and Theory of the State. *African Journals Online*, 15(2), 101–107. <https://www.ajol.info/index.php/sophia/cart/view/136855/126350>

Otteson, James. (2018). *The Essential: Adam Smith*. Fraser Institute, Canada, pp. 45–49. <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/essential-adam-smith.pdf>

Ross, Simpson I. (2010). *The Life of Adam Smith*. OUP Oxford, United Kingdom.

Rothbard, Murray N. (1995). *Economic Thought Before Adam Smith: an Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, (vol. I). Ludwig von Mises Institute, USA.

Ryan, Alan. (2018). Escaping the War of All against All: Leviathan, Thomas Hobbes. *Social Research: An International Quarterly*, 85(3), 639–649. <https://doi.org/10.1353/sor.2018.0036>

Sabéran, Shirine. (2008). La notion d'intérêt général chez Adam Smith: de la richesse des nations à la puissance des nations. *Géoeconomie*, 45(2), 55–71. <https://doi.org/10.3917/geoe.045.0055>

- Smith, Adam. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, United Kingdom.
- Tabb, William K. (1999). *Reconstructing Political Economy: The great divide in economic thought*. Routledge, United Kingdom.
- Vernon L. Smith. (1998). The Two Faces of Adam Smith. *Southern Economic Journal*, 65(1), 2–19. <https://doi.org/10.2307/1061349>
- Wight, Jonathan B. (2007). The Treatment of Smith's Invisible Hand. *The Journal of Economic Education*, 38(3), 341–358. <https://doi.org/10.3200/JECE.38.3.341-358>
- Wilson, Rodney. (2014). *Economics and morality from an Islamic perspective*. Edward Elgar Publishing, United Kingdom.
- Winther, Rasmus G. (2016). *The Structure of Scientific Theories*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Stanford University.

Bohdan DOROSH, PhD Student

ORCID ID: 0000-0002-8642-5071

e-mail: bogdandorosh@gmail.com, dorosh_b@nubip.edu.ua

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/4>

p. 26–32

OVERCOMING CONSTRAINTS AND EXPLORING BEHAVIORAL INSIGHTS INTO THE SAMUELSON MULTIPLIER-ACCELERATOR MODEL

Background. This article critically examines the limitations of traditional macroeconomic modeling, with a particular focus on the dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models and their predecessors. By scrutinizing their shortcomings in predicting and comprehending economic crises that are highlighted in numerous research papers and addressing contemporary challenges, the article calls for a fundamental revision of these models. To overcome their limitations, the article puts forward a novel approach that integrates insights from behavioral economics and incorporates real-life agents into macroeconomic models aiming to contribute to the advancement and refinement of macroeconomic modeling.

Methods. The paper centers its analysis on Samuelson's multiplier-accelerator model, a prominent framework in macroeconomics, highlighting its inherent deficiencies and proposing potential improvements through the application of behavioral economics insights.

Results. By dissecting the model's core assumptions, such as the consumption function, private investment, and government spending, the article argues for the integration of real agents with bounded rationality, 'animal spirits', expectations of future income, consumer sentiment, and segmentation of households and firms into distinct categories. By adopting a more realistic representation of human behavior, macroeconomic models can provide more accurate forecasts and better policy guidance.

Conclusions. The article states that the incorporation of behavioral factors into macroeconomic models is indispensable for advancing our understanding of complex economic phenomena. By incorporating a more nuanced and realistic representation of economic agents and their decision-making processes, these models can overcome their existing limitations and contribute to the development of more robust and effective economic policies.

- Akerlof, G. & Shiller, R. (2008). *Animal spirits*. Princeton University Press, Princeton.
- Akerlof, G.A., 2002. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411–433.
- Asker, J., Farre-Mensa, J., & Ljungqvist, A. (2011). Comparing the investment behavior of public and private firms. (No w17394). *National Bureau of Economic Research*.
- Audretsch, D.B., & Elston, J.A. (2002). Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany. *International Journal of Industrial Organization*, 20(1), 1–17.
- Barros, M.F. & Ortega, F. (2019). An optimal equilibrium for a reformulated Samuelson economic discrete time system. *Journal of Economic Structures*, 8(1), 1–10.
- Bilik, M. & Recep, K.O.K. (2020). A Comparative Study on Consumption Functions: The Case of the European Union. *Ege Academic Review*, 20(3), 167–178.
- Borella, M., Coda Moscarola, F. & Rossi, M. (2011). (Un)Expected Retirement and the Consumption Puzzle. *Empirical Economics*, 47, 733–751. <http://doi.org/10.1007/s00181-013-0760-z>
- Brender, A., & Drazen, A. (2013). Elections, leaders, and the composition of government spending. *Journal of Public Economics*, 97, 18–31.
- Carroll, C.D. (1994). How does future income affect current consumption? *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 111–147.
- Colander, D., Howitt, P., Kirman, A., Leijonhufvud, A. & Mehrling, P. (2008). Beyond DSGE models: toward an empirically based macroeconomics. *American Economic Review*, 98(2), 236–240.
- Dassios, I. & Zimbidis, A. (2014). The classical Samuelson's model in a multi-country context under a delayed framework with interaction. *Dynamics of continuous, discrete and impulsive systems. Series B: Applications & Algorithms*, 21, 261–274.
- Dees, S. & Brinca, P.S. (2013). Consumer confidence as a predictor of consumption spending: Evidence for the United States and the Euro area. *International Economics*, 134, 1–14.
- Dorosh, B. (2019a). The Models of Application of the Participation Budget: the European Experience and Prospects of Application in Ukraine. *Business-Info*, 2(493), 58–63 [in Ukrainian]. [Дорош, Б.Й. (2019). Моделі застосування бюджету участі: європейський досвід і перспективи застосування в Україні. *Бізнес-Інформ*, № 2]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_2_10
- Dorosh, B. (2019b). *The role of control in shaping dialogue in participatory budgeting: case study of the city of Kyiv*. (Master's thesis, Nord universitet), Master's thesis in Business, Nord universitet. <http://hdl.handle.net/11250/2621136>
- Florito, L. (2001). John Maurice Clark's Contribution to the Genesis of the Multiplier Analysis (with some unpublished correspondence). *History of Economic Ideas*, pp. 7–37.
- Friedman, M. (2018). *Theory of the consumption function*. Princeton university press.
- Gatti, D.D., Fagiolo, G., Gallegati, M., Richiardi, M. & Russo, A. (Eds.). (2018). *Agent-based models in economics: A toolkit*. Cambridge University Press.
- Gillitzer, C. & Prasad, N. (2018). The effect of consumer sentiment on consumption: Cross-sectional evidence from elections. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 10(4), 234–269.
- Gustman, A.L. & Stafford, F.P. (1972). Income expectations and the consumption of graduate students. *Journal of Political Economy*, 80(6), 1246–1258.
- Kahneman, D., Slovic, S.P., Slovic, P. & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press.
- Keynes, J.M. & Krugman, P.R. (2007). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Houndmills Basingstoke Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Korinek, A. (2018). *Thoughts on DSGE Macroeconomics: Matching the Moment, But Missing the Point?* In *Toward a Just Society* (pp. 159–173). Columbia University Press.
- Kruschwitz, L., & Löffler, A. (2006). *Discounted cash flow: a theory of the valuation of firms*. John Wiley & Sons.

- Lane, K., & Rosewall, T. (2015). Firms' investment decisions and interest rates. *RBA Bulletin*, 1–7.
- Lubkovskiy, S., & Dorosh, B. (2017). Investment tax credit as an instrument for the harmonization of private and public interests. *Securities Market of Ukraine*, № 5, 6 [in Ukrainian]. [Лубковський, С., & Дорош, Б. (2017). Інвестиційний податковий кредит як інструмент гармонізації приватних та суспільних інтересів. *Ринок цінних паперів України*, № 5, 6].
- Piironen, P.T., & Raghavendra, S. (2019). A Nonsmooth Extension of Samuelson's Multiplier-Accelerator Model. *International Journal of Bifurcation and Chaos*, 29(10), 1930027.
- Pounder, L. (2009). Consumption response to expected future income.
- Samuelson, P.A. (1939). Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration. *The Review of Economics and Statistics*, 21(2), 75–78.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99–118.
- Stiglitz, J.E. (2018). Where modern macroeconomics went wrong. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1-2), 70–106.
- Storm, S. (2021). Cordon of conformity: Why DSGE models are not the future of macroeconomics. *International Journal of Political Economy*, 50(2), 77–98.
- Talavyrya, M., & Dorosh, B. (2021). Development of macroeconomic models based on behavioral economics: issues and further research. *Zemleustriy, kadastr i monitoringh zemel*, (4), 18–26.
- Talavyrya, M., Dorosh, B., & Pintsak, S. (2023). Prospects for the further development of macroeconomic modeling based on its historical evolution. *Geopolitics of Ukraine: History and Present*, 1(30), 96–106 [in Ukrainian]. [Талавирия, М., Дорош, Б., & Пінцак, С. (2023). Перспективи подальшого розвитку макроекономічного моделювання на основі історичного досвіду його еволюції. *Геополітика України: історія і сучасність*, 1(30), 96–106].
- Tramontana, F. & Gardini, L. (2021). Revisiting Samuelson's models, linear and nonlinear, stability conditions and oscillating dynamics. *Journal of Economic Structures*, 10(1), 1–15.
- Vines, D., & Wills, S. (2018). The rebuilding macroeconomic theory project: an analytical assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1-2), 1–42.
- Vines, D. & Wills, S. (2020). The rebuilding macroeconomic theory project part II: Multiple equilibria, toy models, and policy models in a new macroeconomic paradigm. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(3), 427–497.
- Westerhoff, F.H. (2006). Samuelson's multiplier–accelerator model revisited. *Applied Economics Letters*, 13(2), 89–92.
- Westerhoff, F. (2010). An agent-based macroeconomic model with interacting firms, socio-economic opinion formation and optimistic/pessimistic sales expectations. *New Journal of Physics*, 12(7), 075035.
- Westerhoff, F. & Franke, R. (2012). Agent-based models for economic policy design: two illustrative examples. *BERG Working Paper Series*, No 88.

Bohdan ZASADNYI, DSc (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-5308-7248

e-mail: b_zasadnyi@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oleksandr KYRYLLOV, PhD Student

ORCID ID: 0009-0000-3770-0156

e-mail: 19sasha1996@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/5>

p. 33–41

STANDARDIZATION OF ACCOUNTING INFORMATION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IMPLEMENTATION

Background. The article identifies the basic characteristics of IFRS, which affect the process of standardization of accounting information, highlights the key aspects of the implementation of IFRS in accounting practice, and describes the main opportunities for standardization of accounting information of business entities in Ukraine. Particular attention is given to the role of accounting policy and its structural elements in the process of standardizing accounting information. The object of the study is accounting information, as well as the set of phenomena and processes related to its formation and use in the operation of business entities.

Methods. In line with the study's objective to clarify and detail specific aspects of implementing IFRS in modern economic conditions, deductive and inductive methods, historical and logical methods, and the method of comparison were used. To gather reference materials regarding the harmonization and standardization of accounting, the information modeling method was employed. Statistical analysis was used to investigate the key characteristics of mass phenomena and processes related to the implementation of IFRS in Ukraine. The combination of various research methods helped to obtain a complete and representative assessment of the state of IFRS implementation in the activities of Ukrainian business entities.

Results. The study results have revealed the main aspects of the impact of IFRS on the standardization of accounting information, of a business entity, which became a basis for improving accounting practices and introducing appropriate changes in the accounting system of the business entity to comply with international standards.

Conclusions. This study contributes to a better understanding of the importance of IFRS in the modern business environment and helps to implement them in practice keeping on national realities and requirements. The findings may be useful for accounting and audit professionals, business managers, and financial control authorities in making strategic management decisions.

Benko, I.D. (2016). Problems and Perspectives of Applying IFRS for Small and Medium Enterprises. *Bulletin of Odessa National University. Series: Economics*, 168–172 [in Ukrainian]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7(1)_3)

Benko, M.M. (2015). Information Technology as a Factor of Integration between Internal and External Audit. *Economic Forum*, 254–262 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_44

Bondar, M.I. (2019). Strategic Management Accounting of Risks: Theoretical and Practical Aspects. *Finance of Ukraine*, 2, 69–81 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2019_2_7

Cereola, S.J., & Dynowska, J. (2022). The impact of IFRS 8, segment reporting, on the disclosure practices of Polish listed companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 25–36. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2022.100466>

Eurostat. (2022). Market prices and the evolution of corporate leverage in the euro area. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-working-papers/w/ks-03-22-176>

- Farley, A., Helen, H.Y. (2021) The impact of IFRS adoption on the value relevance of accounting information in Saudi Arabia. *Accounting & Finance*, 62(2), 2839–2878. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/acfi.12902>
- Gudzinsky, O. D. (2008). Theoretical Aspects of Forming the Accounting-Analytical Mechanism of Management. *Accounting and Finance of the Agro-Industrial Complex*, 3, 89–93.
- Harakeh, M. (2018) The Differential Impact of IFRS Adoption on Aspects of Seasoned Equity Offerings in the UK and France. *Accounting in Europe*, 16, 106–138. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1531141>
- Ivakhnenkov, S.V. (2020). Development of Continuous Monitoring Technologies for Financial and Accounting Information. *Scientific Notes of NaUKMA*, 1, 55–61 [in Ukrainian].
- Mensah, E. (2021). The effect of IFRS adoption on financial reporting quality: evidence from listed manufacturing firms in Ghana. *Economic Research – Ekonomska Istraživanja*, 34, 2890–2905. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2020.1860109>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2013). *National Regulation (Standard) of Accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting"* (Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 7, 2013, № 73) [in Ukrainian]. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2022). *Translation of the 2022 International Financial Reporting Standards and the Conceptual Framework for Financial Reporting* [in Ukrainian]. https://www.mof.gov.ua/uk/translation_of_international_financial_reporting_standards_2022_updated-576
- Musa, A. (2019). The Role of IFRS on Financial Reporting Quality and Global Convergence: A Conceptual Review. *International Business and Accounting Research Journal*, 3(1), 67–76. <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/45995>
- Ometsinska, I.I. (2016). Accounting Information: Economic Essence and Criteria of Quality. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, No. 3, 131–141 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_3_15
- Penela, D., Esteveao, J., Morais, A.I. (2022). The Effect of IFRS Adoption on the Business Climate: A Country Perspective. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), 604. <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/12/604>
- Perera, P., Tharaperiya, G.Y. (2019) The Impact of IFRS Adoption on Quality of Accounting Information. *Kelaniya Journal of Management*, 8(1), 21–36. <https://kjm.sjoi.info/articles/abstract/10.4038/kjm.v8i1.7566/>
- Plikus, I.Y. (2019). Entrepreneurship and Self-Employment in the Digital Economy: Status, Issues, and New Opportunities. *Young Scientist*, 11, 591–595 [in Ukrainian]. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76558>
- Pyatihorets, G.S. (2017). Foreign Experience in Forming Accounting Information on the Financial Results of Railway Transport Enterprises. *Collection of Scientific Works of Dnipro National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan. Problems of Transport Economics*, 13, 76–82 [in Ukrainian].
- Shvets, V.G. (2015). On the Issue of Legal Support for Accounting and Financial Reporting under IFRS Conditions. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Series Economics*, 165, 5–10 [in Ukrainian].
- Tereshchenko, L.O., Snizhko, O.S. (2011). Information Technology in Management. *Investments: Practice and Experience*, 12, 28–31 [in Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_12_10
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1999). On Accounting and Financial Reporting in Ukraine (Law of Ukraine dated July 16, 1999, № 996-XIV) *Vidomosti Verhovnoi Rady (VVR)*, N 40, st. 365 [in Ukrainian]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
- Zasadnyi, B.A. (2018). The Methodology for Evaluating the Impact of Applying of IFRS on the Financial Status of Enterprises. *Business Inform*, 6, 269–274. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_6_38

Tetiana ZATONATSKA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-9197-0560

e-mail: tetiana.zatonatska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Olena Volvach, PhD Student

ORCID ID: 0000-0001-5491-6960

e-mail: lena.volvach@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/6>

p. 42–52

MODEL OF PROVIDING COMPETITIVE STRATEGIES FOR UKRAINIAN EPS SOLUTION

Background. *Electronic payment systems are becoming an important component of the country's economic development, which leads to increased competition for consumers among companies that offer financial services. The purpose of the study is to analyze and develop recommendations for the formation of competitive strategies by financial companies in the market of electronic payment systems. The object of the research is the processes of development and competition in the EPS market, the subject of the study is a set of theoretical and methodological principles and applied tools for the formation of competitive strategies in the EPS market in Ukraine.*

Methods. *In accordance with the purpose of the research, using methods of analysis and synthesis, as well as the methodology of SMART and SPACE analysis for setting goals and forming a strategy, a study of the state of the EPS market in Ukraine was conducted, and key vectors of future development were outlined using the example of EPS NovaPay, and a successful strategy of the neo-bank Revolut was analyzed and recommendations were formulated to ensure competitive strategies of Ukrainian solutions on the EPS market.*

Results. *The important place of non-bank payment systems at the current stage of market development is shown. Using SMART- and SPACE-analysis approaches, the article presents a description of the goal-setting process for EPS, provides examples of goal-setting that meet the 5 criteria of such an approach, and also presents an analysis of strategies for Ukrainian and international EPS. The results of the study outline the main directions of the development of EPS on the Ukrainian and international market using the example of the Ukrainian EPS NovaPay, and also present recommendations for Ukrainian EPS solutions, focusing on the strategy of neobanks, in particular Revolut.*

Conclusions. *A mechanism for forming and ensuring competitive strategies for EPS is proposed. The theoretical and practical value of the study lies in the contribution to the mechanisms of forming effective strategies for achieving and consolidating strong positions of EPS in the market.*

Antwi, S.K., Hamza, K., & Bavoh, S.W. (2015). Examining the effectiveness of electronic payment system in Ghana: the case of e-ZWICH in the Tamale metropolis. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(2), 163–177.

Begal Iryna. (2023). Deliver money. "Nova Poshta's" payment service is going to compete with non-banks – it will issue credit cards and open accounts. What other plans do Klymov and Popereshniuk's company have. *Journal Forbes Ukraine* [in Ukrainian]. <https://forbes.ua/company/dostavlyati-groshti-platizhniy-servis-novoi-poshti-gotue-neobank-bude-vidavati-kreditki-ta-vidkrivati-rakhunki-yaki-shche-plani-u-kompanii-klimova-ta-popereshnyuka-01062023-13622>

- Cockburn, H. (2023). 'Doing the right things' – Ukrainian Fintech, *Ergomania*. <https://ergomania.eu/ukrainian-fintech-innovational-banking-uafic-novapay/>
- Gradus Research (2023). <https://gradus.app/uk/open-reports/>
- Hsieh, C.-T. (2001). E-commerce payment systems: critical issues and management strategies. *Human systems management*, 20(2), 131–138. <http://doi.org/10.3233/hsm-2001-20206>
- Kokkola, T. (2010). *The payment system: Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*. ECB.
- Kovalchuk, T.T., & Lukyanov, V.S. (2010). *Modern payment systems*. Snannia [in Ukrainian].
- Makhaeva, O.O. (2013). The main infrastructures of the modern financial market and international standards of their oversight. *Bulletin of the NBU*, 7(209), 18–24 [in Ukrainian].
- National Bank of Ukraine (2022). *SEP. Facts and figures for the first half of 2022* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-tatsifri-i-pivrichchya-2022-roku>
- National Bank of Ukraine (2023). *SEP. Facts and figures for the first half of 2023* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sep-fakti-tatsifri-i-pivrichchya-2023-roku>
- National Bank of Ukraine (HBU) (2023). *Advanced search for information on payment market participants* [in Ukrainian]. <https://bank.gov.ua/ua/payments/payment-systems?page=1&perPage=5&search=&country=&indication=>
- NovaPay (2023). <https://novapay.ua/>
- O'Brien, C. (2023). Revolut: From Start-Up to Super App. *Digital Marketing Institute*. <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/revolut-from-start-up-to-super-app>
- Oney, E., Oksuzoglu Guven, G., & Hussain Rizvi, W. (2017). The determinants of electronic payment systems usage from consumers' perspective. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 30(1), 394–415. <http://doi.org/10.1080/1331677x.2017.1305791>
- Polovenko, L., Merinova, S., & Kopniak, K. (2021). The development of electronic payment systems in Ukraine and their security. *VUZF Review*, 6(2), 146–152. <http://doi.org/10.38188/2534-9228.21.2.17>
- PwC. (2023). *PwC Ukraine advises NovaPay on its expansion into European markets*. <https://www.pwc.com/ua/en/press-room/2023/pwc-ukraine-advises-novapay.html>
- Rachna, & Singh, P. (2013). Issues and challenges of electronic payment systems. *International Journal for Research in Management and Pharmacy*, 2(9), 25–30.
- Radzevil, K.V. (2019). Development of the national electronic payment system of Ukraine. *Podilsk Scientific Bulletin*, 1(9), 27–32 [in Ukrainian].
- Revolut | Neo-Bank Strategy Deep Dive. Complimentary Research (2020). <https://whitesight.net/reports/revolut-neo-bank-deep-dive/>
- Revolut's Growth Strategy Explained (2021). <https://www.paymentgenes.com/all-about-payments-videos/revolut-growth-strategy-explained>
- Samuel, A. (2023). *Revolut's Digital Marketing Strategies that helped them become a Super App*. <https://www.linkedin.com/pulse/revolut-digital-marketing-strategies-helped-them-become-samuel#:~:text=Leveraging%20Social%20Media%20Marketing&text=The%20company%20has%20used%20creative,audiences%20and%20promote%20its%20services>
- Slozko, O., & Pelo, A. (2014). The Electronic Payments as a Major Factor for Further Economic Development, *Economics and Sociology*, 7(3), 130–140. <http://doi.org/10.14254/2071-789X.2014/7-3/13>
- Sumanjeet, S. (2009). Emergence of Payment Systems in the Age of Electronic Commerce: The State of Art. *Global Journal of International Business Research*, 2(2). <https://ssrn.com/abstract=1536620>
- Sytnyk, I.P. & Fomina, V.S. (2019). The influence of fintech on the development of modern payment systems of Ukraine. *Business navigator*, 2, 39–143 [in Ukrainian]. <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
- Tkachuk, V. (2019). Development problems of non-bank payment systems in Ukraine. *Economic analysis*, 29(4), 80–88 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35774/econ2019.04.080>
- Volvach, O. (2021). The current state of payment technologies in Ukraine, *Effective economy*, 8 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.8.200>
- Volvach, O.O., & Zatonatska, T.G. (2021). The current state of the Ukrainian market of electronic payment systems. *The world of finance*, 2(67) [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35774/sf2021.02.118>
- Wright, D. (2002) Comparative Evaluation of Electronic Payment Systems, *INFOR: Information Systems and Operational Research*, 40(1), 71–85. <http://doi.org/10.1080/03155986.2002.11732642>
- Yu, H.-C., Hsi, K.-H., & Kuo, P.-J. (2002). Electronic payment systems: an analysis and comparison of types. *Technology in Society*, 24(3), 331–347. [https://doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00012-X/](https://doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00012-X/)

Anzhela IGNATYUK, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0002-9103-6943

e-mail: ignatuk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Daria CHEREDNICHENKO, PhD Student

ORCID ID: 0000-0003-1214-6691

e-mail: darya.cherednichenko@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/7>

p. 53–59

ECONOMIC ANALYSIS TOOLS FOR ASSESSING THE EFFECTS ON COMPETITION FROM THE PRICE DISCRIMINATION PRACTICES IN THE FORM OF DISCOUNTS

Background. The relevance of this study lies in the need to elucidate the effects of price discrimination and its impact on competition and social welfare. The research objective is to systematize economic tools for assessing price discrimination, particularly in the context of providing discounts. The object of the research is price discrimination, specifically in the context of rebates, widely used by companies across different markets. The research subject encompasses economic tools for assessing pro competitive and anti-competitive effects of price discrimination in the form of discounts.

Methods. To achieve the stated objective, both general scientific and specialized research methods were employed. These included the analysis of contemporary literature on competition law and economics, as well as decisions made by competition authorities and courts. The method of analysis and synthesis was used to summarize and classify the instruments.

Results. The study identified various economic instruments for assessing the effects of price discrimination, including the price-cost test, the equally efficient competitor test, the pull effect test, the new entrant burden test, the voluntary loss of profits test, and others.

Conclusions. The combined application of these tools allows to distinguish between pro-competitive and anti-competitive behavior of companies. It is imperative to select these tools with respect to the specific case and jurisdiction to avoid imposing excessive restrictions on loyalty programs. The growing importance of the digital economy and Ukraine's future membership in the European Union make this research relevant and crucial for the development of competition policy.

- Elhauge, E. (2009). *Tying, bundled discounts, and the death of the single monopoly profit theory*. Harvard Law Review.
- European Commission. (1983). Case 83/462/EEC *ECS/AKZO*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31983D0462>
- European Commission. (2005). *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_05%09_1626
- European Commission. (2009a). Case COMP/C-3/37.990 EC vs. *Intel Corp.* https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37990/37990_3581_18.pdf
- European Commission. (2009b). *Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings*. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224(01))
- European Commission. (2019). Case AT.39711 *EC/Qualcomm*. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39711/39711_4493_4.pdf
- Fletcher, A., Williams, M., & Walker, M. (2017). *Predation and excessive pricing. Price discrimination, discounts, tying and bundling*. Unit 4, Postgraduate Diploma in Economics for Competition Law, King's College London, p. 26, 56
- Fumagalli, C., & Motta, M. (2016). *On the Use of Price-Cost Tests in Loyalty Discounts and Exclusive Dealing Arrangements: Which Implications from Economic Theory?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2851419
- Gaudin, G., & Mantzari, D. (2022). Google Shopping and the As-Efficient- Competitor Test: Taking Stock and Looking Ahead. *Journal of European Competition Law & Practice*, 13(2).
- General court. (2021). *Judgement in Case T-612/17, Google and Alphabet v Commission*, EU:T:2021:763. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62017TJ0612>
- Geradin, D. (2008). Separating pro-competitive from anti-competitive loyalty rebates: A conceptual framework. *Paper prepared for the Asia International Competition Conference*, p. 14. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1259830
- Geradin, D., & Elhauge, E. (2011). *Global Competition Law and Economics*. 2nd ed., Hart Publishing, p. 637–638.
- Morton, F.S., & Abramson, Z. (2017). A Unifying Analytical Framework for Loyalty Rebates. *Antitrust Law Journal*.
- Niels, G., Jenkins, H., & Kavanagh, H. (2016). *Economics for Competition Lawyers*. 2nd edn, Oxford University Press, p. 191–193.
- OECD. (2006). *What is Competition on the Merits?* Policy Brief, June, p. 3. <http://www.oecd.org/competition/mergers/37082099.pdf>
- OECD. (2016). *Price Discrimination*. Background note by the Secretariat. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2016\)15/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2016)15/en/pdf)
- Office of Fair Trading. (2005). *Selective Price Cuts and Fidelity Rebates: A Report Prepared for the OFT by RBB Economics*, 9, 70.
- Salop, S. (2017). The Raising Rivals' Cost Foreclosure Paradigm, Conditional Pricing Practices, and the Flawed Incremental Price-Cost Test. *Antitrust Law Journal*, 37(1), 400.
- Wils, W. (2014). The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. *World Competition*, 37(4), 405.
- Wright, J. (2013). *Simple but Wrong or Complex but More Accurate? The Case for an Exclusive Dealing-Based Approach to Evaluating Loyalty Discounts*. Speech delivered at the Bates White 10th Annual Antitrust Conference, Washington, DC.

Oksana KOVALENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-6386-6766
e-mail: oksana.kovalenko@knu.ua

Tetiana ONYSENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-2176-4168
e-mail: tetyanaonysenko@knu.ua

Oksana MYKYTIUK¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-8657-7278
e-mail: mykytiuk@knu.ua

Tetiana KRAVCHENKO¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-3206-9374
e-mail: t.kravchenko.univ@gmail.com

Tetiana SVYRYDIUK¹, PhD (Philol.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-9482-8228
e-mail: tetiana.svyrydiuk@knu.ua

¹Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/8>
p. 60–66

DEVELOPMENT PROSPECTS OF UKRAINIAN CREATIVE INDUSTRY ENTERPRISES UNDER THE CHALLENGES OF WARTIME

Background. In the face of military aggression against Ukraine, the issue of stimulating economic growth and restoring national competitiveness becomes increasingly relevant. This article examines the role of creative industries as potential drivers of these processes and their significance under the globalization of economic processes. The study is aimed at identifying and analyzing the prospects for the development of the creative economy in Ukraine in times of military challenges. The authors investigate the theoretical basis of the formation and operation of creative industries in the context of military aggression and define their place in the new economy alongside the innovation and knowledge economies.

Methods. The paper uses an analysis and comparison of international practices of state support for creative industries, as well as an analysis of the impact of the state of war on various creative and cultural industries in Ukraine.

Results. The article explores the possibility of the development of enterprises in the creative industry sector in times of military conflict. The authors analyze crucial aspects such as changes in consumer demand, funding, infrastructure, and marketing in this important economic sector.

Conclusions. The study emphasizes the importance of creative industries as a tool for innovation, modernization, and high-value-added production during the recovery of the Ukrainian economy. The conclusions also highlight the necessity of supporting and developing creative sectors as a factor of demand in global markets.

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development*. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2016). *The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation*. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2017). *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. 3th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2018). *The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation*. 11th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2019). *The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation*. 11th ed. In Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, & Sacha Wunsch-Vincent (Eds). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020/ua.pdf

Creative Economy Report. (2008). The Challenge of assessing the creative economy: towards informed policy-making. *United Nations*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditc20082cer_en.pdf

Creative Industries Mapping Documents. (1998). Gov.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>

Diia. Business. (2023). The state and needs of business in wartime: the results of the survey [in Ukrainian]. [Дія. Бізнес. (2023). Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування]. <https://business.diia.gov.ua/en/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvannya-v-sicni-2023-roku>

Floryda, R. (2018). *Homo creativus. How a new class conquers the world*. Our format [in Ukrainian]. [Флорида, Р. (2018). Homo creativus. Як новий клас завойовує світ. Наш формат].

Howkins, J. (2002). *The creative economy: How people make money from ideas*. Penguin UK.

Hrynchuk, Yu. (2020). *Creative potential of Ukraine: analysis, directions of development*. *Economy and the state*, 7, 6–15 [in Ukrainian]. [Гринчук, Ю. (2020). Креативний потенціал України: аналіз, напрямки розвитку. *Економіка та держава*, 7, 6–15]. http://www.economy.in.ua/pdf/7_2020/3.pdf

Karavay A. (2022, Jun. 16). *Cultural business in Ukraine during the war: is it coming to life or surviving?* *Economic truth* [in Ukrainian]. [Каравай, А. (2022). Культурний бізнес в Україні під час війни: він оживає чи виживає? *Економічна правда*]. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/16/688223/>

Kharlamova, G., & Gumenna O. (2018). Creativity will save: lessons for Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko Kyiv National University. Economy*, 1(196). 76–84 [in Ukrainian]. [Харламова Г., & Гуменна О. (2018). Креативність врятує: уроки для України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 1(196), С. 76–84].

Kuryzyuk, S.V. (2014). International and domestic trends in the development of the creative economy. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*, 6(1), P. 68–72 [in Ukrainian]. [Киризюк, С.В. (2014). Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*, 6(1), 68–72].

Landry, Charles. (2001). *The creative city: a toolkit for urban innovators*. London: Earthscan.

Law of Ukraine "On Culture" No. 2778-VI 2704-III. (2010, Dec. 14). *News Verhovna Rada of Ukraine*, (24), p. 1219, art. 168 [in Ukrainian]. [Закон України "Про культуру" № 2778-VI (2010, 14 грудня). *Відомості Верховної Ради України*, (24), с. 1219, ст. 168. <https://zakon.rada.gov.ua/go/2778-17>

Mykytiuk, O., Kravchenko, T., & Onysenko, T. (2020). Creative management of enterprise cash flows. *Black Sea Economic Studies*. Vol. 52, part 2, P. 34–39.

Nikolayeva, O., Onoprienko, A., Taran, S., Sholomytskyi, Yu., & Yavorskyi, P. (2021). *Creative industries: influence on the development of the economy of Ukraine*. Kyiv School of Economics [in Ukrainian]. [Николаева, О., Онопрієнко, А., Таран, С., Шоломицький, Ю., & Яворський, П. (2021). *Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України*. Київська школа економіки. <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi.pdf?fbclid=IwAR3aQkKBZHgt4aYansCvyKdZDMkaPBWkqu1exGcyAMOpPteC6PZXu7tUYA>

On approval of types of economic activity belonging to creative industries (2019). Cabinet of Ministers of Ukraine, Decree dated April 24, 2019. N 265-p [in Ukrainian]. [Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій. (2019). Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.04.2019. № 265-p]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text>

Onisenko, T., Mykytiuk, O., & Mysnyk, N. (2021). Personnel management of creative industries in the conditions of hybrid war. *Theoretical and applied issues of economics*, 2(43). P. 239–246 [in Ukrainian]. [Онисенко, Т., & Микитюк, О., & Мисник, Н. (2021). Управління персоналом креативних індустрій в умовах гібридної війни. *Теоретичні та прикладні питання економіки*, 2(43), С. 239–246].

Shегда, A., & Onisenko, T. (2019). Asymmetry of information in the system of creative management of enterprises. *Economy. Finances. Business. Management: materials I International economic of the forum*. Vol. I, P. II, pp. 33–36 [in Ukrainian]. [Шегда, А., & Онисенко, Т. (2019). Асиметрія інформації в системі креативного менеджменту підприємств. *Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління, матеріали I Міжнародного економічного форуму*. В. А. І. Ігнатюк (Ред.). Вип. 1, Ч. II, С. 33–36].

Skavronska, I. (2017). Creative Industries in Ukraine: Analysis and Prospects of the Development. *Economics and Sociology*, 10(2), 87–106. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2017/10-2/7>

Sotnikova, Yu. (2016). Creative economy in Ukraine: reality or perspective? *Market infrastructure*, 3, 123–127 [in Ukrainian]. [Сотнікова, Ю. (2016). Креативна економіка в Україні: реальність чи перспектива? *Інфраструктура ринку*, 3, 123–127].

State Statistics Service of Ukraine. (2019). *Gross regional product in 2019* [in Ukrainian]. [Державна служба статистики України. (2019). *Валовий регіональний продукт у 2019 році*]. https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/04/zb_vrp_2019.pdf

Trade and Development Report 2008. (14 Jan. 2019). *"Creative economy outlook. Trends in international trade in creative industries"*. <https://unctad.org/search?keys=Creative+economy+outlook.Trends+in+international+trade+in+creative+industries>

Ukrainian week. (26.02.2016). Creative industries in Ukraine: persevere, enlighten [in Ukrainian]. [Креативні індустрії в Україні: вистояти, просвітити(ся)]. *Український тиждень*, 26.02.2016]. <https://tyzhden.ua/kreatyvni-industrii-v-ukraini-vystoiaty-prosvityty-sia/>

WIPO. (2021). Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. Geneva: World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

WIPO. (2022). The Global Innovation Index 2022 (GII) tracks global innovation trends against the background of an ongoing COVID-19 pandemic, slowing productivity growth and other evolving challenges. <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf>

Iryna KORNILOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-0715-5825

e-mail: irynakornilova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Iryna HORBAS, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-1326-5572

e-mail: gorbas@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/9>

p. 67–73

COMMERCIAL SECRET IN INTELLECTUAL PROPERTY SYSTEM: SUBSTANTIVE CONTEXT

Background. *In the conditions of the formation of the knowledge economy, the intensification of innovative development, the strengthening of globalization processes, and the active spread of information and communication technologies, the importance of commercial secrets as a tool for ensuring the competitive advantages of organizations increases. The purpose of the study is to promote a comprehensive understanding of commercial secrets to understand their place in the intellectual property portfolio of modern companies and to make effective decisions regarding their effective use and reproduction. The article is devoted to revealing the essence of a commercial secret, clarifying its meaningful characteristics and place in the organization's intellectual property system.*

Methods. *Achieving the goal of scientific research relies on the use of a wide arsenal of methods: abstraction, scientific description, theoretical generalization, induction, and deduction to substantiate the meaning, reveal the essence of a commercial secret, clarify its meaningful characteristics, and compare it with other categories; a dialectical combination of the general and the special to highlight the signs of a commercial secret; decomposition, structuring for the selection of types of commercial secrets, determination of directions for their systematization.*

Results. *Approaches to comparing commercial secrets with confidential information and know-how are presented in the literature. Various interpretations of the essence of a commercial secret have been studied, in particular, in the context of its belonging to the intellectual property system. Considerable attention is paid to defining the features of a commercial secret through the lens of a dialectical combination of the general and the special. The general features of a commercial secret due to its primary informational nature are given; specific features as an object of intellectual property are highlighted. The types of commercial secrets were studied, and the vectors of their systematization and concretization in the practice of organizations were proposed.*

Conclusions. *It is asserted that commercial secrets are classified as objects of intellectual property rights; considered the right to commercial secrecy as a type of intellectual property rights. An extended interpretation of the commercial secret is given, taking into account the totality of its features and a wide range of possible types as a methodological aspect of the formation of practical tools for the management of commercial secrets of organizations.*

References

Arundel, A. (2001). The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30(4), 611–624. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(00\)00100-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(00)00100-1)

Bazylevych, V.D. (2008). *Intellectual Property*. Znannia [in Ukrainian].

Chagoya, H. (2015). Trade secrets: risk management in an open-innovation environment. <https://www.iam-media.com/global-guide/iam-yearbook/2016/article/trade-secrets-risk-management-in-open-innovation-environment>

Chiu, A., & Jia Sheng, L. (2021) Patents and Trade Secrets: A Dual Strategy for Business Growth. https://iposinternational.com/resources/articles/patents-and-trade-secrets-a-dual-strategy-for-business-growth_168

Ciuriak, D., & Ptashkina, M. (2021, May). Quantifying Trade Secret Theft: Policy Implications. *Centre for International Governance Innovation*, № 253. <https://www.cigionline.org/static/documents/documents/no.253.pdf>

Cohen, W., Nelson, R., & Walsh, J. (2000). Protecting their Intellectual Assets: Appropriability conditions and why firm patent and why they do not in the American manufacturing sector. *NBER Working Paper*, 7552.

Contigiani, A., & Hsu, D.H. (2019). How Trade Secrets Hurt Innovation. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2019/01/how-trade-secrets-hurt-innovation>

Cox, R. (2022). Confidential Information and Trade Secrets – What are they and how can they be protected? <https://www.clydeco.com/en/insights/2022/03/confidential-information-and-trade-secrets-what-ar>

Crass, D., Valero, F.G., Pitton, F., & Rammer, C. (2019). Protecting Innovation Through Patents and Trade Secrets: Evidence for Firms with a Single Innovation. *International Journal of the Economics of Business*, 26(1), 117–156. <https://doi.org/10.1080/13571516.2019.1553291>

State enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property" (n.d.). *Patent or trade secret? Advantages and disadvantages*. <http://iii.ua/uk/patent-abo-kommerciyna-taiemnicya-perevagi-ta-nedoliki> [in Ukrainian].

Diduk, A.H. (2008). *Legal regime of confidential information: civil law aspect* [Unpublished. PhD thesis]. Kharkiv National University of Internal Affairs [in Ukrainian].

Dmytrenko, V.V. (2016). What is "know-how"? XVI All-Ukrainian scientific and practical conference "Problems of training specialists in intellectual property, information-analytical and innovative activities in Ukraine" [in Ukrainian]. <https://www.viconsult.com.ua/publikatsii/shcho-zh-take-nou-khau/>

- Durkin, A., Sta, P.A.M., Willmore, B., & Kapczynski, A. (2021, Jun.). Addressing the Risks That Trade Secret Protections Pose for Health and Rights. *National Library of Medicine*, 23(1), 129–144. www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8233014/
- European Commission. (n.d. a). FAQ: Protection against the unlawful acquisition of undisclosed know-how and business information (trade secrets). https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets/faq-protection-against-unlawful-acquisition-undisclosed-know-how-and-business-information-trade_en
- European Commission. (n.d. b). Trade Secrets. https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/intellectual-property/trade-secrets_en#modal
- European Union. (2016). Directive 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure (Text with EEA relevance). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016L0943>
- Gagen, J., Ridgway, M., & Ge, J. (2023, Jan. 9). *The key to unlocking a successful trade secrets strategy*. World Intellectual Property Review. <https://www.worldipreview.com/contributed-article/the-key-to-unlocking-a-successful-trade-secrets-strategy>
- Hall, B., Helmers, C., Rogers, M., & Sena, V. (2014). The choice between formal and informal intellectual property: a review. *Journal of Economic Literature*, 52(2), 375–423.
- Hrabovska, H.M., & Beluha, Yu.M. (2016). "Know-how" and "trade secret": relationship of concepts. *Porivnialno-analitychne pravo*, 1, 98–100 [in Ukrainian].
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (1993). *About the list of information that does not constitute a commercial secret* (Decree No. 611 dated 09.08.1993) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF#Text>
- Klein, M.A. (2020). Trade Secret Protection in a Developing Economy. *Munich Personal RePEc Archive*, 103360. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/103360>
- Kolobov, L., & Kolesnikova, I. (2016). Commercial secrets and issues of protection of commercial secrets. *Pidpryemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 5, 8–13 [in Ukrainian].
- Koloso, O.Ie. (2014). Types of know-how and forms of their identification. *Intelektualna vlasnist v Ukraini*, 1, 27–33 [in Ukrainian].
- Kornilova, I.M., & Olikh, L.A. (2021). *Management of intellectual property*. TVORY. 2021. 352 p. [in Ukrainian].
- Kotliar, D. (2004, May 13). *Trade secret: legal nature and approaches to regulation*. Laboratoriia zakonodavchych initsyativ. <https://parlament.org.ua/2004/05/13/komertsijna-tayemnitsya-pravova-priroda/> [in Ukrainian].
- Kulinich, O.O. (2008). *General provisions on information with limited access in civil law*. Publishing house "Bukaiev VV" [in Ukrainian].
- Lamb-Hale, N.Y. (2015). It's Time to Protect the 'Secret' to America's Success. <https://www.ge.com/news/taxonomy/term/3329>
- Linton, K. (2016). The Importance of Trade Secrets: New Directions in International Trade Policy Making and Empirical Research. *Journal of International Commerce and Economics*, September. https://www.usitc.gov/publications/332/journals/katherine_linton_importance_of_trade_secrets_0_0.pdf
- Lippoldt, D.C., & Schultz, M.F. (2014). Trade Secrets, Innovation and the WTO. E15Initiative. Geneva: *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum*. <https://fordhaminstitute.com/wp-content/uploads/2015/08/10B-2-Schultz-Mark.pdf>
- Mytnyk, A., & Moroz, I. (2019). Commercial secret as an object of intellectual property law. *Pidpryemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 12, 42–46 [in Ukrainian].
- Nosik, Yu.V. (2007). *Trade secret rights in Ukraine*. KNT. p. 62–64 [in Ukrainian].
- Rapacke, A. (2022). 5 Examples of Trade Secrets and How They Fit into Your Intellectual Property Strategy. <https://arapackelaw.com/intellectual-property/examples-of-trade-secrets/>
- Redko, K.Yu., & Kunitska, Z.E. (2021). Commercial secrecy: peculiarities and problems of regulatory and legal support in Ukraine. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, 5 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.32702/2307-2156-2021.5.34>
- Sytnytskyi, M.V. (2013). Characteristic signs of a commercial secret. *Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University: Series "Law"*, 23, Ch. 1, T. 1, 262–266 [in Ukrainian]. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/6693>
- Sitarchuk, O. (2022). *Trade secret VS confidential information*. B2B Consult [in Ukrainian]. <https://b2bconsult.ua/consultation/40085>
- Searle, N. (2021). The economic and innovation impacts of trade secrets. *Intellectual Property Office*. <https://www.gov.uk/government/publications/economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets/the-economic-and-innovation-impacts-of-trade-secrets>
- Simpson, M.P. (2005). The Future of Innovation: Trade Secrets, Property Rights, and Protectionism – an Age-Old Tale. *Brooklyn Law Review*, 70(3). <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1434&context=blr>
- Thomas, J.R. (2014). The Role of Trade Secrets in Innovation Policy. *Congressional Research Service Report*, 7-5700. <https://sgp.fas.org/crs/secret/R41391.pdf>
- Tverzenko, O. (2017, Jul., 21). *A trade secret*. Slideshare. <https://www.slideshare.net/Comedianua/ss-78129920> [in Ukrainian].
- Verhun, Ya., & Hulevska, D. (2022, September 28). Trade secrets: protection tools and liability for disclosure. *Liga: Zakon Biznes*. <https://www.legalalliance.com.ua/publikacii/kommercijna-taemnica-instrumenti-zahistu-ta-vidpovidalnist-za-rozglasennia/> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1994). *Agreement on trade aspects of intellectual property rights*. (Document 981_018, edition dated 06.12.2005) [in Ukrainian]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2003). *The Civil Code of Ukraine*. (Document 435-IV, edition dated 09.03.2023) [in Ukrainian]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2023). *Economic procedural code of Ukraine*. (Document 1798-XII, edition dated 09.07.2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>
- Wajzman, N., & Garcia-Valero, F. (2017). *Protecting Innovation Through Trade Secrets and Patents: Determinants for European Union Firms*. European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights. https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report_en.pdf
- WIPO (2022). Trade Secrets. <https://www.wipo.int/tradesecrets/en>

Olena KUZIOMA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3301-0339

e-mail: olenakuzioma@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tetiana Nagachevska, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-5771-1925

e-mail: tetiananagachevska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oleg Bogachuk, Master's Degree in Economics

ORCID ID: 0009-0002-1528-4117

e-mail: olehbogachuk@gmail.com

Auditor of Deloitte & Touche Ukraine LLC, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/10>

p. 74–83

QUANTIFIED AND EXPERT ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL FINANCIAL SANCTIONS AGAINST RUSSIA

Background. The full-scale military aggression of the Russian Federation against Ukraine has caused significant human, material, and economic losses to Ukraine. Therefore, defeating the aggressor is a task not only for Ukraine but also for the entire world community. In this regard, international economic sanctions should exert pressure and limit Russia's financial capabilities to incentivize it to stop a full-scale war. The object of research is international economic relations in the context of financial sanctions, the subject of research is the effectiveness of international financial sanctions against Russia.

Methods. Generalization, analysis, and synthesis – to formulate the author's definition of the category "international financial sanctions", deduction and induction, abstraction, and concretization – when selecting indicators and their application to characterize the state of development of the financial system of the Russian Federation, statistical method – to analyze the selected indicators, integration – to develop the author's indicator for assessing the state of the Russian financial market, data extrapolation – to identify trends and forecast changes in the analyzed indicators; methods of economics

Results. The author's interpretation of the category "international financial sanctions" is given as restrictive measures for the movement of capital imposed by the government of a particular country (or countries) or an authorized international organization against legal entities and individuals, organized groups of persons of another state to force it to change its current policy or cease certain actions to achieve the goals set by the sanctioners. Quantified and expert assessment of the effectiveness of international sanctions on the financial market of the Russian Federation was carried out. For the quantified assessment of the effectiveness of anti-Russian financial sanctions the author's composite indicator of the state of the financial system of the Russian Federation, calculated on the basis of such parameters as the assessment by economic entities of the business climate, access to credit, investment activity, the sufficiency of international currency reserves and the number of banking operations.

Conclusions. Based on the quantitative and expert assessment, the author reveals the ineffectiveness of certain sanctions and suggests ways to strengthen the impact of the negative sanctions on Russia to stop the full-scale aggression against Ukraine, in particular, confiscation of frozen international reserves of the Russian Federation in favor of Ukraine and payment of reparations; a ban on international transfers via SWIFT for all Russian banks; expansion of restrictions for Russian companies on international financial transactions and portfolio investment; taxation of dividends received from Russian companies and restrictions on the payment of dividends to Russian investors; increased pressure on the remaining foreign companies and banks to leave the Russian market as soon as possible; companies from developed countries to include information on cooperation with Russia in their financial statements; application of stricter secondary sanctions.

Bakos, A.-C. (2022). *Economic sanctions in International Investment Arbitration* Last updated. *Investment Law and Arbitration*. <https://jsumundi.com/en/document/publication/en-economic-sanctions-in-international-investment-arbitration/>

Filipenko, A.S. (2018). *Theory and mechanism of economic sanctions policy*. *Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application: Scientific and practical conference*, 23.11.2018, P. 1–3 [in Ukrainian]. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3609/3280/

Filipenko, A., Bazhenova, O., & Stakanov, R. (2020). *Economic sanctions: theory, policy, mechanisms*. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(2), 69–80.

Hufbauer, G.C., Schott, J.J., & Elliott, K.A. (2009). *Economic Sanctions Reconsidered*. Peterson Institute for International Economics.

Ministry of Finance of Ukraine. (2023a). *Gross domestic product of Ukraine in 2022* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

Ministry of Finance of Ukraine. (2023b). *Gross external debt of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/>

Ministry of Finance of Ukraine. (2023c). *Inflation index in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>

Ministry of Finance of Ukraine. (2023d). *State budget of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>

Ministry of Finance. (2018). The Luxembourg Government. *International financial sanctions*. <https://mfin.gouvernement.lu/en/dossiers/2018/sanctions-financieres-internationales.html/>

National Bank of Ukraine. (2023). *Dynamics of the Balance of Payments of Ukraine: Analytical Form of Presentation* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/files/ES/BOP_y.pdf/

Panchenko, V.G. (2017). *Economic sanctions as an instrument of foreign policy in the context of realization of national interests*. *Investycyi: praktyka ta dosvid*. № 17. P. 10–16 [in Ukrainian].

Sedlyar, Y.O. (2013). *International sanctions in world politics: theory and practice*. Publishing house of the Petro Mohyla Black Sea State University [in Ukrainian].

Starostina, A., & Kravchenko, V. (2011). The essence and practical application of the methodology for constructing the categorical apparatus of economic science (on the example of the concepts of "globalization" and "entrepreneurial risk"). *Visnyk Kyivskogo nacionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Series "Economika"*, 128, 5–10 [in Ukrainian].

Starostina, A., Kravchenko, V., & Ulmer, M. (2018). *"Economic sanctions": problems of definitions*. *Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application: Scientific and practical conference*, 23.11.2018, P. 4–6. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3610/

Statistics of the central bank of Russia. (2023a). *Adequacy of international reserves to cover imports of goods and services*. <https://www.cbr.ru/search/?text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5+%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0/>

Statistics of the central bank of Russia. (2023b). *Enterprise monitoring*. <https://www.cbr.ru/dkp/mp/>

Statistics of the central bank of Russia. (2023c). *Key indicators of development of the national payment system*. <https://www.cbr.ru/content/document/file/105953/t1.xlsx/>

Zablotska, R. (2018). *Forms of economic sanctions in the world economy*. Economic Sanctions in the World Economy: Theory and Practice of Application: Scientific and practical conference, 23.11.2018. P. 7–9 [in Ukrainian]. http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3611/3282/

Galyna KUPALOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0003-4486-8349

e-mail: prof.galina@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Kseniia DEMCHENKO, PhD Student

ORCID ID: 0000-0001-9964-1227

e-mail: ksenjakrivko@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/11>

p. 84–92

NECESSITY AND PREREQUISITES FOR ECOLOGICAL MODERNIZATION OF MANUFACTURING BY BUSINESS SUBJECTS

Background. The purpose of this paper is to examine the main preconditions for the ecological modernization of production. The study considers some grouping approaches used in Europe. It is defined that scientific approaches to precondition analyses are diverse and depend mostly on research objectives, data quality, and chosen research method. The authors propose their method of preconditions systematization that allows one to take into account the basic stimulating factor and is based on the explored experience of ecological innovation implementation. According to this approach, it is divided into five groups of modernization factors: historical, legislative, stimulating, marketing, and technical.

Methods. It was used general scientific methods, in particular, analysis and synthesis; the comparative method was used to compare existing approaches to systematizing the prerequisites for the environmental modernization of production; the method of abstraction and generalization was used in the process of developing the author's approach to systematizing the prerequisites for environmental modernization of production by subjects of sub-industries.

Results. The result of the study is the presentation of the author's approach to systematizing the prerequisites for ecological modernization of production by business entities

Conclusions. The research has shown that there is no single methodology for systematizing the factors that trigger the mechanism of ecological modernization of manufacturing processes. Based on these conclusions, an attempt was made to develop an approach to systematization of the prerequisites for making a decision to initiate environmental modernization of production among business entities. As a result, it was proposed to assign six main categories that logically combine and structure all possible factors for stimulating the ecologization of production: historical, legislative, incentive, market, technical and progressive. The categories of influence are in a certain interdependence and subordination, characterizing the level of occurrence of the influence factor and the degree of autonomy of the business entity in the decision-making process.

Blättel-Mink, B., Becker, S., Katz, I., Stysial, K., & Ünal, S. (1999). *Bedingungen ökologischer Innovation in Unternehmen*. Universität Stuttgart. <https://elib.uni-stuttgart.de/bitstream/11682/8542/1/ab121.pdf>

Blättel-Mink, B. (2001). *Wirtschaft und Umweltschutz. Grenzen der Integration von Ökonomie und Ökologie*. Campus Verlag. https://books.google.com.ua/books/about/Wirtschaft_und_Umweltschutz.html?id=mSBA0leuxwkC&redir_esc=y

Cyliuryk, G.I. (n.d.). *Innovative activities in the context of economic competition*. Oblik i finansy' APK: buxgalters'kyj portal [in Ukrainian]. <https://magazine.faa.org.ua/innovaciyna-diyalnist-v-umovah-ekonomichnoi-konkurencii.html>

Damashke, S., & Vachedin, D. (2011, March 18). "Green revolution": learn ecology in Germany. Deutsche Welle [in Ukrainian]. <https://www.dw.com/ru/%D0%B7%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D1%83%D1%87%D0%B8%D0%BC-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8E-%D0%B2-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8/a-4930181>

Dutta, S., Lanvin, B., Leon, L., & Wunsch-Vincent, R. (2021). *Global innovation index 2021: Tracking innovation through the COVID-19 Crisis* (Report 14). World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

EUROSTAT. (2017). *Innovation statistics*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Innovation_statistics

Leibniz Centre for European Research. (2004). *End-of-Pipe or Cleaner Production? An empirical comparison of environmental innovation decisions across OECD countries*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/24090/1/dp0482.pdf>

Peng, B., Zheng, Ch., Wie, G., & Elahi, Eh. (2020). The cultivation mechanism of green technology innovation in manufacturing industry: From the perspective of ecological niche. *Journal of Cleaner production*, №119711. https://www.researchgate.net/publication/345354240_The_cultivation_mechanism_of_green_technology_innovation_in_manufacturing_industry_From_the_perspective_of_ecological_niche

Schrader, B. (2000). *Ökologische Innovationen in kleinen und mittelständischen Unternehmen*. Geschäftsstelle Berlin.

Srinivas, (2005). H. *Cleaner Production. Sustainability Concepts*. <https://www.gdrc.org/sustdev/concepts/02-c-prod.html>

Statistics Finland. (2014). *Adoption of innovations producing environmental benefits in 2012 to 2014*. https://www.stat.fi/til/inn/2014/inn_2014_2016-06-02_kat_009_en.html

United Nations Development Organization. (2019). *Industrial development report 2020: industrializing in the digital age*. https://www.unido.org/sites/default/files/2019-11/UNIDO_IDR2020-MainReport_overview.pdf

Vlasova, E. (2013, March 13). *Ecological situation in China – the problem for the whole world*. Bellona [in Ukrainian]. <https://bellona.ru/2013/03/13/ekologicheskaya-situatsiya-v-kitae-probl/>

Volkswagen invests 44 billion Euros in new technologies. (2018, November 18). *Ekonomichna pravda* [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/18/642745/>

Zhmerenecz'kyj, O. (2017, November 21). *Protectionism or imports: is it worth to protect Ukrainian producers?* *Ekonomichna pravda* [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/11/21/631404/>

Alina MAGOMEDOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
 ORCID ID: 0000-0002-7638-2098
 e-mail: alinamagomedova@knu.ua
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
 DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/12>
 p. 93–100

GRANT FINANCING AS A MODERN SOURCE OF FUNDRAISING FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE

Background. Nowadays, during the martial law in Ukraine, alternative sources of funding business activities are undergoing significant development. Among these modern sources, we have identified crowdfunding, venture financing, attraction of financial resources from business angels, and grant funding. Financing of entrepreneurial activity by attracting grant funds is carried out within a number of programs initiated by governmental and non-governmental (national and foreign) organizations. The governmental support program for entrepreneurial activities encompasses various distinct directions; however, the focus of this article is to explore the nuances and consolidate the outcomes of the grant program "YeRobota" under the "Own Business" direction, based on the results achieved in 2022.

Methods. The research is based on the application of the following methods: Comparative analysis – for the exposition of different trajectories within the "YeRobota" grant initiative; Structural analysis – to provide business funding data in line with the grant program, depending on geographical attributes; Survey research – for the organization of participant surveys within the grant program and the dissemination of survey findings; Statistical and graphical approaches – for the examination and visual presentation of survey results; Logical abstraction – for the systematic organization of pivotal trends and fundamental challenges inherent in the implementation of the "Own Business" direction within the "YeRobota" program.

Results. The research findings attest to the efficacy of the implementation of the "Own Business" direction within the "YeRobota" program. Financial support was extended to over 3,000 enterprises, leading to the subsequent establishment of new employment avenues. The survey of applicants has facilitated a comprehensive understanding of the distinctive aspects that characterize each phase of the implementation of the government program.

Conclusions. It is arguable that specific phases of the program require refinement. In particular, emphasis is placed on fundamental stages, including the scrutiny of applicant's commercial standing and the dissemination of outcomes for each program wave (dissemination of applicant rankings).

Against incorrect and discriminatory evaluation under the "yeRobota" program. (2022). Kabinet Ministriv Ukrainy. (Petition 5081). Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://petition.kmu.gov.ua/kmu/Petition/View/5081>

Akhnovska, I., & Levchenko, O. (2021). Development of crowdfunding for financing small business under conditions of the information economy. *Pidpryemnytstvo ta innovatsii*, 16, 76–82 [in Ukrainian].

Babiachok, R.I., & Kulchytskyi, I.I. (2018) *The main trends in the development of startups in Ukraine – problems, obstacles and opportunities*. Analitichnyi material proektu № 51321 "Posylennia vplyvu hromadskosti na yevrointehratsiini protsesy u sferi naukovotekhnichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Ukrainy" [in Ukrainian]. <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>

Bondarchuk N.V. (2022). Problems of functioning of venture financing mechanism in Ukraine. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 18(2), 177–184 [in Ukrainian].

Brazhnyk, L.V., Ralko, I.O., & Yaloveha, V.O. (2018). Sources of financing the economic performance of enterprises. *Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahromnoi akademii*, 3, 57–62 [in Ukrainian].

Derzhavnyi tsentr zainiatosti. (2022a). *The official website of the yeRobota project has been launched*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.dcz.gov.ua/novyna/zapracuyuvav-oficiynny-sayt-proyektu-yerobota>

Derzhavnyi tsentr zainiatosti. (2022b). *New government programs in action*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.dcz.gov.ua/novyna/novi-uryadovi-programy-v-diyi>

Diia. (n. d.). *YeRobota*. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://erobota.diia.gov.ua/>

Dub, A.R., & Khlopetska M.-S. B. (2016). Sources of funding for startups and opportunities to attract them in Ukraine. *Rehionalna ekonomika*, 1, 87–92 [in Ukrainian].

Dyba, M.I., & Yurkevych, O.M. (2013). *Financial support for innovative development of Ukraine*. KNEU [in Ukrainian].

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168.

Harbar, Zh.V., & Harbar, V.A. (2019). Venture capital in the context of financing innovative activities. *Ahrosvit*, 197, 3–11 [in Ukrainian].

Kornukh, O.V., & Donskykh, Yu.A. (2018). Crowdfunding as an innovative source of financing in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, 11, 16–21 [in Ukrainian].

Malii, O.H. (2020). Sources of financial support for innovative development. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, 4, 73–77 [in Ukrainian].

Manaienko, I.M., & Didenko, A.S. (2017). Crowdfunding as an innovative tool for business development. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, 11, 14–21 [in Ukrainian].

Petrashchevska, A.D., & Pienkova, K.I. (2019). *The world experience for enterprises' venture financing in the telecommunications industry under conditions of the digital economy development*. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu, 23, Ch. 2, 65–71 [in Ukrainian].

Roberts, P.W., & Lall, S.A. (2019). *Observing acceleration: Uncovering the effects of accelerators on impact-oriented entrepreneurs*. Palgrave Macmillan.

Some issues of business granting. (2022). Kabinet Ministriv Ukrainy. (Act N 738, 21st of June 2022). Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220738?an=1&ed=2023_04_10

The government has improved the program yeRobota of grant support for business. (2023, 18 sichnia). Ministerstvo Ekonomiky Ukrainy. Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-vdoskonalyv-prohramy-hrantovoi-pidtrymky-biznesu-ierobota>

The procedure for evaluating applications, evaluation criteria and the required number of points (evaluations) for the State Employment Center to make decisions on providing micro-grants for the creation or development of own business. (2022). Ministerstvo Ekonomiky Ukrainy. (Order № 1969 from 06 of June 2022). Vziato 26 chervnia 2023 [in Ukrainian]. <https://ips.ligazakon.net/document/view/re38087?an=30>

Zianko, V.V., & Yepifanova I.Yu. (2015). *Innovative activities of enterprises and their financial support under conditions of transformational changes Ukrainian economy*. UNIVERSUM-Vinnitsia [in Ukrainian].

Lidiia PASHCHUK, DSc (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-1184-1545

e-mail: lidiapashchuk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ernesto TAVOLETTI, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-2225-7574

e-mail: ernesto.tavoletti@unimc.it

University of Macerata, Macerata, Italy

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/13>

p. 101–107

ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM FORMATION: THEORETICAL ASPECTS

Background. Modern trends, such as globalization, open markets, the development of knowledge-intensive industries, artificial intelligence, automation, and robotics, lead to a decrease in the need for labor since many tasks that humans previously performed can now be performed by machines. According to World Bank forecasts, about 600 million new jobs will be needed by 2030 to fill the growing global workforce. The international community recognizes that entrepreneurship can effectively perform the mentioned task, which makes its development and support a priority of the state policy of various countries. In developed countries the importance of creating entrepreneurial ecosystems as an environment and stimulus for the growth and support of entrepreneurship and innovation is recognized. However, there is no single definition of an entrepreneurial ecosystem, and the factors that contribute to an entrepreneurial ecosystem's success are still being explored. Therefore, the purpose of the article is to summarize the existing theoretical approaches to the definition of the entrepreneurial ecosystem and its key elements. The object of research is the entrepreneurial ecosystem, which is considered a complex system consisting of various interconnected elements, including entrepreneurs, investors, mentors, educational institutions, and government bodies.

Methods. General scientific and special research methods were used, including the system method, methods of analysis, synthesis, abstraction, and generalization.

Results. The entrepreneurial ecosystem was defined as a set of legal entities and individuals from various sectors, different in nature of the activity, which functions for the development of innovation and entrepreneurial activity by combining the efforts of various groups of stakeholders. Key components of the entrepreneurial ecosystem include policy development, infrastructure, finance, innovation, markets, support, culture, and human resources. Entrepreneurial ecosystems can be developed through various activities such as creating an enabling environment for entrepreneurship, providing support to entrepreneurs, and raising awareness of entrepreneurship.

Conclusions. The research demonstrated the high importance of entrepreneurial ecosystems for the development of business, described its major components, and identified the roles of the key stakeholders in the process of entrepreneurial ecosystem formation.

Acs, Z., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494.

Cooke, P., Uranga, M.G., & Etzebarria, G. (1997). Regional innovation systems: institutional and organisational dimensions. *Research policy*, 26(4-5), 475–491.

Donor Committee for Enterprise Development. (2008). *Supporting Business Environment Reforms – Practical Guidance for Development Agencies*. Donor Committee for Enterprise Development. <https://www.enterprise-development.org/wp-content/>

Drucker, P. (2008). The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management. Collins Business Essentials.

Freeman, C. (1995). The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5–24.

Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: principles for cultivating entrepreneurship. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College. <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>

Isenberg, D.J. (2010). How to start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88, 40–51. <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>

Kreuzer, A., Mengede, K., Oppermann, A., & Regh, M. (2018). *Guide for Mapping the Entrepreneurial Ecosystem. Observe – Analyze – Visualise*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, GIZ.

Lundvall, B.Å. (Ed.). (2010). *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Anthem Press.

Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.

Mason, C. & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>

McKinsey, & Company. (2020). Beyond banking: How banks can use ecosystems to win in the SME market. <https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/how%20banks%20can%20use%20ecosystems%20to%20win%20in%20the%20sme%20market/how-banks-can-use-ecosystems-to-win-in-the-sme-market-vf.pdf>

Porter, M. (2000). Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15–34.

Schumpeter, J. (1931). Capitalism, socialism and democracy. <http://library.tneueu.edu.ua/files/EVD/HTML/shumpetr/shumpetr.htm>

Smith, A. (2018). *Wealth of Nations. Our Format* [in Ukrainian]. [Сміт, А. (2018). *Багатство націй*. Наш формат].

Yermoshenko, M. (2010). *Mechanism of innovation potential development cluster-united enterprises*. National Academy of Management [in Ukrainian]. [Єрмошенко, М.М. (2010). *Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств*. Національна академія управління].

Olga PRYGARA, PhD, Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-8444-819X

e-mail: olgaprygara@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Liudmyla YAROSH-DMYTRENKO, PhD, Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0001-9113-7923

e-mail: liudmilayarosh-dmytrenko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/14>

p. 108-114

BUSINESS ADAPTATION STRATEGIES IN A TURBULENT MARKET ENVIRONMENT DURING WARTIME IN UKRAINE

Background. In February 2022, Ukrainian businesses faced significant challenges due to a full-scale war that led to an unprecedented crisis. The research examines the specifics of business adaptation in the conditions of war in Ukraine, analyzing the risks and threats that enterprises encounter in times of turbulence. The object of research is the market activities of Ukrainian economic entities during the war, while the subject of the study is the strategies for adapting their operations to the turbulent market environment.

Methods. In line with the research objectives, methods of analogy, abstraction, analysis, and synthesis were used to summarize the theoretical foundations of the concept of business resilience. An expert survey was conducted to examine strategies and methods for adapting businesses to unpredictable conditions.

Results. The research examined the challenges faced by Ukrainian companies in the turbulent market environment during the war. The results show the importance of strategic management for the successful adaptation of enterprises to the extraordinary conditions of the business environment characterized by uncertainty and a high degree of risk associated with the war. Business adaptation strategies should focus on implementing measures that reduce uncertainty, minimize potential losses, and increase security.

Conclusions. By conducting thorough monitoring of market threats and developing adaptation and response strategies to external challenges, businesses in Ukraine can increase their chances of survival in complex and unpredictable economic conditions during times of war. In such circumstances, the primary focus should be on continuous monitoring of the market environment and risk assessment. Possible strategies for increasing business resilience include improving security, supporting employees, expanding product offerings, adapting production to reduced demand and customer needs, diversifying suppliers, monitoring competitors' actions, market development, and using innovation to improve operational efficiency, reduce dependence on human resources, and optimize business processes.

Amore, A., Prayag, G., & Hall, C.M. (2018). Conceptualizing destination resilience from a multilevel perspective. *Tourism Review International*, 22(3-4), 235–250. <https://doi.org/10.3727/154427218X15369305779010>

Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: The concept, a literature review and future directions. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375–5393. <https://doi.org/10.1080/00207543.2011.563826>

Bodak, V.A. et al. (Ed.). (2022). *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects*. Baltija Publishing. http://www.hai-nyzhnyk.in.ua/downloads/2022book_the-russian-ukrainian-war-01.pdf

Butler, R. (2022). Covid-19 and its potential impact on stages of tourist destination development. *Current Issues in Tourism*, 25(10), 1682–1695. <https://doi.org/10.1080/13683500.2021.1990223>

Conz, E., Denicolai, S., & Zucchella, A. (2017). The resilience strategies of SMEs in mature clusters. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 186–210. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2015-0015>

Dligach, A. (2023 July 3). *Status and Prospects of SMEs in Ukraine*. *Research Results*. Economic truth [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/3/701842/>

Dykan, V., & Frolova, N. (2022). Directions and tools of state support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine during the war. *Economy and society*. 38 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-56>

Eurecat (2020). New normality with companies. <https://eurecat.org/en/eurecat/new-normality-with-companies>

Fiksel, J. (2006). Sustainability and resilience: Toward a systems approach. *Sustainability: Science, Practice, & Policy*, 2(2) 14–21. <https://doi.org/10.1080/15487733.2006.11907980>

Gradus Research. (2022). *Diagnosis of the state of Ukrainian business during a full-scale war in Ukraine*. (Analytical report, April 2022). https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_22042022.pdf

Grum, B., & Kobal, G.D. (2023). Urban resilience and sustainability in the perspective of global consequences of Covid-19 pandemic and war in Ukraine: A systematic review. *Sustainability*, 15(2), 1459. <https://doi.org/10.3390/su15021459>

Internal Displacement Monitoring Center. (2023) *Global Report on Internal Displacement 2023*. https://www.internal-displacement.org/sites/default/files/publications/documents/IDMC_GRID_2023_Global_Report_on_Internal_Displacement_LR.pdf

Kantur, D., & Say, A.I. (2015). Measuring organizational resilience: A scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3). <https://dergipark.org.tr/en/pub/jbef/issue/32406/360419>

Klöckner, M., Schmidt, C.G., Wagner, S.M., & Swink, M. (2023). Firms' responses to the Covid-19 pandemic. *Journal of Business Research*, 158, 113664. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113664>

Kuzmenko, A. (2022). *Business in wartime: how legislation has changed* [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/28/684801/>

Lebid, R., & Kurishko, D. (2022). *What Russia destroyed in Ukraine and how to restore it*. BBC News Ukraine [in Ukrainian]. <https://www.bbc.com/ukrainian/news-61605056>

Lengnick-Hall, C.A., & Beck, T.E. (2003). Beyond bouncing back: The concept of organizational resilience. Paper presented at National Academy of Management meetings, Seattle, WA.

Lengnick-Hall, C.A., Beck, T.E., & Lengnick-Hall, M.L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243–255. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.07.001>

Ministry of Economy of Ukraine (2023). *During the year of the war, 800 enterprises were relocated to safer regions*. Retrieved 26.09.2023 from <https://www.me.gov.ua/news/detail?lang=uk-ua&id=a700c206-722a-4752-b5bb-78a1063ae9db&title=zarikviinivbilsh>

- Muhammedamin Hussen saad, Geoffrey Hagelaar, Gerben van der Velde & S. W. F. Omta Pantea Foroudi. (Reviewing Editor). (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: a systematic literature review, *Cogent Business & Management*, 8(1). <http://doi.org/10.1080/23311975.2021.1938347>
- Murovana, T. (2023). Domestic entrepreneurship under the conditions of marital state: main trends and methods of support. *Economy and society*, 47 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>
- Nazli, M. (2023). Adaptation of local businesses to the new era during the COVID-19 and the Russia-Ukraine war: case of Çeşme. *Current Issues in Tourism*. <https://doi.org/10.1080/13683500.2023.220092>
- Prayag, G. (2023). Tourism resilience in the 'new normal': Beyond jingle and jangle fallacies? *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 54, 513–520. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2023.02.006>
- Rudawska, E. (2018). The Sustainable Marketing Concept in European SMEs. In Rudawska, E. (Ed.). *From Sustainable Market Orientation to Sustainability Marketing*. Emerald Publishing Limited, Bingley, p. 53–79. <https://doi.org/10.1108/978-1-78754-038-520180004>
- Starostina, A., Petrovsky, M., & Kravchenko, V. (2022). An Innovative Technique to Define Marketing Research Objective. *TEM Journal*, 11(2), p. 955–963. <https://doi.org/10.18421/TEM112-59>
- Starostina, A., Sitnicki, M., Petrovsky, M., Kravchenko, V., & Pimenova, O. (2021). Marketing research in a transition economy of the turbulent world. *Amazonia Investiga*, 10(46), 51–70. <https://doi.org/10.34069/AI/2021.46.10.5>
- Logistics during the war: how Ukrainian businesses organize transport flows*. (2022 September 7). Ukrinform. https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/3566470-logistika-pid-cas-vijni-ak-ukrainskomu-biznesu-organizuvati-transportni-potoki.html
- Verenova, D. (2022). Almost 80 % of relocated enterprises resumed work at new locations. *24 business* [in Ukrainian]. Retrieved 26.09.2023 from https://24tv.ua/business/relokatsiya-ukrayinskih-pidpriyemstv-mayzhe-80-vidsotkiv-vidnovili_n2188282
- Williams, N., Vorley, T., & Ketikidis, P.H. (2013). Economic resilience and entrepreneurship: A case study of the Thessaloniki City Region. *Local economy*, 28(4), 399–415.

Oleksandr ROZHKO, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-8415-2084

e-mail: rozhko_s@ukr.net

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Zoriana ZALUZHNA, PhD Student

ORCID ID: 0009-0000-7561-6000

e-mail: zoriushka77@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/15>

p. 115–123

FEATURES OF CONSTRAINT POLICY IN BUDGETING OF STATE AUTHORITIES DURING MARTIAL LAW

Background. The article's purpose is to analyze the constraints, primarily financial, in the budgeting process of Ukraine's state authorities. These constraints are imposed by the government to implement an effective economic policy amid crisis situations, especially the invasion of the Russian Federation in our country. The object of the study is the budgeting process, while the subject is the policy of limitations in budgeting for state authorities. This policy is realized, taking into account the priorities, relevance, and development perspectives in various areas of their activity.

Methods. To achieve the research objectives, modern research methods were used: analysis of legal and normative acts, generalization of existing theoretical approaches, statistical data analysis, expert assessments, and synthesis of information from scientific and journalistic sources.

Results. Based on the conducted research, it was determined that the budget, as a reflection of the state's priorities, should portray both operational-tactical and strategic goals. It should ensure the efficiency of mechanisms and transparency in spending funds according to the defined state policy, which should establish trust and positive expectations in society.

Conclusions. It is proposed to return to medium-term budget planning, which would enhance the effectiveness of state resource utilization by budgetary process participants. A deliberate and thoughtful approach to determining expenditure directions would bolster the country's defense capabilities and fulfill the state's social obligations.

Bohdan, T.P. (2021). National debt and loans during war and post-war adjustment methods. *Finances of Ukraine*, 4, 27–45 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.027>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2021). *On the approval of the procedure for the State Treasury Service to exercise its powers in a special mode under martial law*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 09.06.2021 No. 590 as of 14 Sept. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022a). *Some issues of receiving, using, accounting, and reporting charitable assistance*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 05.03.2022 No. 202) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022b). *Some issues of the formation and execution of local budgets during martial law*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 11.03.2022 No. 252 as of 3 May 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/252-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022c). *Issues of implementation and enforcement of legal measures during the martial law in Ukraine*. (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 24.02.2022 No. 181-r). [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/245-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022d). *On the allocation of funds to the reserve fund of the state budget*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 10.03.2022 № 245) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/245-2022-n#Text>

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2022e). *On the direction of funds to the reserve fund of the state budget*. (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01.04.2022 No. 401 as of 20 April 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/401-2022-n#Text>

Lunina, I.O. (2022). Potential of public finances for wartime expenditures and post-war recovery of Ukraine. *Finances of Ukraine*, 8, 7–26 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.08.007>

Lutyi, I.O., Rozhko, O.D., & Lutyi, S.I. (2022). Optimization of Ukraine's state budget expenditures in wartime. *World of Finances*, 4(73), 45–55 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045>

- Ministry of Finance of Ukraine. (2023). *On the preparation of budget requests for 2024–2026*. (Letter from the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.08.2023 No. 04110-08-2/21527) [in Ukrainian]. https://storage.dtkr.ua/files/NikoNews/Лист_мінфін_2024_2026.pdf
- Omelyanenko, Ye. P. (2020). Problems of material form of social protection of workers of the Prosecutor's Office of Ukraine. *Juridical science*, 11(113), 196–203 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32844/2222-5374-2020-113-11.26>
- President of Ukraine. (2023). *Over 1 trillion UAH will be allocated for the security and defense sector in the draft state budget for 2023 – Volodymyr Zelenskyy*. (Official internet representation of the President of Ukraine) [in Ukrainian]. <https://www.president.gov.ua/news/na-sektor-bezpeki-j-oboroni-u-proekti-derzhavnogo-byudzhetu-77577>
- Radionov, Yu.D. (2022). State finances in wartime and post-war periods. *Finances of Ukraine*, 10, 44–65 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.10.044>
- UP. Podcasts. (2023, September 21). *With the head of the budget committee Roxolana Pidlasa about the state budget-2024 – "Chronicles of the economy"* [Video] YouTube [in Ukrainian]. <https://www.youtube.com/watch?v=xEqAYgXT1qc>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1971). *Labor Code of Ukraine*. (Code of Ukraine dated 10.12.1971 No. 322-VIII as of 1 Oct. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1999a). *On the sources of financing for state authorities*. (Law of Ukraine dated 30.06.1999, No. 783-XIV as of 1 Oct. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/783-14#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1999b). *On the subsistence minimum*. (Law of Ukraine dated 15.07.1999 No. 966-XIV as of 20 Jan. 2018). [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). *Budget Code of Ukraine*. (Code of Ukraine dated 08.07.2010 No. 2456-VI as of 13 Sept. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2012). *On charitable activities and charitable organizations*. (Law of Ukraine dated 05.07.2012 No. 5073-VI as of 11 Dec. 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2014a). *On corruption prevention*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014 No. 1700-VII as of 3 Aug. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2014b). *On the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014 No. 1698-VII as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1698-18#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2014c). *On the Prosecutor's Office*. (Law of Ukraine dated 14.10.2014 No. 1697-VII as of 9 July 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-18#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2015a). *On the State Bureau of Investigations*. (Law of Ukraine dated 12.11.2015 No. 794-VIII as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-19#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2015b). *On the legal regime of martial law*. (Law of Ukraine dated 12.05.2015 No. 389-VIII as of 20 Aug. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). *On the judiciary and the status of judges*. (Law of Ukraine dated 02.06.2016 No. 1402-VIII as of 23 Dec. 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). *On the State Budget of Ukraine for 2021*. (Law of Ukraine dated 15.12.2020 No. 1082-IX as of 9 Dec. 2021) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2021a). *On the Bureau of Economic Security of Ukraine*. (Law of Ukraine dated 28.01.2021 No. 1150-IX as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2021b). *On the State Budget of Ukraine for 2022*. (Law of Ukraine dated 02.12.2021 No. 1928-IX as of 31 Mar. 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2022a). *On amendments to certain legislative acts of Ukraine regarding the optimization of labor relations*. (Law of Ukraine dated 01.07.2022 No. 2352-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2352-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2022b). *On amendments to section VI "Final and transitional provisions" of the Budget Code of Ukraine and other legislative acts of Ukraine*. (Law of Ukraine dated 15.03.2022 No. 2134-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2134-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2022c). *On the State Budget of Ukraine for 2023*. (Law of Ukraine dated 03.11.2022 No. 2710-IX as of 21 July 2023) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2022d). *On the organization of labor relations under martial*. (Law of Ukraine dated 15.03.2022 No. 2136-IX as of 19 July 2022) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2023). *On the State Budget of Ukraine for 2024*. (Draft law dated 15.09.2023 No. 10000) [in Ukrainian]. <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/42796>
- Yefimenko, T.I., & Ivanov, Yu.B., Karpova V.V. (2022). Tax benefits under martial law: compliance risk management. *Finances of Ukraine*, 4, 7–26 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.007>

Iryna SOFISHCHENKO, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0001-6465-8272

e-mail: iryna.sofishchenko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/16>

p. 124–130

FOREIGN INVESTMENT PROMOTION POLICY TOOLS: MONITORING AND CHALLENGES IN THE RECOVERY OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Background. *The purpose of the article is to develop proposals for improving the policy of foreign investment promotion under the conditions of recovery of the Ukrainian economy considering the peculiarities of the methods and mechanisms of using foreign investment promotion tools, generalizing the domestic experience of their application. The article critically summarizes the experience of developing the Ukrainian foreign investment promotion policy, which allows for determining the direction of its adaptation in modern conditions.*

Methods. *A definition is provided for the concept of "policy to promote foreign investment". In accordance with the objectives of the study, monitoring of fiscal, financial, and administrative instruments is carried out, and the selection of methods and policy instruments is based on the author's approaches to their typology.*

Results. *An assumption has been made that the recovery of Ukraine's economy based on the attraction of foreign investments needs to take into account the results of the previous domestic experience of using the tools of the investment promotion policy. The limitations of the use of fiscal policy instruments, which necessitate the coordination of the system of the*

country's economic policies, are determined. Defects in the practice of applying financial policy instruments are identified. The experience of reforming the system of administrative instruments is summarized. Based on the results of the research, the factors that lead to the formation of a new political cycle of determining priorities, goals, tasks, and designing policy measures for the promotion of foreign investments have been identified.

Conclusions. The article substantiates the importance of designing measures to influence the investment environment and investment activity based on a comprehensive and coordinated approach to the use of policy instruments, ensuring the balance of stakeholders' interests, taking into account changes in the external environment of policy formation, restrictions and challenges related to the current state of the economy.

Arons, S. (2022, June 2). *Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says*. Bloomberg. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says>

Arons, S. (2022, June 2). *Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says*. Bloomberg. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says>

Filyppova, S.V., & Saadzhan, V.A. (2021). Economic development of Ukraine: types of strategies and problems of investing in modern conditions. *Management as a factor of sustainable development in the coordinates of the paradigm of economic systems: monograph*. In S.V. Filyppova, O.I. Prodius (Eds.). Publishing "Bondarenko M.O.", 6–39 [in Ukrainian].

Khudaverdieva, V.A. (2018). Strategy for attracting foreign investments to the economy of Ukraine. *Finances of Ukraine*, 6, 71 [in Ukrainian].

Marchak, D., & Markuts, Yu. (2020). *Invisible subsidies. Who loses and how much, and who gains in Ukraine from tax money?* Promote Ukraine [in Ukrainian]. <https://www.promoteukraine.org/uk/nevidimi-subsidii-hto-i-skilki-vtrachae-a-hto-otrimue-v-ukraini-vid-podatkovih-pilg/>

Movchan, V., & Rogoff, K. (2022) International Trade and Foreign Direct Investment. *Rebuilding Ukraine: Principle and Policies*. In Y. Gorodnichenko, I. Sologoub & B. Weder di Mauro. (Eds.), CEPR Press, 131–180 [in Ukrainian]. https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf

Minfin. (2023). *Direct foreign investment*. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>

Natsionalnyi bank Ukrainy. (2022). *Estimation of the volume of foreign direct investments in which the final controlling investor is a resident (round tripping) for 2010–2021* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_tripping_pr_2022-03-31.pdf

Natsionalnyi bank Ukrainy (2023). *Estimation of the volume of foreign direct investments in which the final controlling investor is a resident (round tripping) for 2010–2022* [in Ukrainian]. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_tripping_ICL-DFS_pr.pdf?v=4

Nechyporuk, O. (2023). The problem of attracting foreign investment in Ukraine during the war. *Economy and society*, 54 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2016). *OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016*. <https://www.oecd.org/countries/ukraine/oecd-investment-policy-reviews-ukraine-2016-9789264257368-en.htm>

Purii, H.M. (2020). The current state and main trends of foreign direct investment attraction in the economy of Ukraine. *Money, finance and credit*, 44, 199–203 [in Ukrainian].

Rozhko, I. (2021, February 8). *Foreign investors are not interested in IT companies with FOP – a lawyer*. Fakty [in Ukrainian]. <https://fakty.com.ua/ua/ukraine/20210208-inozemnyh-investoriv-ne-tsikavlyat-it-kompaniyi-z-fopamy-yuryst/>

Shvets, Yu.O., & Burdylo, O.V. (2017). Assessment of the investment climate in Ukraine: the state, problems and ways its improvement. *Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University*, 12(2), 165–168 [in Ukrainian].

Sofishchenko, I. (2023). Financial and fiscal instruments of foreign investment promotion policy under the conditions of recovery of the Ukrainian economy. *Economy and society*, 54 [in Ukrainian]. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2798>

State Tax Service of Ukraine. (2022, December 9). *Investment projects with significant investments in Ukraine: tax preferences* [in Ukrainian]. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/638899.html>

State Tax Service of Ukraine. (2023, June, 19). *Regarding the rates of basic taxes in Ukraine compared to the rates of taxes in the EU countries in Ukrainian*. <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/685400.html>

Tymots, M., & Stakhiv, H. (2023). Financial aspects of attracting foreign investment at the martial law conditions. *Economy and society*, 47 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-70>

UkraineInvest. (2021). *National strategy for increasing foreign direct investment in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://ukraineinvest.gov.ua/fdi-strategy/>

Ukrinform. (2022, September 30). *The Bayraktar company investing \$100 million in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3768047-kompaniya-baykar-investue-v-ukrainu-100-miljoniv.html>

UNCTAD. (2022). *World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment*. [https://unctad.org/publications-search?f\[0\]=product%3A397](https://unctad.org/publications-search?f[0]=product%3A397)

Verkhovna Rada of Ukraine. (2012a). *On stimulating investment activity in priority sectors of the economy with the aim of creating new jobs* (Law of Ukraine dated September 6, 2012, No. 5205-VI (lost official in 2023)) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5205-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2012b). *On Industrial Parks* (Law of Ukraine dated June 21, 2012, No. 5018-VI) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2015). *On Licensing of Certain Types of Business Activity* (Law of Ukraine dated 02.03.2015, No. 222-VIII) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). *On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Abolishing Mandatory State Registration of Foreign Investments* (The Law of Ukraine dated May 1, 2016 No. 2763) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-19#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2019). *On Concession Zakon Ukrainy "Pro kontsesiiu"* (Law of Ukraine dated October 2, 2019 No. 155-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). *On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine Regarding Improvement of Tax Administration, Elimination of Technical and Logical Inconsistencies in Tax Legislation* (The Law of Ukraine dated January 16, 2020, No. 1209-1) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021a). *On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Taxation Features of Business Entities Implementing Investment Projects with Significant Investments in Ukraine* (The Law of Ukraine dated March, 2, 2021, No. 1293-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1293-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2021b). *On Amendments to Clause 4 of Chapter XXI "Final and Transitional Provisions" of the Customs Code of Ukraine regarding exemption from import duty taxation of new equipment (equipment) and accessories for it imported for the implementation of an investment project with significant investments for the implementation of a special investment contract* (The Law of Ukraine dated March 2, 2021, No. 1294-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1294-20#Text>

Verkhovna Rada of Ukraine. (2022). *On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Creating Favorable Conditions for the Activity of Industrial Parks in Ukraine* (Law of Ukraine dated June 21, 2022, No. 2330-IX) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#Text>

Andriy STAVYTSKYI, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0002-5645-6758
e-mail: a.stavytskyi@knu.ua
Lucian Blaga University of Sibiu, Romania
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

Ganna KHARLAMOVA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-3614-712X
e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua
Lucian Blaga University of Sibiu, Romania
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

Viktor SHPYRKO, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-4955-2685
e-mail: viktor.shpyrko@knu.ua,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/18>
p. 131–142

INFLUENCE OF POLITICAL AND TECHNOLOGICAL FACTORS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT: COMPARATIVE ECONOMIC AND MATHEMATICAL ANALYSIS OF UKRAINE AND COUNTRIES OF THE WORLD

Background. Over the past quarter century, there has been a noticeable increase in foreign direct investment (FDI), especially in developing countries. The relevance of this research stems from geopolitical changes, technological progress, and the crucial role of FDI in financing economic and social development. This article is dedicated to examining (FDI) in the context of determining factors that make a recipient country attractive.

Methods. The selected key influencing factors include political and technological aspects across seven different countries worldwide, including Ukraine. Using regression modeling methods for seven countries (Ukraine, Germany, the United Kingdom, Lithuania, Romania, the United States, and Japan), we have identified the key factors that have the greatest impact on FDI in each of these countries.

Results. The analysis highlights the importance of factors such as political stability and the import of ICT goods for attracting FDI to Ukraine. However, the study emphasizes that such involvement necessitates the establishment of political stability within the country and the development of an export-oriented economy. It underscores the crucial importance of opening international markets for Ukrainian products to facilitate economic growth and attract foreign investment.

Conclusions. The article concludes by emphasizing the significance of attracting FDI for the reconstruction of infrastructure, businesses, and the IT market, particularly with regard to funding from international organizations and investment by international corporations in Ukraine and other post-war partner countries. However, this involvement requires the achievement of political stability in the country, as well as the formation of an economy focused on the export of goods. For this reason the opening of international markets for Ukrainian products is crucial.

Adams, G. (2020). *The politics of defense contracting: The iron triangle*. Routledge.

Agrawal, A., Gans, J., & Goldfarb, A. (2018). *Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence*. Harvard Business Press.

Balabanova, N., & Bondarenko, O. (2018). Evaluation of the impact of direct foreign investment on the economic development of the country. *Bulletin of the Mariupol State University. Series "Economics"*, 16, 58–67 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmduek_2018_16_9

Barrell, R., & Nahhas, A. (2021). Competitiveness, R&D and the Pattern of FDI in the OECD. *Economics and Finance Working Paper Series. Working Paper No. 2021*. <https://www.brunel.ac.uk/economics-and-finance/research/pdf/2021-Nov-RB-Competitiveness-RD-and-FDI-in-the-OECD.pdf>

Bhattacharya, A. (2020). Impact of Information and Communication Technology on Foreign Direct Investment: A Study on Selected Developing Economies. *Role of IT-ITES in Economic Development of Asia*, 63–82. https://doi.org/10.1007/978-981-15-4206-0_6

Bila, I., & Shevchenko, O. (2020). Social responsibility of the state and business as a condition for the development of the social economy. *Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences*, 5(1), 10–15 [in Ukrainian]. <http://spne.ukma.edu.ua/article/view/213113/213172>

Borysenko, I. (2012, December 24). *Romania – from the "Backyard" of Europe in the Soviet Block to Reliable Partnership in the European Union and NATO* [in Ukrainian]. https://bintel.org.ua/nash_archiv/arxiv-evroatlantichna-integraciya/rumyniya-v-evropejskom-sojuze-i-nato/

Bothale, E. K. (2019). Tax and customs duty administration in Botswana. *Botswana Notes and Records*, 51, 106–117.

Butcher, M. (2021, September 7). *Locals share why Vilnius, Lithuania is becoming an international startup hub*. TechCrunch+. <https://techcrunch.com/2021/09/07/locals-share-why-vilnius-lithuania-is-becoming-an-international-startup-hub/>

Casella, B., & Formenti, L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational corporations*, 25(1), 101–130. <https://doi.org/10.18356/cb688e94-en>

Castro, C., & Nunes, P. (2013). Does corruption inhibit foreign direct investment? *Politica*, 51(1), 61–83. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64528862003>

Deakin, S. (2016). *The contribution of Labor Law to Economic Development and Growth*. Working Papers wp478, Centre for Business Research, University of Cambridge. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2023/05/cbrwp478.pdf>

Devereux, M. P., & Freeman, H. (1995). The impact of tax on foreign direct investment: empirical evidence and the implications for tax integration schemes. *International Tax and Public Finance*, 2(1), 85–106. <https://doi.org/10.1007/BF00873108>

Djankov, S., & Zhang, E. (2020, December 4). *The recent fall in FDI flows to the US*. The Centre for Economic Policy Research. <https://cepr.org/voxeu/columns/recent-fall-fdi-flows-us>

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2021). *Digital technologies for a new future (LC/TS.2021/43)*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46817/S2000960_en.pdf

Economou, F. (2019). Economic freedom and asymmetric crisis effects on FDI inflows: The case of four South European economies. *Research in International Business and Finance*, 49(2), 114–126. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.02.011>

European Investment Bank, Gattini, L., & Baiashvili, T. (2020). *Impact of FDI on economic growth – The role of country income levels and institutional strength*. Publication Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2867/846546>

- Feng, Y. (1997). Democracy, Political Stability and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 27(3), 391–418. <https://doi.org/10.1017/S0007123497000197>
- Financial Club. (2022, February 11). *Ukraine lost \$280 billion from the war with Russia*. [in Ukrainian]. <https://finclub.net/ua/news/ukraina-vtratyta-vid-viiny-z-rosiieiu-usd280-mlrd-vvp.html>
- Folkerts-Landau, D. F. I., Mathieson, D. J., Goldstein, M., Rojas-Suárez, L., Lizondo, J. S., & Lane, T. D. (1991, Apr. 15). *Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557752055.084>
- Gapminder (n. d.). *Democracy Index*. <https://www.gapminder.org/data/documentation/democracy-index/>
- Haudi, H., Wijoyo, H., & Cahyono, Y. (2020). Analysis of most influential factors to attract foreign direct investment. *Journal of Critical Reviews*, 7(13).
- Helliwell, J.F. (1994). Empirical Linkages Between Democracy and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 24(2), 225–248. <https://doi.org/10.1017/S0007123400009790>
- Hordiichuk, D. (2022, May 26). *Ukraine wants partner countries to issue state guarantees for investing in Ukraine*. Economic Pravda [in Ukrainian]. <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/26/687480/>
- Hossain, S. (2016). Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: Evidence from developing countries. *International Journal of Economics and Finance*, 8(11), 200–214. <https://doi.org/10.5539/ijef.v8n11p200>
- Huang, Y., Jiang, N., & Zhang, Y. (2021). Does internet security matter for foreign direct investment? A spatial econometric analysis. *Telematics and Informatics*, 59, 101559.
- Khan, M. M., & Akbar, M. I. (2013). The impact of political risk on foreign direct investment. *International Journal of Economics and Finance*, 5(8), 147–156. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v5n8p147>
- Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>
- Khomenko, I., Volynets, L., & Shamkalo, A. (2021). Features of the inflow of foreign direct investment and their impact on the economy of Ukraine. *Problems and Prospects of Economics and Management*, 1(25), 15–26. [in Ukrainian]. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1\(25\)-15-26](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-1(25)-15-26)
- Korsah, E., Amanamah, R.B., & Gyimah, P. (2022). Drivers of foreign direct investment: new evidence from West African regions. *Journal of Business and Socio-economic Development*. <http://dx.doi.org/10.1108/JBSED-12-2021-0173>
- Latif, Z., Mengke, Y., Danish, Ximei, L., Pathan, Z.H., Salam, S., & Jianqiu, Z. (2018). The dynamics of ICT, foreign direct investment, globalization and economic growth: Panel estimation robust to heterogeneity and cross-sectional dependence. *Telematics and Informatics*, 35(2), 318–328. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2017.12.006>
- Meyer, D.F., & Habanabakize, T. (2018). An analysis of the relationship between foreign direct investment (FDI), political risk and economic growth in South Africa. *Business and Economic Horizons*, 14(4), 777–788. <http://dx.doi.org/10.15208/beh.2018.54>
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023). (Official site) [in Ukrainian]. Retrieved September 16, 2023 from <https://mof.gov.ua/uk>
- Nunnenkamp, P. (2001). Foreign direct investment in developing countries: What policymakers should not do and what economists don't know. *Kieler Diskussionsbeiträge*, 380. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/2616/1/kd380.pdf>
- OECD Data. (2023). *Gross domestic spending on R&D*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
- OECD iLibrary. (n. d.). *Foreign direct investment (FDI)*. <https://doi.org/10.1787/9a523b18-en>
- OECD.Stat. (n. d.). *Government budget allocations for R&D*. Retrieved September 18, 2023 from https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GBARD_NABS2007
- Omodero, C. O., Ujah, P. I., & Iyoha, F. O. (2022). Foreign Direct Investment and Information Communication Technology Taxation Effects on Tax Income Growth. *Revue d'Intelligence Artificielle*, 36(3), 387–393. <https://doi.org/10.18280/ria.360306>
- Panchenko, Y. (2022, May 19). *EU Plans Hundred Billions for "Rebuild Ukraine", but Issues Remain*. European Pravda [in Ukrainian]. <https://www.eurointegration.com.ua/eng/articles/2022/05/19/7139698/>
- Parashchii, O., Palaidd, O., & Boiarchuk, D. (2022, May 24). *Is Ukraine ready for reconstruction and economic recovery? Conclusions. The price of the state* [in Ukrainian]. <https://cost.ua/chy-gotova-ukrayina-do-vidbudovy-ta-ekonomichnogo-vidnovlennya/>
- Pavliuk, O. (2022, January 25). *The price of war: how the threat of Russian invasion affects the Ukrainian economy*. Suspilne News [in Ukrainian]. <https://suspilne.media/201014-cina-vijni-ak-zagroza-vtorgnenna-rosii-vpline-na-ukrainsku-ekonomiku>
- Poletaev, O. (2013). Financial aspects of attracting foreign investment in the economy of Ukraine. *Investment: Practice and Experience*, 10, 21–27 [in Ukrainian]. <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2818&i=3>
- Poulsen, L.S., & Hufbauer, G.C. (2011). Foreign direct investment in times of crisis. *Transnational Corporations*, 20(1), 19–38. https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/1471844/1/Poulsen_Poulsen%20and%20Hufbauer_extracted.pdf
- Qureshi, F., Qureshi, S., Vo, X.V., & Junejo, I. (2021). Revisiting the nexus among foreign direct investment, corruption and growth in developing and developed markets. *Borsa Istanbul Review*, 21(1), 80–91.
- Research on Investment (2019, September 11). *The Impact of Automation on Global FDI*. <https://researchoninvestment.com/infographic/the-impact-of-automation-on-global-fdi/>
- Reuters. (2016, July 13). *U.S. foreign direct investment jumps 68 percent in 2015, inversions a factor*. <https://www.reuters.com/article/us-usa-economy-investment-idUSKCN0ZT26Q>
- Samotoenkova, E.V. (2019). An investment activity of Ukraine: trends and prospect. *Efficient Economy*, 5 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.46>
- Sánchez-Muñoz, C., Matei, S., & Howell, K. (2021, December 16). The World's Top Recipients of Foreign Direct Investment. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2021/12/16/the-worlds-top-recipients-of-foreign-direct-investment>
- Satyanand, P.N. (2021). Foreign Direct Investment and the Digital Economy. *ARTNeT on FDI Working Paper Series*, 2. <https://artnet.unescap.org/fdi/resources/publications/foreign-direct-investment-and-digital-economy>
- Schneider, F., & Frey, B.S. (1985). Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, 13(2), 161–175. https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a13_3ay_3a1985_3ai_3a2_3ap_3a161-175.htm
- Singh, D., & Gal, Z. (2020). Economic freedom and its impact on foreign direct investment: global overview. *Review of Economic Perspectives*, 20(1), 73–90. <https://doi.org/10.2478/revecp-2020-0004>
- Somchenko, V., Zachepylo, D., & Korokhova, M. (2020). Analysis of the impact of investments on Ukraine's GDP. *Market Infrastructure*, 49, 345–351 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32843/infrastructure49-60>
- Sooreea-Bheemul, B., Rasool, U.S., & Sooreea, R. (2020). Does economic freedom matter to foreign direct investment in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(3), 195–207. <https://doi.org/10.32479/ijefi.9597>
- Stavytskyy, A.V., & Kozub, M.B. (2020). Modeling of Economic Convergence Processes in Eastern Europe Countries. *Ekonomika*, 99(2), 6–19.
- Stavytskyy, A.V., Kharlamova, G., Giedraitis, V., & Sengul, E.C. (2019). Gravity model analysis of globalization process in transition economies. *Journal of international studies*, 322–341.

- Stephenson, M., Eden, L., Kende, M., Kimura, F., Sauvart, K.P., Srinivasan, N., Tajoli, L., Zhan, J. (2021). *Leveraging digital FDI for capacity and competitiveness: How to be smart*. https://www.t20italy.org/wp-content/uploads/2021/09/TF3_PB06_LM0_def.pdf
- The Heritage Foundation. (2023). *2023 Index of Economic Freedom*. Retrieved September 15, 2023, from <https://www.heritage.org/index/about>
- Thies, C.F., & Baum, C.F. (2020). The Effect of War on Economic Growth. *Cato Journal*, 40(1). <https://www.cato.org/cato-journal/winter-2020/effect-war-economic-growth>
- Uddin, M., Alam, A., Yazdifar, H., & Shubita, M. (2022). Terrorism, innovation and venture capital. *Journal of Economic Studies*, 49(2), 330–345. <https://doi.org/10.1108/JES-08-2020-0404>
- Ukrinform. (2022, June 5). *In Ukraine, foreign investors can be offered a "military" insurance service* [in Ukrainian]. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3500253-v-ukraini-inozemnim-investoram-mozut-zaproponuvati-poslugu-z-voennogo-strahuvannya.html>
- UN E-Government Knowledgebase (2023). *E-Government Development Index*. Retrieved September 18, 2023 from <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine>
- U.S. Department of State (2019). *2019 Investment Climate Statements: China*. Retrieved September 18, 2023 from <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/china/>
- The World Bank (2023, May 31). *Worldwide Bureaucracy Indicators Dashboard*. <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2019/05/21/worldwide-bureaucracy-indicators-dashboard>
- World Bank Open Data. (2023a, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023b, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) – Ukraine*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2020&locations=UA&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023c, May 31). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – United States, China, United Kingdom, Germany*. Retrieved September 16, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=US-CN-GB-DE&start=1992&view=chart>
- World Bank Open Data. (2023d, May 31). *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism: Estimate*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/PV.EST?view=map>
- World Bank Open Data. (2023e, May 31). *Computer, communication and other services (% of commercial service exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.OTHR.ZS.WT>
- World Bank Open Data. (2023f, May 31). *ICT goods exports (% of total goods exports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.ICTG.ZS.UN>
- World Bank Open Data. (2023g, May 31). *ICT goods imports (% of total goods imports)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/TM.VAL.ICTG.ZS.UN>
- World Bank Open Data. (2023h, May 31). *Individuals using the Internet (% of population)*. Retrieved September 18, 2023 from <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS>
- Yahyaoui, I. (2021). *How corruption mitigates the effect of FDI on economic growth?* Munich Personal RePEc Archive. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111190/1/MPRA_paper_111190.pdf
- Yildirim, D.Ç., & Arun, K. (2019). Effects of economic clusters, FDI and R&D on innovation: developing countries in European monetary union example. *International Journal of Innovation*, 7(2), 236–251.
- Yin, Z. H., & Choi, C. H. (2022). Has the Internet increased FDI, economic growth, and trade? *Evidence from Asian economies*. *Information Development*, 38(2), 192–203.
- Zhou, Y., Tang, Z., Qian, X., & Mardani, A. (2021). Digital manufacturing and urban conservation based on the Internet of Things and 5 G technology in the context of economic growth. *Technological Forecasting and Social Change*, 170(4). <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120906>
- Zolotaryova, O.V. (2019). The policy of attracting foreign direct investment: ways of improvement and impact on activity mobility. *Problems of economics and political economy*, (1), 24–48 [in Ukrainian].

Alla STEPANOVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-1711-7948

e-mail: stepanova_alla@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Sergii KALNYI, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-0966-9320

e-mail: sergkalnyi@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/17>

p. 143–149

STRATEGIC ANALYSIS TOOLKIT IN ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Background. The key criterion for choosing an investment object is the level of its investment attractiveness. In the presence of various methods of assessing the level of investment attractiveness, there is a risk of subjective assessment, which can lead to financial losses. The analysis of the enterprise using the methods of strategic and financial analysis provides the result, which helps to fully assess the prospect of investment in a selected object, industry, or territory. The purpose of the study is to determine the level of investment attractiveness of the enterprise in the field of television and to consider possible directions for its increase to ensure competitiveness in the domestic market. The object of the study is the process of determining the investment attractiveness of a media company.

Methods. Methods of analysis and synthesis (analysis of the media market and identification of key players on it), strategic analysis for positioning the research object through the construction of a competitiveness polygon and a matrix of strategic orientations for the media market company, financial analysis methods for calculation were used to reveal the purpose and objectives of the research. integral indicator of the investment attractiveness of the company.

Results. Approaches to the assessment of the investment attractiveness of the enterprise and the peculiarities of the application of the integral indicator in this process have been studied. The advantages and disadvantages of this method are highlighted. An integral indicator of the assessment of the investment attractiveness of the enterprise in the field of television is applied. The state of the media market was analyzed and the competitiveness of its main participants was assessed according to

such factors as: personnel potential, resource potential, production capabilities, investment potential, recognition and adaptability to new conditions.

Conclusions. The competitive advantages of the enterprise were determined and a matrix of strategies was developed to increase its investment attractiveness by identifying the main problems in the enterprise's activities in the following areas: human capital, innovation capital, production and technical capabilities. The work on eliminating the identified gaps in the company's activities will contribute to the promotion of the manufactured product on the domestic market and the promising Eastern European market, in accordance with the company's strategic plans.

Bashynska, I., Smokvina, G., Yaremko, L., Lemko, Y., Ovcharenko, T., & Zhang, S. (2022). Assessment of investment and innovation image of the regions of Ukraine in terms of sustainable transformations. *Acta Innovations*, 43, 63–77. <https://doi.org/10.32933/ActaInnovations.43.6>

Binda, J.P., Prokopenko, M., Ramskyi, A., Shuplat, O., Halan, L., & Mykhaylenko, D. (2020). Assessment of investment attractiveness of industrial enterprises. *International Journal of Management (IJM)*, 11(2), 27–35. <https://ssrn.com/abstract=3551999>

Fishman, Jay E., Pratt, Shannon P., Morrison, & William J. (2006). *Standards of Value: Theory and Applications*, Wiley, 1 ed.

Foreign direct investment in Ukraine (2002-2023). (n.d.). <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> [in Ukrainian].

Fyliuk, H., & Akulenko K. (2018). Methodological principles of evaluation of investment attractiveness of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(5), 387–395. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-387-395>

Kharlamova, G.O. (2009). Indicators of investment attractiveness of Ukraine. *Current problems of the economy*, 3(93), 45–56 [in Ukrainian].

Kharlamova, G. (2014). Investment attractiveness of Ukrainian regions: Rating assessment and marketing promotion. *Journal of International Studies*, 7(1), 9–26. <http://doi.org/10.14254/2071-8330.2014/7-1/1>

Mayorova, T.V. (2009). *Investment activity: understudy*. Center of educational literature [in Ukrainian].

Mysaka, G.V., & Derun I. A. (2018). Determination and assessment of indicators of the company's investment attractiveness based on financial reporting data. *Finances of Ukraine*, 3, 116–128 [in Ukrainian]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_3_9

Naidovska, A., & Andrienko, Ya. (2023). Systematization of methods of analysis of the investment attractiveness of the enterprise. *Young Scientist*, 6(118), 84–88 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-6-118-17>

Nosova, O.V. (2007). Investment attractiveness of the enterprise. *Strategic priorities*, 1(2), 120–126 [in Ukrainian].

Ovcharenko, T., & Stepanova, A. (2017). Methodical approaches to determining the investment attractiveness of Ukrainian industries. *Young Scientist*, 5(45), 684–689 [in Ukrainian].

The method of integral assessment of the investment attractiveness of enterprises and organizations. (1998). Verkhovna Rada of Ukraine. (Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy N 214/2654 of 23.02.1998) [in Ukrainian]. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>

Yastremska, O.M. (2003). *Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical principles*. VD "INZHEK" [in Ukrainian].

Antonina SHOLOIKO, DSc (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-1239-4281,

e-mail: sholoiko@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Pengyue HOU, PhD Student

ORCID ID: 0009-0004-6009-1060

e-mail: 1515650130a@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2023/223-2/19>

p. 150–156

CONCEPTUALIZATION OF FINANCIAL TRADING

Background. Financial trading is a crucial aspect of modern economies. Nowadays it is also a field of study that has received great attention from researchers and financial institutions worldwide. At the same time, the concept of financial trading has gradually become more complex against the background of globalization and the digital economy. The purpose of the article is to scientifically and comprehensively define the concept of "financial trading." To achieve this purpose, the following tasks were done: to construct the definition of financial trading; to generalize the characteristics of the main financial trading participants (individual traders, institutional investors, high-frequency traders, market makers, brokers, and sovereign wealth funds); to create a comprehensive classification of financial trading.

Methods. During this research, a seven-step methodology of definition construction by A. Starostina and V. Kravchenko was applied, a grouping method for dividing financial trading participants into categories, and a combination of hierarchical and faceted classification methods were used.

Results. Consequently, a scientific definition of financial trading (including three components: essence, content, and result), a grouping of the main participants of financial trading (systemic and investment participants) and a comprehensive classification of financial trading were suggested.

Conclusions. These findings are basic for financial regulators and market practitioners seeking to improve the efficiency, stability, and inclusiveness of financial trading. For academics, this study will contribute to the future research of seeking the profitability improvement of financial investment through financial trading and exploring the perspective development of financial trading technology.

Alves, L.G.A., Sigaki, H.Y.D., Perc, M., & Ribeiro, H.V. (2020). Collective dynamics of stock market efficiency. *Scientific Reports*, 10(1). <https://doi.org/10.1038/s41598-020-78707-2>

Andrew, W.Lo. (2004). The Adaptive Markets Hypothesis. *The journal of portfolio management*, 30(5), 15–29. <https://doi.org/10.3905/jpm.2004.442611>

Arthur, J.N., Williams, R.J., & Delfabbro, P.H. (2016). The conceptual and empirical relationship between gambling, investing, and speculation. *Journal of Behavioral Addictions*, 5(4), 580–591. <https://doi.org/10.1556/2006.5.2016.084>

BajajFinserv. (2022). *Stock Trading vs. Investing. Which is better for long-term goals?* <https://www.bajajfinservsecurities.in/web-stories/trading-vs-investing>

- Barber, B.M., & Odean, T. (2013). *The behavior of individual investors*. In Handbook of the Economics of Finance. Elsevier. Vol. 2, Part B, P. 1533–1570. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-459406-8.00022-6>
- Brogaard, J., Hendershott, T., & Riordan, R. (2014). High frequency trading and price discovery. *Review of Financial Studies*, 27(8), 2267–2306. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu032>
- Buczynski, W., Cuzzolin, F., & Sahakian, B. (2021). A review of machine learning experiments in equity investment decision-making: why most published research findings do not live up to their promise in real life. *International Journal of Data Science and Analytics*, 11, 221–242. <https://doi.org/10.1007/s41060-021-00245-5>
- Chen, Z., Knez, P.J., & Ready, M.J. (2014). Do market makers anticipate informed trading through their quotes? *Journal of Finance*, 69(5). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jofi.12211>
- Cooper, M.J., Gulen, H., & Rau, P.R. (2016). *Performance for pay? The relationship between CEO incentive compensation and future stock price performance*. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1572085
- DNBC markets. (2022). *What is financial trading?* <https://www.dnbcmarkets.com/education/what-is-financial-trading>
- Easley, D., & O'Hara, M. (1987). Price, trade size, and information in securities markets. *Journal of Financial Economics*, 19(1), 69–90. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(87\)90029-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(87)90029-8)
- Fabozzi, F.J. (2008). *Handbook of finance*. Vol. I. Financial markets and instruments. https://www.academia.edu/31114136/Fabozzi_Handbook_of_Finance_Vol_I_Financial_Markets_and_Instruments_2008
- Garzarelli, F., Cristelli, M., Pompa, G., Zaccaria, A., & Pietronero, L. (2014). Memory effects in stock price dynamics: evidences of technical trading. *Scientific Reports*, 4, 44–87. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3967202> doi: 10.1038/srep04487
- Green, J.M. (2021, August 7). *What Is a Financial Instrument?* The balance. <https://www.thebalancemoney.com/what-is-a-financial-instrument-5095041>
- Gudžius, P., Kurasova, O., Darulis, V., & Filatovas, E. (2021). Deep learning-based object recognition in multispectral satellite imagery for real-time applications. *Machine Vision and Applications*, 32(4), 98. <https://doi.org/10.1007/s00138-021-01209-2>
- Harris, L. (2002). *Trading and exchanges: Market microstructure for practitioners*. Oxford University Press.
- Hong, H., & Stein, J.C. (2002). A unified theory of underreaction, momentum trading, and overreaction in asset markets. *The Journal of Finance*, 54(6). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/0022-1082.00184>
- Infinox. (2022). *What is Financial Trading?* <https://www.infinox.com/scb/en/ix-intel/what-is-financial-trading>
- Investopedia. (2023a). *Financial Asset Definition and Liquid vs. Illiquid Types*. <https://www.investopedia.com/terms/f/financialasset.asp>
- Investopedia. (2023b). *Financial Instruments Explained: Types and Asset Classes*. <https://www.investopedia.com/terms/f/financialinstrument.asp>
- Investopedia. (2023c). *Trade Definition in Finance: Benefits and How It Works*. <https://www.investopedia.com/terms/t/trade.asp>
- Lawinsider. (2020). *Financial trading definition*. <https://www.lawinsider.com/dictionary/financial-trading>
- Leaver, M., & Reader, T.W. (2016). Human Factors in Financial Trading: an Analysis of Trading Incidents. *Hum Factors*, 58(6), 814–832. <https://doi.org/10.1177/0018720816644872>
- Leem, J., & Kim, H.Y. (2020). Action-specialized expert ensemble trading system with extended discrete action space using deep reinforcement learning. *PLoS One*, 15(7). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0236178>
- Malkiel, B.G. (2003). The efficient market hypothesis and its critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59–82. https://eml.berkeley.edu/~craine/EconH195/Fall_16/webpage/Malkiel_Efficient%20Mkts.pdf
- Pengyue, H. (2023a). Characteristics of financial trading participants. *Shevchenkivska Vesna 2023: Problems and Prospects of Ukraine's Post-War Economic Recovery*, Vol. XXI, 153. Interservis <https://econom.knu.ua/wp-content/uploads/2023/04/Збірник-Шевченківська-весна.docx.pdf>
- Pengyue, H. (2023b). Comprehensive financial trading classification. *World trends and Prospects of development of the financial system of Ukraine*, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Vol. XVI, 185–186. <https://econom.knu.ua/wp-content/uploads/2023/07/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97-%D0%B7%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%82.pdf>
- Petajisto, A. (2010). The index premium and its hidden cost for index funds. *Journal of Empirical Finance*, 18, 271–288. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2010.10.002>
- Sikuni, S. (2021). What is trading? Financial trading explained. <https://www.ig.com/en/trading-strategies/what-is-trading-financial-trading-explained-211001#financial-trading>
- Starostina, A., & Kravchenko, V. (2011). The essence and practical application of the method of construction of the categorical apparatus of economic science (on the example of the concepts "globalization" and "entrepreneurial risk"). *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Series "Economics"*, 128, 5–10 [in Ukrainian]. [Старостина, А., & Кравченко, В. (2011). Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять "глобалізація" та "підприємницький ризик"). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Серія "Економіка"*, 128, 5–10]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2011_128_3
- Teall, J.L. (2018). *Financial Trading and Investing*. (2th Ed.), Academic Press.
- Tradingmasters. (2023). *Financial Trading: our Guide for Beginners and Professionals*. <https://www.tradingmasters.io/blog/financial-trading>
- Wikipedia. (2023). *Trade (finance)*. [https://en.wikipedia.org/wiki/Trade_\(finance\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Trade_(finance))

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Баженова Олена – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: olenabazhenova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

Bazhenova Olena – Doctor of Economics, Professor, Professor of Economic Cybernetics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Булкот Оксана – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки економічного факультету, відповідальний редактор Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: oksanabulkot@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-6311-1459

Анісімова Людмила – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: anisimova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9678-269X

Любкіна Олена – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: liubkina_olena@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-8245-8300

Петровський Микола – кандидат філологічних наук, доцент кафедри іноземних мов, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: e-mail: mykola.petrovsky@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3267-7123

Bulkot Oksana – PhD in International Economics, Associate Profesor, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Anisimova Liudmyla – PhD of Physical & Mathematical Sciences, Associate Profesor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Liubkina Olena – Doctor of Economics, Associate Profesor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Petrovsky Mykola – PhD of Philological Sciences Associate Profesor, Department of Foreign Languages, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Джегрі Білелл – кандидат економічних наук, ст. викладач, Університет Константина 2 Абдельхамида Мехри, Константин, Алжир

Контактна інформація: e-mail: bilhel.djeghri@univ-constantine2.dz, ORCID ID: 0000-0001-8280-8393

Djeghri Billel – PhD in Economics, Senior Lecturer, Constantine 2 University Abdelhamid Mehri, Constantine, Algeria

Дорош Богдан – аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: bogdandorosh@gmail.com, dorosh_b@nubip.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-8642-5071

Dorosh Bohdan – PhD Student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Засадний Богдан – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: b_zasadnyi@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-5308-7248

Кириллов Олександр – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: 19sasha1996@gmail.com, ORCID ID: 0009-0000-3770-0156

Zasadnyi Bohdan – Doctor of Economics, Associate Profesor, Head of Department of Accounting and Audit, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Kyryllov Olexsandr – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Затонацька Тетяна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: tetiana.zatonatska@knu.ua ORCID ID: 0000-0001-9197-0560

Вольвач Олена – аспірантка кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Zatonatska Tetiana – Doctor of Economics, Professor, Professor of Economic Cybernetics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Volvach Olena – PhD Student of Economic Cybernetics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ігнатюк Анжела – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка, головний редактор Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: ignatuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9103-6943

Чередніченко Дар'я – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: darya.cherednichenko@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-1214-6691

Ignatyuk Anzhela – Doctor of Economics, Professor, Head of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

Cherednichenko Daria – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Коваленко Оксана – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: oksana.kovalenko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-6386-6766

Онисенко Тетяна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: tetyanaonysenko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-2176-4168

Микитюк Оксана – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: mykytiuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-8657-7278

Свиридюк Тетяна – кандидат філологічних наук, доцент кафедри іноземних мов, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: e-mail: tetiana.svyrydiuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9482-8228

Кравченко Тетяна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: t.kravchenko.univ@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-3206-9374

Kovalenko Oksana – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Onysenko Tetiana – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economics of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Mykytiuk Oksana – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economics of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Svyrydiuk Tetiana – PhD of Philological Sciences, Associate Profesor, Department of Foreign Languages, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kravchenko Tetiana – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economics of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Корнілова Ірина – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: irynakornilova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-0715-5825

Горбась Ірина – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: gorbas@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1326-5572

Kornilova Iryna – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Management of Innovative and Investment Activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Horbas Iryna – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Management of Innovative and Investment Activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Кузьома Олена – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: lenakuzioma@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3301-0339

Нагачевська Тетяна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: tetiananagachevska@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-5771-1925

Богачук Олег – магістр з економіки, аудитор ТОВ "Делойт енд Туш ЮСК"

Контактна інформація: e-mail: olegbogachuk@gmail.com, ORCID ID: 0009-0002-1528-4117

Kuzioma Olena – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Nagachevska Tetiana – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Bogachuk Oleg – Master's Degree in Economics, Auditor of Deloitte & Touche Ukraine LLC, Kyiv, Ukraine

Купалова Галина – доктор економічних наук, професор кафедри екологічного менеджменту та підприємництва, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: prof.galina@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4486-8349

Демченко Ксенія – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: ksenjakrivko@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9964-1227

Kupalova Galyna – Doctor of Economics, Professor, Department of Environmental Management and Entrepreneurship, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Demchenko Kseniia – Postgraduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Магомедова Аліна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: alinamagomedova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-7638-2098

Magomedova Alina – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economics of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Пашук Лідія – доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: lidiapashchuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-1184-1545

Таволетті Ернесто – PhD з економіки та управління підприємствами та локальними системами, доцент, Університет Мачерати, Мачерата, Італія

Контактна інформація: e-mail: ernesto.tavoletti@unimc.it, ORCID ID: 0000-0002-2225-7574

Pashchuk Lidiia – Doctor of Economics, Associate Profesor, Department of International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tavoletti Ernesto – PhD in Economics, Associate Profesor, University of Macerata, Macerata, Italy

Пригара Ольга – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і бізнес адміністрування, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: olgaprygara@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-8444-819X

Ярош-Дмитренко Людмила – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і бізнес адміністрування, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: liudmilayarosh-dmytrenko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9113-7923

Prygara Olga – PhD, Associate Profesor, Department of Marketing and Business Administration, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Yarosh-Dmytrenko Liudmyla – PhD, Associate Profesor, Department of Marketing and Business Administration, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Рожко Олександр – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: rozhko_s@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-8415-2084

Залужна Зоряна – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: zoriushka77@gmail.com, ORCID ID: 0009-0000-7561-6000

Rozhko Olexsandr – Doctor of Economics, Professor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Zaluzhna Zoriana – Postgraduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Софіщенко Ірина – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: iryna.sofishchenko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-6465-8272

Sofishchenko Iryna – PhD, Associate Profesor, Department of International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ставицький Андрій – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна; Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

Контактна інформація: e-mail: a.stavytskyu@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-5645-6758

Харламова Ганна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна; Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

Контактна інформація: e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

Шпирко Віктор – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: viktor.shpyrko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4955-2685

Stavytskyu Andriy – Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine; Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Kharlamova Ganna – Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine; Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Shpyrko Viktor – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Степанова Алла – кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: stepanova_alla@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1711-7948

Кальний Сергій – кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: sergkalnyi@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-0966-9320

Stepanova Alla – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Management of Innovative and Investment Activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Kalnyi Sergii – PhD in Economics, Associate Profesor, Department of Management of Innovative and Investment Activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Шолойко Антоніна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

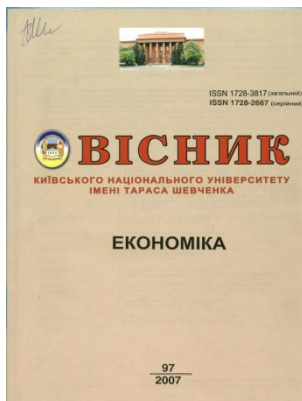
Контактна інформація: e-mail: sholoiko@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-1239-4281

Хоу Пен'юе – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: 1515650130a@gmail.com, ORCID ID: 0009-0004-6009-1060

Sholoiko Antonina – Doctor of Economics, Associate Profesor, Associate Professor of Insurance, Banking and Risk management Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Hou Pengyue – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine



Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається з 2023 року два рази на рік і присвячений дослідженням в економічній сфері. Журнал видається з 1958 року

Атестовано

Внесено до Списку друкованих періодичних видань, що включаються до Переліку наукових фахових видань України (категорія "Б") Наказом Міністерства освіти і науки України 17.03.2020 № 409

Зареєстровано

Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 25420-15360ПР від 03.02.2023 р.

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет".

Свідоцтво внесено до Державного реєстру

ДК № 1103 від 31.10.02

Адреса видавця:

б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна



Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:

ERIH PLUS, OUCI, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Index Copernicus (ICV 2022 = 90.13), OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, Cabell's etc.

DOI префікс: 10.17721 (з 2013)

Редакційна колегія Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА схвалює ті рукописи, що відповідають загальним критеріям значущості в економічній галузі:

- оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень;
- тематичні дослідження;
- критичні відгуки, огляди, думки, коментарі й есе.

Проблематика:

- актуальні проблеми економіки й економічної теорії;
- менеджмент;
- маркетинг;
- міжнародна економіка й економічні відносини;
- облік, аудит та оподаткування;
- фінанси, банківська справа та страхування;
- підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
- економіко-математичне моделювання та інформаційні технології в економіці.

Запрошуємо науковців до співпраці!

Статті можна подавати впродовж року трьома мовами:
українською, англійською та німецькою.

Приймаємо файли на e-mail: bulletin.economics@knu.ua
або на сайт: <https://econom.bulletin.knu.ua/>

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 2(223)

Редактор *Л. Львова*

Редактор англійського тексту – *М. Петровський*, канд. філол. наук, доц.

Коректор *С. Набокова*

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 21,62. Наклад 300. Зам. № 223-10837.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е2.
Підписано до друку 21.12.23

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна

☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 58; (38044) 239 31 28

e-mail: vpc@knu.ua; vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua

<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02