



Issue №22

Part 3



International periodic scientific journal

ONLINE

www.sworldjournal.com

D.A.Tsenov Academy of Economics - Svishtov (Bulgaria)

Indexed in
INDEXCOPERNICUS
(ICV: 87)
GOOGLESCHOLAR

SWorld Journal

Issue №22
Part 1
November 2023

Published by:
SWorld & D.A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

Editor: Shibaev Alexander Grigoryevich, *Doctor of Technical Sciences, Professor, Academician*
Scientific Secretary: Kuprienko Sergey, *PhD in Technical Sciences*

Editorial board: More than 300 doctors of science. Full list on page:
<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/about/editorialTeam>

Expert-Peer Review Board of the journal: Full list on page:
<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/expertteam>

The International Scientific Periodical Journal "SWorldJournal" has gained considerable recognition among domestic and foreign researchers and scholars. Today, the journal publishes authors from different countries.

Journal Established in 2018. Periodicity of publication: twice a year

The journal activity is driven by the following objectives:

- Broadcasting young researchers and scholars outcomes to wide scientific audience
- Fostering knowledge exchange in scientific community
- Promotion of the unification in scientific approach
- Creation of basis for innovation and new scientific approaches as well as discoveries in unknown domains

The journal purposefully acquaints the reader with the original research of authors in various fields of science, the best examples of scientific journalism.

Publications of the journal are intended for a wide readership - all those who love science. The materials published in the journal reflect current problems and affect the interests of the entire public.

Each article in the journal includes general information in English.

The journal is registered in the INDEXCOPERNICUS, GoogleScholar.



УДК 658.14

**ANALYSIS IN THE SYSTEM OF INFORMATION AND ANALYTICAL
SUPPORT OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS FROM
OPERATIONAL ACTIVITIES****АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ****Chukhlib A.V./ Чухліб А.В.***c.e.s., as.prof. / к.е.н., доц.**Національний університет біоресурсів і природокористування України,**Київ, вул. Героїв оборони, 11, 03041**National University of life and environmental sciences of Ukraine,**Kiev, Heroiv Oborony Str. 11, 03041*

Анотація. В статті визначено та обґрунтовано складові системи інформаційно-аналітичного забезпечення, прикладний аспект аналізу як інструменту ефективного управління фінансовими результатами від операційної діяльності. Розкрито методичні аспекти аналізу та прогнозування показників фінансових результатів від операційної діяльності.

Ключові слова: аналіз, управління, система, оцінка, фінансовий результат.

Вступ.

Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання напряму залежить від дієвої системи управління фінансовими результатами, що базується на застосуванні сучасного методичного інструментарію формування об'єктивної, повної та релевантної аналітичної інформації щодо результатів діяльності підприємства. У фінансових результатах відображаються всі основні аспекти діяльності підприємства – ефективність використання основних засобів, трудових, матеріальних ресурсів, обсяг і якість виробленої продукції, собівартість і ціна реалізації продукції та ін. Для дієвого управління фінансовими результатами підприємств необхідним компонентом виступає якісно сформований інформаційно-аналітичний продукт.

Основна частина.

Проблемні питання інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами від операційної діяльності висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. В. Гуцаленко, В. Г. Линник, Л. Г. Ловінська, В. О. Мец, Є. В. Мних, Г.В. Савицька М. Є. Скрипкин, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та інші вчені.

Враховуючи, що фінансовий результат є основним узагальнюючим кількісно-якісним показником діяльності підприємства, питання інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами від операційної діяльності не втрачає своєї актуальності.

Аналіз економічної літератури дає підстави стверджувати, що трактування сутності категорії «фінансові результати» є багатовекторним. З точки зору економічного підходу, фінансові результати - економічна категорія, що



розглядається в контексті створення додаткової вартості та методичних аспектів визначення результатів діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

Відповідно до облікового підходу, фінансові результати утворюються із доходів суб'єктів господарювання за вирахуванням понесених витрат [5]. Формування фінансових результатів відображено у Звіті про фінансові результати (різні види доходів і витрат, проміжні фінансові результати від операційної діяльності, до оподаткування, чистий прибуток/ збиток), Балансі (нерозподілений прибуток/ непокритий збиток), Податковій декларації з податку на прибуток (відображено фінансовий результат для визначення податку на прибуток).

З аналітичної точки зору, під фінансовими результатами слід розуміти кількісно-якісний результативний показник діяльності суб'єктів господарювання, що визначається різницею між сукупними доходами і витратами, є критерієм оцінки ефективності їх діяльності.

Слід зауважити, що в нормативно-правових документах бухгалтерського обліку не розглядається категорія «фінансові результати», обґрунтовано лише сутність категорій «доходи» та «витрати».

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», доходом є збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів/ зменшення зобов'язань, що приводять до зростання власного капіталу (за винятком його зростання за рахунок внесків власників) [4]. У міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 18 «Дохід» доходи визначаються як збільшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді надходження/ збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу. При цьому, доходи визнаються одночасно із визнанням збільшення активів/ зменшення зобов'язань [2].

Податковим кодексом України передбачено визначення прибутку шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на величину собівартості реалізованої продукції/ виконаних робіт/ наданих послуг та суму інших витрат за звітний податковий період [3]. Фінансовий результат ототожнюється із прибутком.

Витратами, згідно П(С)БО 16 «Витрати», є зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів/ збільшення зобов'язань, що приводять до зменшення власного капіталу (крім його зменшення за рахунок його вилучення/ розподілення власниками) [5].

В бухгалтерському обліку класифікація доходів і витрат здійснюється за окремими видами діяльності – операційною, фінансовою, інвестиційною.

Аналіз економічної літератури та нормативно-правових джерел дає можливість зробити висновок, що фінансовий результат – це економічна категорія, що характеризує результативність виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання та відображається економічним показником – прибутком/ збитком. Слід зазначити, що фінансовий результат є більш ширшим поняттям, ніж прибуток, який відображає позитивний результат діяльності суб'єктів господарювання.

Система управління фінансовими результатами підприємств включає дві підсистеми – управління формуванням фінансового результату та управління



розподілом фінансового результату. Аналіз фінансового стану підприємства є підґрунтям для ефективного управління результатами від операційної діяльності. Фінансовий результат від операційної діяльності характеризується прибутком/ збитком від операційної діяльності, що визначається як різниця між сумою валового прибутку/збитку та інших операційних доходів і суми адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат.

Важливе місце в системі управління підприємством належить аналізу фінансових результатів від операційної діяльності, що забезпечує управлінський апарат повною, достовірною та своєчасною інформацією, необхідною для ефективного управління доходами і витратами. Механізм управління фінансовими результатами від операційної діяльності представляє собою комплексну управлінську підсистему, спрямовану на реалізацію сукупності спеціальних процедур для забезпечення зростання прибутку.

На сьогодні не існує єдиної методики аналізу фінансових результатів підприємства. Незважаючи на широке коло методичних підходів до аналізу фінансових результатів від операційної діяльності, загальними аспектами залишаються реалізація комплексного підходу проведення аналізу, формування системи показників управління фінансовими результатами підприємств, що забезпечать отримання повної, достовірної, релевантної інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання.

Одним із методичних підходів до аналітичної оцінки фінансових результатів є аналіз ефективності використання капіталу, спрямований на аналіз показників прибутковості в абсолютному та відносному виразах, проведення факторного аналізу, визначення коефіцієнтів оборотності, ділової активності тощо.

За іншим підходом, завданнями аналізу фінансових результатів є виявлення тенденції зміни прибутку, зміни операційних витрат, аналітична оцінка зміни показників прибутковості у динаміці/ порівняно з галузевими показниками.

Проаналізувавши різні підходи до аналізу фінансових результатів, необхідно зазначити, що переважна більшість науковців пропонують здійснювати аналіз фінансових результатів від операційної діяльності в розрізі аналітичної оцінки рівня та динаміки показників прибутку, операційних витрат, чинників, що їх формують; показників рентабельності, їх зміни в динаміці та порівняно із галузевими показниками; рентабельності та операційних витрат у розрахунку на одиницю реалізованої продукції; тенденції зміни виручки відносно валового доходу.

Одним із напрямів аналізу фінансових результатів підприємств є отримання прогностичної інформації щодо ймовірності розвитку суб'єктів господарювання, їх фінансових результатів від операційної діяльності.

Рівень фінансових результатів від операційної діяльності підприємств значною мірою залежить від ефективності управління витратами. Найважливішим напрямом управління витратами є мінімізація витрат виробництва, що базується на використанні оптимізаційних моделей, які визначають мінімальний рівень витрат виробництва при обмеженні ресурсів та чинників виробництва.



Висновки.

Таким чином, обґрунтований аналіз фінансових результатів від операційної діяльності потребує використання економіко-математичного моделювання, завдяки якому враховуються як кількісні, так і якісні чинники, забезпечується налаштування параметрів розробленої моделі на фактичні дані. Економіко-математичне моделювання фінансових результатів від операційної діяльності забезпечує достовірність отриманих результатів, можливість кількісно оцінити ступінь впливу ендогенних та екзогенних чинників, зміна яких впливає на підвищення фінансового результату від операційної діяльності, обґрунтування та прийняття виважених управлінських рішень щодо підвищення фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Література:

1. Білик М. Д., Бабіч В. В. Обліково – аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2015. № 4. С. 207.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_012 (дата звернення: 11.10.2023).
3. Податковий Кодекс України: затв. Верховною Радою 04.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL: http://search.liga.net/1_doc2.nsf/alldoc (дата звернення: 15.10.2023).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. № 290. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 14.10.2023).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 10.10.2023).
6. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356-360.
7. Яріш П.М., Касьянова Ю. В. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. *Управління розвитком*. 2015. № 4(144). С. 159–162.

Abstract. The article defines and substantiates the components of information and analytical support systems, the applied aspect of analysis as an instrument for effective management of financial results from operational activities. Methodical aspects of analysis and forecasting of indicators of financial results from operational activities are revealed.

Key words: analysis, management, system, assessment, financial result.

Стаття відправлена: 07.11.2023 р.
© Чухліб А.В.



УДК 338.24

THE ESSENCE AND TYPES OF INFORMATION SECURITY ENTERPRISES

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Rusyn-Hrynyk R.R. / Русин-Гриник Р.Р.*PhD / доктор філософії, доцент**ORCID ID: 0000-0003-2895-6437***Hrynovets M.V. / Гриновець М.В.***postgraduate / аспірант***Borsuk O.O. / Борсук О.О.***postgraduate / аспірант***Ftemov E.Yu. / Фтемов Е.Ю.***postgraduate / аспірант***Kruglov S.V. / Круглов С.В.***postgraduate / аспірант**Lviv Polytechnic National University, Lviv, Bandery, 17, 79000**Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Бандери, 17, 79000*

Анотація. У статті доведено, що формування і розвиток інформаційного забезпечення підприємств відбувається під впливом від управлінських потреб менеджерів, їхнього професіоналізму і вмотивованості. Аргументовано, що під впливом названих факторів процес інформаційного забезпечення спрямовується на отримання менеджерами підприємства необхідної інформації для ефективного прийняття рішень, виконання функцій та досягнення стратегічних цілей. Обґрунтовано, що постійне удосконалення інформаційного забезпечення є необхідною умовою для успішного функціонування підприємств у сучасному світі. Ефективне інформаційне забезпечення допомагає підприємствам досягти стратегічних цілей і сприяє їхній адаптації до змін у бізнес-середовищі.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, управління підприємством, управлінські рішення, стратегічні цілі, бізнес середовище.

Вступ.

На сьогодні поняття «інформаційне забезпечення підприємств» слід трактувати як процес забезпечення підприємства необхідною інформацією для ефективного прийняття рішень, виконання функцій та досягнення стратегічних цілей. Інформаційне забезпечення включає в себе збір, обробку, зберігання, передачу та аналіз інформації, а також розробку та використання інформаційних систем. Збір, обробка, зберігання, передача, аналіз інформації, а також розробка та використання інформаційних систем є основними компонентами інформаційного забезпечення підприємства і взаємодіють між собою для забезпечення ефективного управління та використання інформації.

Основний текст.

Компоненти взаємодіють між собою для забезпечення потоку інформації від її збору і обробки до її аналізу та використання на підприємстві. Все це сприяє підвищенню ефективності, прийняттю обґрунтованих рішень та досягненню стратегічних цілей організації. Забезпечення потоку інформації означає створення, зберігання, обробку і передачу інформації в систематичний і організований спосіб так, щоб вона вільно і ефективно переміщалася від одного пункту до іншого в рамках організації або між різними стейкхолдерами, і при



цьому залишалася цілісною, точною та доступною для тих, хто має право на неї. Забезпечення потоку інформації є ключовим аспектом інформаційного забезпечення в сучасному бізнесі та організаціях.

Формуючи і розвиваючи сучасні систем інформаційного забезпечення, підприємства, зазвичай, проходять кілька етапів:

1. Впровадження базових інформаційних систем. На цьому етапі підприємство вперше впроваджує базові інформаційні системи, такі як облікові системи (бухгалтерська, фінансова, заробітна плата) та системи управління виробництвом. Мета - автоматизація базових операцій і вирішення основних інформаційних завдань.

2. Оптимізація і розширення функціональності інформаційного забезпечення. Після впровадження базових систем підприємство вдосконалює їх функціональність та розширює спектр використання інформаційних систем виходячи за рамки обліку, і починає використовувати системи для планування, аналізу та прийняття рішень.

3. Інтеграція та підвищення ефективності. На цьому етапі підприємство починає інтегрувати різні інформаційні системи, щоб забезпечити їх спільну роботу і обмін даними між ними. Вдосконалення процесів та оптимізація використання ресурсів для підвищення ефективності діяльності.

4. Розвиток бізнес-аналітики та аналітичних систем. На цьому етапі відбувається активний розвиток аналітичних систем, включаючи системи бізнес-аналітики та великі дані (BigData). Аналітика допомагає виявляти патерни, тренди та можливості для більш обґрунтованих стратегічних рішень.

5. Цифрова трансформація. На цьому етапі підприємство впроваджує нові технології, такі як штучний інтелект (AI), Інтернет речей (IoT) та автоматизація бізнес-процесів. Цифрова трансформація спрямована на перетворення бізнесу і полегшення взаємодії з клієнтами та стейкхолдерами.

6. Оптимізація безпеки та захисту інформації. На цьому етапі акцент робиться на захисті інформації та інформаційних систем від кіберзагроз та витоків даних. Забезпечення безпеки стає надзвичайно важливим завданням у світі, де інформація стає все більшою цінністю і піддається загрозам.

7. Адаптація до змінного оточення. Сучасні підприємства стикаються зі змінами в економічному, технологічному та регуляторному оточенні. На цьому етапі інформаційне забезпечення підприємства повинно бути готовим адаптуватися до нових умов. Застосування гнучких та агільних методологій, таких як DevOps та Lean IT, може бути важливими для успішної адаптації.

8. Підтримка та розвиток. На цьому етапі інформаційне забезпечення підприємства підтримується та розвивається для забезпечення відповідності змінюваним потребам організації. Це включає в себе постійне оновлення систем, навчання персоналу та впровадження нових інновацій.

На підставі огляду та аналізу літературних джерел, зокрема праць Baan P. [1], Baharuddin Kasmarini [2-3], Yiping Wang [4], Marinko Skare, Mariadelas Mercedesde Obesso, Samuel Ribeiro-Navarrete [5], Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Markde Reuver [6], Sai Yuan, Ran Zhou, Mengna Li, Chengchao Lv [7], Мурашко І. [8] є підстави стверджувати, що рівень розвитку інформаційного



забезпечення підприємств у значній мірі залежить від інформаційних потреб менеджерів, а також рівня їх професіоналізму і вмотивованості. Інформаційні потреби менеджерів визначають, яку інформацію потрібно збирати, обробляти, зберігати, передавати та аналізувати, а також як ця інформація повинна бути доступною та організованою для прийняття управлінських рішень та виконання функцій. Ось деякі ролі та аспекти інформаційних потреб менеджерів:

- планування та прийняття рішень (менеджери потребують інформацію для формулювання стратегічних та тактичних планів, а також для прийняття рішень, що стосуються виробництва, продажу, маркетингу, фінансів та інших аспектів управління. Їх інформаційні потреби включають в себе аналіз даних, прогнозування та моніторинг результатів);
- моніторинг діяльності (менеджери відслідковують виконання бізнес-процесів та дії працівників. Їм потрібна інформація про поточний стан справ і виявлення будь-яких аномалій або проблем, що вимагають негайної реакції);
- стратегічне управління (в ролі стратегічних керівників менеджери визначають довгострокові цілі і напрямки розвитку підприємства. Вони потребують інформацію про зовнішнє середовище, конкурентів, можливості і загрози для прийняття стратегічних рішень);
- оптимізація ресурсів (менеджери вирішують, як розподіляти ресурси, такі як фінанси, робоча сила та матеріали. Їм потрібна інформація для планування бюджету, управління запасами, аналізу витрат і вибору найбільш ефективних ресурсів);
- маркетинг та обслуговування клієнтів (менеджери маркетингу та обслуговування клієнтів використовують інформацію про споживачів, їхні уподобання та поведінку для розробки маркетингових стратегій та підтримки клієнтів);
- забезпечення безпеки інформації (менеджери відповідальні за інформаційну безпеку підприємства повинні забезпечувати захист важливих даних від несанкціонованого доступу та витоків інформації);
- інформаційні потреби менеджерів визначають те, яку інформацію необхідно збирати та обробляти, а також розробляти відповідні інформаційні системи та процеси, щоб задовольнити ці потреби. Це сприяє підвищенню продуктивності, прийняттю обґрунтованих рішень і конкурентоспроможності підприємства на ринку.

До того ж, інформаційні потреби менеджерів підприємства можуть бути зумовлені рівнем професіоналізму і вмотивованості менеджерів. Менеджери з вищим рівнем професіоналізму, які мають більший досвід та глибше розуміють свою галузь, зазвичай мають більш високий рівень аналітичних та стратегічних здібностей. Вони більш спроможні аналізувати складні дані та приймати рішення на основі глибокого розуміння. Менеджери з певними спеціалізованими знаннями, як правило, мають специфічні інформаційні потреби в областях, де вони є експертами. Наприклад, фахівці з маркетингу можуть бути зацікавлені в даних про ринок та споживачів. Професіоналізм також означає уміння використовувати інформацію для досягнення конкретних цілей. Досвідчені



менеджери є більш ефективними у використанні інформаційних ресурсів для планування, прийняття рішень та досягнення стратегічних цілей. Щодо рівня вмотивованості менеджера, то цей рівень часто впливає на інформаційні потреби менеджера. Менеджери, які мають чіткі цілі та завдання, можуть активно шукати інформацію, яка допоможе їм досягти цих цілей. Наприклад, менеджер, який має ціль підвищити прибутковість підприємства, буде шукати інформацію про витрати, продажі та прибуток. Крім того, вмотивовані менеджери є більш схильні до самонавчання та пошуку інформації, коли це потрібно. Вони можуть відкрито використовувати різні джерела інформації, включаючи навчальні матеріали, інтернет та консультації зі спеціалістами. Емпірично доведено, що вмотивовані менеджери активно співпрацюють з іншими членами команди та стейкхолдерами для обміну інформацією і долучення до спільних інформаційних ресурсів.

Отже, інформаційні потреби менеджерів підприємства залежать від їхнього рівня професіоналізму та вмотивованості, і можуть бути різними для різних менеджерів і в різні періоди часу. Зрозуміння цих потреб допомагає організаціям забезпечити відповідні інформаційні ресурси та інфраструктуру для досягнення більшої продуктивності та ефективності управління.

Базуючись на інформаційних потребах менеджерів підприємств слід виділяти такі види інформаційного забезпечення:

за потребою прийняття рішень певного рівня управління:

- операційне інформаційне забезпечення. Воно спрямоване на забезпечення повсякденної операційної діяльності підприємства. Операційне інформаційне забезпечення включає в себе обробку інформації щодо продажів, закупівель, фінансової діяльності, виробництва і т.д. Воно має за мету забезпечення надійного та швидкого доступу до інформації для рішень, пов'язаних із поточною діяльністю;

- тактичне інформаційне забезпечення. Цей вид забезпечення спрямований на підтримку управлінських рішень на середньострокову перспективу. Тактичне інформаційне забезпечення включає аналіз трендів, прогнозування, бюджетування та планування, воно допомагає управлінням формулювати стратегічні цілі та розробляти плани дій для їх досягнення;

- стратегічне інформаційне забезпечення спрямоване на розвиток довгострокової стратегії підприємства. Воно включає аналіз ринку, конкурентів, оцінку ризиків та можливостей. Стратегічне інформаційне забезпечення допомагає визначити напрямки розвитку, види і обсяг ресурсів та дії, необхідні для досягнення стратегічних цілей;

за потребою розв'язання конкретної управлінської проблеми або реалізації управлінської ініціативи:

- операційне інформаційне забезпечення (інформаційне забезпечення операційної діяльності підприємства) – це сукупність процесів, технологій, програмних і апаратних засобів, які допомагають управляти та оптимізувати різні аспекти операційної діяльності підприємства. Це включає в себе збір, обробку, зберігання, аналіз та передачу інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень та забезпечення ефективності бізнес-процесів. Елементи



операційного інформаційного забезпечення можуть включати в себе такі компоненти: інформаційні системи (системи обліку, ERP-системи (EnterpriseResourcePlanning), CRM-системи (CustomerRelationshipManagement) та інші, які допомагають управляти фінансами, виробництвом, запасами, ресурсами та іншими аспектами операцій); автоматизація бізнес-процесів (використання програмних засобів для автоматизації рутинних операційних процесів, що дозволяє знизити ризики помилок та підвищити продуктивність); збір та аналіз даних (використання інструментів для збору та аналізу даних, які допомагають визначити тенденції, ідентифікувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення); комунікаційні засоби (забезпечення зв'язку між різними відділами та співробітниками підприємства для координації та спільної роботи); захист інформації (заходи забезпечення безпеки даних та захисту від несанкціонованого доступу); IT-інфраструктура (апаратні засоби, які забезпечують функціонування інформаційних систем та інших компонентів операційного інформаційного забезпечення). Всі ці складові спільно допомагають підприємству оптимізувати свої операційні процеси, підвищити продуктивність та приймати кращі управлінські рішення для досягнення своїх цілей і завдань;

- фінансове інформаційне забезпечення спрямоване на контроль фінансової діяльності підприємства. Воно включає в себе бухгалтерський облік, фінансову звітність, аналіз фінансового стану і планування бюджету. Фінансове інформаційне забезпечення допомагає взяти під контроль фінансові ресурси та забезпечити їх ефективне використання;

- інвестиційне інформаційне забезпечення (інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності підприємства) – це сукупність інформаційних ресурсів, технологій та процесів, що використовуються підприємствами для прийняття обґрунтованих рішень щодо інвестицій та управління ними. Інвестиційна діяльність передбачає виділення фінансових ресурсів у певні об'єкти або проекти з метою отримання прибутку або досягнення стратегічних цілей підприємства. Інвестиційне інформаційне забезпечення допомагає у зборі, аналізі та обробці інформації, яка впливає на прийняття рішень щодо інвестицій. Основні складові інвестиційного інформаційного забезпечення включають в себе: фінансова інформація (інформація про фінансовий стан підприємства, бюджетування і планування фінансових ресурсів, облік витрат і доходів, аналіз прибутковості та ризиків інвестиційних проектів); ринкова інформація (аналіз ринків та галузей, дослідження конкурентів, оцінка потенційних інвестиційних можливостей та стратегічних факторів); портфельний управління (управління інвестиційним портфелем, включаючи різні активи і інвестиційні інструменти); аналітика та моделювання (використання аналітичних інструментів та моделей для прогнозування результатів інвестиційних рішень і оцінки їхнього впливу на підприємство); звітність і комунікація (підготовка інформаційної звітності для інвесторів, урядових органів та інших зацікавлених сторін, а також комунікація з інвесторами та стейкхолдерами); управління ризиками (оцінка ризиків інвестицій та розробка стратегій для їх зменшення або управління). Інвестиційне інформаційне забезпечення допомагає підприємствам приймати обґрунтовані



рішення щодо розміщення капіталу та забезпечення ефективного управління інвестиційним портфелем для досягнення фінансових цілей та забезпечення стійкого росту підприємства;

за потребами, що пов'язані з функціями структурних підрозділів

- інформаційне забезпечення відділу маркетингу (сукупність процесів, технологій та ресурсів, які забезпечують збір, обробку, аналіз та передачу інформації відносно ринків, споживачів, конкурентів та продуктів/послуг з метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень та досягнення маркетингових цілей. Інформаційне забезпечення відділу маркетингу допомагає підприємствам ефективно спілкуватися з цільовою аудиторією, розробляти стратегії маркетингу та виробництва, а також адаптувати їх у відповідності до змінних ринкових умов. Основні аспекти інформаційного забезпечення відділу маркетингу включають в себе: маркетингові дослідження (збір і аналіз даних про ринок, включаючи інформацію про цільову аудиторію, їх потреби, попит на товари/послуги, конкурентів та тренди ринку); сегментація ринку (класифікація цільової аудиторії на сегменти зі схожими характеристиками та визначення найбільш перспективних сегментів для раціоналізації маркетингових зусиль); позиціонування товарів/послуг (розробка стратегій позиціонування, які визначають, як підприємство хоче бути сприйнятим на ринку); аналітика веб-даних та соціальних медіа (моніторинг та аналіз активності клієнтів на веб-сайті та в соціальних медіа, щоб виміряти ефективність маркетингових кампаній та реагувати на зміни у споживчому поведінці); керування контентом (розробка та розповсюдження рекламних матеріалів, інформаційних брошур, веб-контенту та іншого матеріалу для взаємодії з клієнтами); CRM-системи (використання спеціалізованих систем для зберігання та обробки інформації про клієнтів і взаємодії з ними); маркетингова аналітика (вимірювання ефективності маркетингових кампаній, ROI (повернення інвестицій) та інші ключові показники для прийняття рішень). Ці процеси та інструменти інформаційного забезпечення допомагають відділу маркетингу оптимізувати стратегії, залучати і утримувати клієнтів, підвищувати продажі та досягати конкурентних переваг на ринку);

- інформаційне забезпечення відділу постачання (сукупність процесів, технологій та ресурсів, які використовуються в організаціях для забезпечення ефективного управління закупівельними операціями. Інформаційне забезпечення в цьому контексті допомагає відділу постачання здійснювати закупівлі матеріалів, товарів і послуг з метою задоволення потреб підприємства в якісних та вартісно ефективних ресурсах. Основні аспекти інформаційного забезпечення відділу постачання включають в себе: запити на закупівлю (RFQ – Request for Quotation) (створення запитів на цінові пропозиції від потенційних постачальників для отримання пропозицій щодо умов постачання); аналіз ринку та постачальників (збір та аналіз інформації про ринок, постачальників, їхню репутацію, фінансовий стан та інші ключові показники для вибору найкращих постачальників); управління постачальниками (ведення бази даних постачальників, контакти з ними, оцінка їхньої продукції/послуг та співпраця з ними); закупівельна стратегія (розробка стратегії закупівель, включаючи вибір



постачальників, стратегію ціноутворення, обсяг закупівель і т.д.); управління складами (моніторинг запасів і складських операцій для забезпечення належного управління запасами і запобігання дефіциту або зайвим запасам); контроль якості та відстеження поставок (перевірка якості придбаних товарів/послуг і відстеження виконання умов контрактів); інформаційні системи для постачання (використання спеціалізованих програмних рішень (наприклад, систем управління закупівлями або ERP-систем) для автоматизації та оптимізації процесів закупівель та обліку постачань); аналітика та звітність (створення звітів та аналіз даних щодо закупівельних операцій та витрат для прийняття управлінських рішень). Інформаційне забезпечення відділу постачання допомагає підприємствам оптимізувати закупівельні процеси, знижувати витрати, забезпечувати якість постачань і збільшувати ефективність управління ланцюгом постачань);

- інформаційне забезпечення відділу збуту (сукупність процесів, технологій та ресурсів, які використовуються організаціями для ефективного управління всіма аспектами процесу продажу товарів або послуг. Це включає в себе збір, обробку, аналіз та використання інформації, необхідної для розробки стратегій продажу, взаємодії з клієнтами, планування маркетингових кампаній і забезпечення успішної реалізації продуктів або послуг. Основні компоненти інформаційного забезпечення відділу збуту включають в себе: клієнтська інформація (збір та обробка даних про клієнтів, їхні вимоги, потреби і історію взаємодії з компанією); продажні дані (збір і аналіз даних про обсяги продажів, прибутковість, динаміку продажів та інші показники, що допомагають приймати рішення щодо стратегії продажу); маркетингова інформація (дані про результати маркетингових кампаній, рекламу, споживчі вподобання та тренди на ринку); інвентарна інформація (інформація про наявність товарів або послуг в складах або на складах постачальників); цінова інформація (дані про ціни на товари або послуги, умови продажу та знижки); управління зв'язками з клієнтами (CRM) (використання спеціалізованих систем для зберігання і управління інформацією про клієнтів, що допомагає зміцнювати відносини з клієнтами та підвищувати їхню лояльність); прогнозування продажів (використання аналітичних інструментів для прогнозування майбутніх продажів на основі історичних даних і поточних трендів); звітність і аналітика (генерація звітів та аналіз даних для прийняття рішень щодо стратегії продажу та планування бізнес-процесів). Інформаційне забезпечення відділу збуту допомагає підприємствам зміцнювати відносини з клієнтами, збільшувати обсяги продажів, підвищувати ефективність маркетингових кампаній та досягати маркетингових та продажних цілей);

- інформаційне забезпечення служби безпеки підприємства (цей вид інформаційного забезпечення спрямований на захист інформації від несанкціонованого доступу, витоку та знищення. Він включає в себе встановлення правил інформаційної безпеки, використання шифрування, автентифікацію та інші заходи для забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформації) тощо.

Ці види інформаційного забезпечення взаємодіють між собою, забезпечуючи підприємству можливість ефективно діяти в різних часових



рамках та на різних рівнях управління, а також контролювати інформаційні ресурси та безпеку їхнього використання.

Висновки.

Доведено, що формування і розвиток інформаційного забезпечення підприємств відбувається під впливом від управлінських потреб менеджерів, їхнього професіоналізму і вмотивованості. Залежність рівня розвитку інформаційного забезпечення від цих факторів є яскраво вираженою. Менеджери з вищим рівнем професіоналізму можуть бути більш компетентними у використанні інформаційних ресурсів для аналізу даних та прийняття стратегічних рішень. Вмотивованість менеджерів впливає на їхню активність у пошуку і використанні інформації, а також у співпраці з командою для обміну інформацією та створення спільних інформаційних ресурсів. Аргументовано, що під впливом названих факторів процес інформаційного забезпечення спрямовується на отримання менеджерами підприємства необхідної інформації для ефективного прийняття рішень, виконання функцій та досягнення стратегічних цілей. Інформаційне забезпечення включає в себе збір, обробку, зберігання, передачу та аналіз інформації, а також розробку та використання інформаційних систем. Обґрунтовано, що постійне удосконалення інформаційного забезпечення є необхідною умовою для успішного функціонування підприємств у сучасному світі. Його розвиток співвідноситься з історичними етапами в інформаційних технологіях, а його ефективність залежить від управлінських потреб менеджерів, їхнього рівня професіоналізму та вмотивованості. Ефективне інформаційне забезпечення допомагає підприємствам досягти стратегічних цілей і сприяє їхній адаптації до змін у бізнес-середовищі.

Література.

1. Baan Paul. (2013). Enterprise Information Management: When Information Becomes Inspiration. DOI: 10.1007/978-1-4614-5236-2.
2. Baharuddin, K., Kassim, N. A., Nordin, S. K. & Buyong, S. Z. (2015). Understanding the halal concept and the importance of information on halal food business needed by potential malaysian entrepreneurs. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 5(2), 170-180.
3. Baharuddin Kasmarini. (2016). Business Information Needs of Small and Medium – Sized Enterprise Managers. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 6. 151-160. DOI: 10.6007/IJARBS/v6-i10/2343.
4. Yiping Wang (2023). Design and Implementation of Enterprise Financial Management Information System Based on Internet. ICIDC EAI DOI: 10.4108/eai.2-6-2023.2334663.
5. Marinko Skare, Mariadelas Mercedesde Obesso, Samuel Ribeiro-Navarrete (2023). Digital transformation and European small and medium enterprises (SMEs): A comparative study using digital economy and society index data, *International Journal of Information Management*, Volume 68, 102594, URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102594>.
6. Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Markde Reuver (2019). Digitalization,



business models, and SMEs: How do business model innovation practices improve performance of digitalizing SMEs?, *Telecommunications Policy*, Volume 43, Issue 9, 101828, ISSN 0308-5961/ URL: <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101828>.

7. Sai Yuan, Ran Zhou, Mengna Li, Chengchao Lv (2023). Investigating the influence of digital technology application on employee ecompensation. *Technological Forecasting and Social Change*, Volume 195, 122787. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122787>.

8. Мурашко І. (2022). Бухгалтерський та управлінський облік як основа інформаційного забезпечення управлінської діяльності. *Економіка та суспільство*, (41). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-48>.

Abstract. The article proves that the formation and development of information support of enterprises is influenced by the managerial needs of managers, their professionalism and motivation. It is argued that under the influence of the mentioned factors, the process of information provision is aimed at obtaining the necessary information by the managers of the enterprise for effective decision-making, performance of functions and achievement of strategic goals. It is substantiated that the constant improvement of information support is a necessary condition for the successful functioning of enterprises in the modern world. Effective information support helps enterprises achieve strategic goals and facilitates their adaptation to changes in the business environment.

Key words. information support, enterprise management, management decisions, strategic goals, business environment.

Науковий керівник: доктор філософії, доцент Русин-Гриник Р.Р.

Стаття відправлена 08.11.2023 року.

© Русин-Гриник Р.Р.

© Гриновець М.В.



УДК 681.518

**FUNCTIONAL-PROCESS MODELING OF REGULATORY SYSTEMS
IN E-COMMERCE****ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРОЦЕСНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕГУЛЮВАЛЬНИХ СИСТЕМ
В Е-КОМЕРЦІЇ****Rusyn-Hrynyk R.R. / Русин-Гриник Р.Р.***PhD / доктор філософії, доцент**ORCID ID: 0000-0003-2895-6437***Zalutskyi Yu.V. / Залуцький Ю.В.***postgraduate / аспірант***Fedina Ya.V. / Федина Я.В.***postgraduate / аспірант**Lviv Polytechnic National University, Lviv, Bandery, 17, 79000**Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Бандери, 17, 79000*

Анотація. Доведено, що регулювальна система в е-комерції є складною та багатогранною структурою з різними функціями та властивостями. Аргументовано, що серед головних функцій регулювальної системи є забезпечення відповідності законодавству, керування бізнес-процесами, забезпечення кібербезпеки та управління даними та аналітикою. Обґрунтовано, що властивості цієї системи включають в себе складність, динамічність та підвищені вимоги до безпеки і конфіденційності даних. Висвітлено, що біполярна природа регулювальної системи підкреслює важливість взаємодії між суб'єктами господарювання та зовнішніми стейкхолдерами для забезпечення ефективності та стійкості е-комерції. Загальний висновок підтверджує важливість регулювальної системи в цьому секторі та її вплив на успішність та безпеку діяльності суб'єктів господарювання та задоволення потреб клієнтів.

Ключові слова: е-комерція, бізнес-процеси, законодавство України, кібербезпека, регулювальна система, потреби клієнтів.

Вступ.

Регулювальна система в е-комерції (е-комерції) – це комплекс правил, стандартів і політик, які встановлені для регулювання та контролю електронних торговельних операцій (ЕТО) та бізнес-процесів, які відбуваються в Інтернеті і у внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання, які є учасниками ринку е-комерції. Ця система створюється органами державного управління, міжнародними організаціями, а також засновниками платформ, які надають послуги е-комерції. Ознайомлення з позиціями Ahi A.A., Sinkovics N. & Sinkovics R.R. [1], Bhaswat P [2], Mik E. [3], Ryzhik A., Slesarev V., Malcev V. & Kamishansky V. [4], Zhu, B., & Ahamat, H. [5], Akour I., Alnazzawi N., Alshurideh M., Almaiah M. A., Al Kurdi B., Alfaisal R. M. & Salloum S. [6], Al-Adwan A. S., Al-Debei M. M. & Dwivedi Y. K. [7], AlGhanboosi B., Ali S. & Tarhini A. [8], Alrammah I. & Ajlouni A.-W. [9], Argilés-Bosch J. M., Ravenda D. & Garcia-Blandón J. [10] дозволяє стверджувати, що в цілому регулювальні системи в е-комерції формуються у кількох векторах. Вектори стосуються як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ підприємства, яке функціонує у сфері е-комерції, тобто регулювальні системи в е-комерції є комбінованими. До одних блоків цієї системи суб'єкти господарювання підлаштовуються, адаптуються, а інші формують самостійно виходячи з власних пріоритетів і можливостей.



Основний текст.

Розглянемо кожен з векторів формування регулювальної системи е-комерції.

І так, першим вектором є закони та нормативні акти, які встановлюють правила і обмеження для е-комерції. Законодавчі акти є одним із найважливіших аспектів регулювальної системи в е-комерції. Вони встановлюють правила та обмеження, яких суб'єкти господарювання повинні дотримуватися при проведенні торговельних операцій в Інтернеті. До ключових правових актів, які стосуються е-комерції в Україні належать: Закон України «Про електронний документ та електронний документообіг» № 3203-VI від 22 вересня 2011 року – регулює використання електронних документів і е-документообігу в е-комерції та інших сферах; Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII від 3 вересня 2015 року – регулює питання, пов'язані з е-комерцією, включаючи е-контракти, права споживачів, захист даних і багато інших аспектів е-торгівельних операцій; Закон України «Про захист прав споживачів» 1023-XII від 12 травня 1991 року – містить положення, які стосуються захисту прав покупців в е-комерції; Закон України «Про захист персональних даних» № 2297-VI від 1 червня 2010 року – встановлює вимоги щодо обробки та захисту персональних даних, що є важливим аспектом в е-комерції, де збираються особисті дані клієнтів; Закон України «Про електронні гроші» 1239-VI від 1 жовтня 2009 року – 1 жовтня 2009 року – регулює е-гроші та е-платіжні системи, які часто використовуються в е-комерції для здійснення платежів; Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» № 80-V від 5 вересня 2007 року – містить вимоги до захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах, які використовуються в е-комерції; Закон України «Про застосування касових апаратів при реалізації товарів та послуг» № 265/95-ВР від 22 грудня 1995 року – стосується застосування касових апаратів в торговельних точках, включаючи он-лайн-магазини та інтернет-продажі тощо.

Одним з векторів, у якому формується регулювальна система у сфері е-комерції є стандарти безпеки. Стандарти визначають вимоги до захисту і безпеки даних споживачів і бізнес-процесів в інтернет-торгівлі. Основні аспекти стандартів безпеки в е-комерції включають наступне:

1) шифрування даних. Це ключовий елемент безпеки в е-комерції. Стандарти вимагають використання шифрування для захисту конфіденційних інформаційних відомостей, таких як особисті дані клієнтів та платіжна інформація;

2) захист від злому та кібератак. Стандарти встановлюють вимоги до захисту від злому та кібератак, включаючи вимоги до відстеження та реагування на можливі порушення безпеки;

3) управління доступом. Цей аспект визначає, як керувати доступом до систем та даних, що передбачає встановлення вимог до паролів, багаторівневих аутентифікаційних систем і керування правами доступу;

4) сертифікація та аудит безпеки. Деякі стандарти, як наприклад PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), вимагають сертифікації та регулярних аудитів безпеки, щоб перевірити відповідність бізнесу вимогам



безпеки [11]. Окрім PCI DSS, існують ще й інші стандарти та програми сертифікації та аудиту безпеки, які використовуються для забезпечення безпеки в е-комерції та інших сферах. Деякі з них включають: ISO/IEC 27001 – цей стандарт визначає системи управління інформаційною безпекою та вимоги до їх впровадження. Він орієнтований на всі види організацій і вимагає встановлення, реалізації, підтримки та постійного вдосконалення системи управління інформаційною безпекою; SOC 2 (Service Organization Control 2) – це стандарт, розроблений Американським товариством аудиторів (AICPA), що стосується безпеки, доступності, обробки даних та конфіденційності в організаціях, які надають послуги у сфері е-комерції [12]; HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act) – це стандарт, який регулює безпеку та конфіденційність медичних даних в США. Він застосовується до медичних організацій та компаній, які обробляють медичні дані, включаючи ті, що стосуються е-комерції у сфері охорони здоров'я [13]; GDPR (General Data Protection Regulation) – це стандарт щодо захисту особистих даних громадян ЄС. Він встановлює вимоги до збору, обробки та збереження особистих даних та може стосуватися підприємців, що працюють у сфері е-комерції, які мають клієнтів у ЄС [14]; FISMA (Federal Information Security Management Act) – це американський закон, який встановлює вимоги до інформаційної безпеки федеральних установ та організацій. Він має значення для е-комерції, яка стосується урядових контрактів [15]; CSA STAR (Cloud Security Alliance Security Trust Assurance and Risk) – це програма сертифікації безпеки хмарних послуг, яка допомагає користувачам хмарних сервісів оцінювати і забезпечувати безпеку в хмарному середовищі [16]. Ці стандарти та програми сертифікації допомагають організаціям та бізнесам дотримуватися вимог безпеки та захисту даних у своїх операціях, включаючи е-комерцію. Вибір конкретного стандарту залежить від потреб та особливостей бізнес-процесів суб'єкта господарювання;

5) захист від фішингу та шахрайства. Фішинг (англ. Phishing) – це вид кіберманіпуляції або шахрайства, коли злочинець намагається обманом отримати конфіденційну інформацію, таку як паролі, номери кредитних карт, соціальні номери, або інші особисті дані від жертви. Фішери (особи, які виконують фішинг) зазвичай представляють себе як надійне джерело, якими можуть бути банки, компанії, або навіть урядові органи, щоб переконати жертву надати їм свої особисті дані. Мета фішингу – викрасти особисті дані або гроші, і тому важливо бути обережним та пильним при отриманні надзвичайно схожих запитів на введення конфіденційної інформації. Для захисту від фішингу рекомендується перевіряти автентичність джерел та запитів, не надавати особисті дані без перевірки, використовувати надійні паролі та бути уважними при взаємодії з невідомими джерелами. Розрізняють такі види фішингу: фішинг е-поштою (злочинці надсилають е-листи, що виглядають як листи від відомих компаній або організацій, і просять жертву перейти на підроблену веб-сторінку та ввести свої дані); фішинг через соціальні мережі (злочинці створюють підроблені облікові записи або сторінки в соціальних мережах та намагаються віддалено здійснити з жертвами спілкування, щоб отримати їхні особисті дані або гроші); фішинг на веб-сайтах (фішери створюють підроблені веб-сайти, які



схожі на офіційні сторінки банків або інших організацій, та намагаються переконати жертву ввести свої дані); фішинг телефоном (фішери намагаються зателефонувати жертвам, вигідно розмовляти з ними і виманювати конфіденційну інформацію); фішинг через текстові повідомлення (смесервіси) (злочинці надсилають SMS-повідомлення, що виглядають як повідомлення від банків або інших організацій, і просять жертву перейти за посиланням або відповісти на повідомлення);

б) захист даних клієнтів. Стандарти вимагають від суб'єктів господарювання у сфері е-комерції дотримуватися правил щодо збереження та обробки особистих даних клієнтів, включаючи вимоги до знищення даних, коли вони більше не потрібні.

Дотримання стандартів безпеки є важливим для підтримання довіри споживачів і запобігання порушенням безпеки в е-комерції. Підприємці повинні дотримуватися відповідних стандартів, щоб забезпечити надійний та безпечний досвід покупців в інтернет-магазинах.

Серед векторів формування регулювальних систем в е-комерції виділено також податкову політику, яка визначає правила і обов'язки щодо оподаткування ЕТО і може включати такі аспекти:

- податок на додану вартість (ПДВ) та інші податки. Багато країн вимагають, щоб е-торговельні операції підлягали оподаткуванню ПДВ або подібними податками. ПДВ зазвичай застосовується до вартості товарів і послуг, проданих в е-магазинах. Податкова ставка і умови сплати податку можуть варіюватися в залежності від країни. Ось деякі приклади країн, де е-торговельні операції підлягають оподаткуванню ПДВ або подібними податками: У багатьох країнах ЄС існує система податку на додану вартість (VAT), яка застосовується до ЕТО. ЄС також впроваджує нові правила для оподаткування е-послуг та продажів он-лайн-товарів в межах єдиного цифрового ринку. Деякі штати у США встановлюють збір з продажу (Sales Tax) на е-торгівельні операції. У Канаді існує ГСТ (загальний податок на оборот) і ПСТ (продажний податок), які можуть бути застосовані до е-комерції, залежно від провінції. У Австралії діє податок на товари і послуги (Goods and Services Tax - GST), який застосовується до багатьох ЕТО. В Індії діє подібна система податку на товари і послуги (Goods and Services Tax - GST), яка охоплює е-комерцію. Китай також має свою систему податку на товари і послуги (Value Added Tax - VAT), яка визначає ставки для е-комерції. У Японії існує система споживчого податку (Consumption Tax), яка застосовується до товарів і послуг, включаючи е-комерцію;

- місце оподаткування. Податкове законодавство часто визначає місце оподаткування для ЕТО, особливо у випадках, коли покупці і продавці розташовані в різних країнах або регіонах. Питання місця оподаткування є важливим аспектом оподаткування ЕТО, особливо в контексті міжнародних торговельних операцій. Місце оподаткування визначає, в якій країні або регіоні буде обчислюватися і сплачуватися податок на е-торговельні операції. В основному існують два підходи до визначення місця оподаткування, яке більш зручне для: *покупця (Destination Principle)*. За цим підходом місце оподаткування визначається на основі місця розташування покупця. Це означає, що податок



обчислюється згідно з податковими ставками і правилами, що діють у країні або регіоні, де знаходиться покупець. Цей підхід зазвичай застосовується для споживчих товарів і послуг. Наприклад, якщо покупець з США (де діє збір з продажу) здійснює покупку у веб-магазині, розташованому в Європейському Союзі (де діє ПДВ), то податок буде обчислюватися відповідно до ставок і правил ЄС, оскільки місцем оподаткування є країна покупця (США) [17]; *продавця (Origin Principle)*. За цим підходом місце оподаткування визначається на основі місця розташування продавця. Це означає, що податок обчислюється згідно з податковими ставками і правилами, які діють у країні або регіоні, де знаходиться продавець. Цей підхід зазвичай використовується для бізнес-до-бізнес (B2B) транзакцій. Наприклад, якщо компанія з Європейського Союзу (де діє ПДВ) продає товари іншій компанії в США, то податок буде обчислюватися відповідно до ставок і правил ЄС, оскільки місцем оподаткування є країна продавця (ЄС). Вибір місця оподаткування може впливати на обсяги податку, який підприємство повинно сплатити, і вимагає від суб'єктів господарювання дотримуватися складних правил і вимог. Тому важливо мати чітке розуміння правил оподаткування в кожній конкретній ситуації, особливо в міжнародному контексті [18]. У законодавстві різних країн та регіонів ці підходи (Destination Principle і Origin Principle) можуть бути згадані під різними назвами, і не завжди вони фіксуються у окремих законодавчих актах з конкретними назвами. Зазвичай, це визначається загальними принципами оподаткування та правилами, які стосуються е-комерції в кожній окремій юрисдикції. Наприклад, в контексті ЄС, підходи Destination Principle і Origin Principle відображаються в системі оподаткування ПДВ для ЕТО. Згідно з правилами ЄС, для споживчих операцій застосовується Destination Principle, тобто податок обчислюється відповідно до місця розташування покупця (країни покупця). Для бізнес-до-бізнес операцій застосовується Origin Principle, де податок обчислюється відповідно до місця розташування продавця. Конкретні законодавчі акти та документи, які регулюють ці питання в ЄС, можуть змінюватися з часом, і їх назви можуть варіюватися. Наприклад, Директива ЄС 2006/112/ЄС встановлює загальні правила щодо ПДВ в ЄС, але після реформ в 2015 році було введено нові правила для оподаткування е-послуг та продажів он-лайн-товарів в рамках єдиного цифрового ринку [19];

- облік і звітність. Суб'єкти господарювання, які здійснюють е-комерцію, можуть бути зобов'язані вести облік та представляти звіти про свої торговельні операції для цілей оподаткування. Це може включати ведення обліку стосовно ПДВ, відстеження продажів і закупівель, а також звітність перед податковими органами;

- податкові звіти і платежі. Суб'єкти господарювання зазвичай повинні регулярно подавати податкові звіти та внески, щоб виплачувати податки на прибуток, ПДВ і інші податки;

- податкові пільги та звільнення від податків. Деякі країни надавають пільги або звільнення від податків для підприємств у сфері е-комерції, особливо для суб'єктів малого бізнесу;



Ще одним вектором формування регулювальної системи в е-комерції є захист споживачів. Захист споживачів спрямований на відстоювання інтересів споживачів, які здійснюють покупки та торговельні операції в он-лайн-середовищі. У даному контексті ключовими питаннями є такі: *право на інформацію* (у сфері е-комерції, продавці повинні надавати споживачам вичерпну та доступну інформацію про товари і послуги, що пропонуються. Це включає в себе ціни, властивості товарів, умови доставки, правила повернення та іншу інформацію, яка допомагає споживачам приймати обдумані рішення. Споживачі в Україні мають право на одержання вичерпної та доступної інформації про товари і послуги, які пропонуються в е-комерції. Це визначено в «Законі України про захист прав споживачів» та в інших законодавчих актах); *право на відмову від покупки і повернення товарів* (споживачі зазвичай мають право відмовитися від покупки і повернути товари протягом певного строку після отримання. Це дозволяє споживачам випробувувати товари та переконатися, що вони відповідають їхнім очікуванням. Правила повернення можуть варіюватися в залежності від країни і типу товару. Законодавство України передбачає право споживачів на відмову від покупки та повернення товарів, якщо це не суперечить встановленим умовам. Це право регулюється «Законом України про захист прав споживачів»); *захист від обманливої реклами* (законодавство може включати правила щодо реклами та маркетингу в е-комерції, щоб запобігти обманливим практикам та забезпечити чесну інформацію для споживачів. Закон України «Про рекламу» містить норми, які стосуються запобігання обманливій рекламі та забезпечення чесної інформації для споживачів); *захист особистих даних* (закони про захист особистих даних можуть забезпечувати споживачам контроль над їхніми особистими даними, які збираються та обробляються в е-комерції. Охорона особистих даних в е-комерції регулюється Законом України «Про захист особистих даних», який визначає правила обробки особистих даних та забезпечення їх безпеки); *безпека платежів і транзакцій* (забезпечення безпеки платежів та транзакцій включає в себе використання шифрування та стандартів безпеки, щоб уникнути зловживання платіжних даних. Забезпечення безпеки платежів та транзакцій в Україні також регулюється законодавством та нормами щодо електронних платежів і фінансових послуг). Правила і норми захисту споживачів можуть відрізнятися в кожній країні, але їхня мета полягає в тому, щоб гарантувати права та безпеку споживачів під час ЕТО. Суб'єкти господарювання, що займаються е-комерцією, повинні дотримуватися цих правил і норм, щоб забезпечити довіру споживачів та уникнути юридичних проблем.

Вектором формування регулювальної системи в е-комерції є також ліцензування та реєстрація, що супроводжуються вимогами та процедурами, які підприємства в сфері е-комерції повинні виконувати для провадження своєї діяльності. Так, деякі види діяльності в е-комерції можуть вимагати ліцензування. Це включає ліцензії на провадження операцій з платежами, обробку фінансових транзакцій, продаж алкогольних або тютюнових товарів тощо. Ліцензії встановлюються відповідно до законодавства кожної конкретної країни або регіону.



В Україні реєстрація підприємств, які займаються е-комерцією, є важливою частиною їх легального функціонування. Основними аспектами реєстрації підприємств в Україні є:

1. *Реєстрація бізнесу.* Підприємства, що здійснюють е-комерцію, повинні бути зареєстровані як юридичні особи або підприємці відповідно до законодавства України. Реєстрація бізнесу проводиться в органах державної реєстрації, зазвичай у формі державної реєстрації юридичних осіб або фізичних осіб-підприємців. В Україні процедура реєстрації бізнесу проводиться через органи державної реєстрації. Основні органи, які відповідають за реєстрацію бізнесу в Україні, включають наступні: *Державна реєстраційна служба України* (головний орган, відповідальний за проведення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців в Україні. Ця Служба забезпечує видачу свідоцтв про державну реєстрацію юридичних осіб та індивідуальних підприємців); *Державна служба статистики України* (відповідає за надання суб'єктам господарювання ідентифікаційних номерів, які використовуються для статистичного обліку і звітності перед державою); *Податкова служба України* (видає податковий ідентифікаційний номер (ПІН) платника податків, який необхідний для реєстрації бізнесу та сплати податків); *Місцеві органи виконавчої влади та місцевого самоврядування* (деякі аспекти реєстрації бізнесу, зокрема отримання дозволів та ліцензій, можуть залежати від конкретного регіону або міста, де знаходиться бізнес). Для проведення реєстрації бізнесу в Україні, підприємці зазвичай звертаються до відповідних відділів Державної реєстраційної служби та інших органів, які надають необхідну інформацію та послуги для реєстрації бізнесу та отримання необхідних документів.

2. *Отримання ідентифікаційних номерів.* Підприємства повинні отримати ідентифікаційні номери для оподаткування та роботи з державними органами. Це включає в себе ідентифікаційний номер платника податків (ПІН), а також інші номери, які необхідні для співпраці з органами регулювання та фіскальними органами.

3. *Податковий реєстр.* Підприємства зареєструються в податковому реєстрі, декларують та сплачують податки відповідно до податкового законодавства України.

4. *Реєстрація фінансових операцій.* У деяких випадках, зокрема, якщо е-магазин приймає платежі від споживачів або здійснює фінансові операції, може бути потрібно реєструватися в Національній комісії, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг.

Висновки. Правові акти визначають різні аспекти е-комерції в Україні, включаючи права та обов'язки суб'єктів господарювання, захист даних, платіжні системи, авторські права, застосування е-підпису і багато інших аспектів цього виду діяльності. Загалом, законодавчі акти в е-комерції визначають правовий фреймворк, який допомагає створити чесні та довірені відносини між суб'єктами підприємництва в е-комерції та споживачами, забезпечити права та захист інтересів усіх сторін і досягти стабільності та надійності здійснення ЕТО.

Важливо, щоб суб'єкти господарювання, які займаються е-комерцією, дотримувалися податкових вимог та правил у своїй країні та в інших країнах, де



вони продають товари або послуги. Реєстрація підприємства та дотримання податкових та регуляторних вимог допомагає забезпечити легальну та безпечну діяльність у сфері е-комерції в Україні.

Література.

1. Ahi, A.A., Sinkovics, N. & Sinkovics, R.R. (2023). E-commerce Policy and the Global Economy: A Path to More Inclusive Development? *Manag Int Rev* 63, p.p. 27–56. <https://doi.org/10.1007/s11575-022-00490-1>.
2. Prakash, Bhaswat, (2023). A Legal and Compliance Framework on Latest E – Commerce Rules and Regulation for the Protection and Welfare of both the Consumer and Seller with respect to Platforms (June 9, 2023). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4474251> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4474251>.
3. Mik, Eliza, (2017). Legal and Regulatory Challenges to Facilitating E-Commerce in the ASEAN (December 1, 2017). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3100578> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3100578>.
4. RYZHIK, A., SLESAREV, V., MALCEV, V., & KAMISHANSKY, V. (2020). Website as an e-Commerce Tool: Regulatory Technology. *Journal Of Advanced Research In Law And Economics*, 11(3), 1032 – 1038. doi:10.14505/jarle.v11.3(49).37.
5. Zhu, B., & Ahamat, H. (2023). The Role of E-commerce Adoption in Enhancing Regulatory Compliance in Information Systems of Foreign Investment Management in Malaysia - A Moderating Effect of Innovation Management. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 8(3), 21797. <https://doi.org/10.55267/iadt.07.13611>.
6. Akour, I., Alnazzawi, N., Alshurideh, M., Almaiah, M. A., Al Kurdi, B., Alfaisal, R. M., & Salloum, S. (2022). A Conceptual Model for Investigating the Effect of Privacy Concerns on E-Commerce Adoption: A Study on United Arab Emirates Consumers. *Electronics*, 11(22), 3648. <https://doi.org/10.3390/ELECTRONICS11223648>.
7. Al-Adwan, A. S., Al-Debei, M. M., & Dwivedi, Y. K. (2022). E-commerce in high uncertainty avoidance cultures: The driving forces of repurchase and word-of-mouth intentions. *Technology in Society*, 71, 102083. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.102083>.
8. AlGhanboosi, B., Ali, S., & Tarhini, A. (2023). Examining the effect of regulatory factors on avoiding online blackmail threats on social media: A structural equation modeling approach. *Computers in Human Behavior*, 144, 107702. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2023.107702>.
9. Alrammah, I., & Ajlouni, A.-W. (2021). A framework and a Zhu B. et al. / J INFORM SYSTEMS ENG, 8(3), 21797 14 / 17 survey analysis on nuclear security culture at various radiological facilities. *Annals of Nuclear Energy*, 158, 108294. <https://doi.org/10.1016/j.anucene.2021.108294>.
10. Argilés-Bosch, J. M., Ravenda, D., & Garcia-Blandón, J. (2021). E-commerce and labour tax avoidance. *Critical Perspectives on Accounting*, 81, 102202. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2020.102202>.
11. Williams, B., & Adamson, J. (2022). PCI Compliance: Understand and



Implement Effective PCI Data Security Standard Compliance (5th ed.). CRC Press.
<https://doi.org/10.1201/9781003100300/>

12. Soc2 - service organization control 2 by the american institute of cpas (aicpa)
<https://www.isomanager.com/soc2-service-organization-control-2-by-the-american-institute-of-cpas-aicpa.html> .

13. Krzyzanowski, B., & Manson, S. M. (2022). Twenty Years of the Health Insurance Portability and Accountability Act Safe Harbor Provision: Unsolved Challenges and Ways Forward. JMIR medical informatics, 10(8), e37756.
<https://doi.org/10.2196/37756> .

14. Dove, E. S. (2018). The EU General Data Protection Regulation: Implications for International Scientific Research in the Digital Era. The Journal of Law, Medicine & Ethics, 46(4), 1013-1030. <https://doi.org/10.1177/1073110518822003> .

15. Hulitt, E., Vaughn, R.B. Information system security compliance to FISMA standard: a quantitative measure. Telecommun Syst 45, 139–152 (2010).
<https://doi.org/10.1007/s11235-009-9248-8> .

16. Minimize risk and inspire trust with csa star certification
<https://www.tuvsud.com/en-us/services/auditing-and-system-certification/csa-star> .

17. European Commission, Directorate-General for Taxation and Customs Union, Jaras, T., Whittle, E., Patel, K. et al., Implementing the ‘destination principle’ to intra-EU B2B supplies of goods – Feasibility and economic evaluation study – Final report, Publications Office, 2015, <https://data.europa.eu/doi/10.2778/216975> .

18. Cavaliere, Paolo, (2021). Who’s Sovereign? The AVMSD’s Country of Origin Principle and Video-sharing Platforms (December 15, 2021). Journal of Digital Media & Policy, vol. 12 Issue 3 407-423, Edinburgh School of Law Research Paper No. 23, Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3986101> .

19. Michael Keen, Sajal Lahiri, (1998). The comparison between destination and origin principles under imperfect competition, Journal of International Economics, Vol. 45, Issue 2, Pages 323-350, ISSN 0022-1996, [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00005-1](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00005-1) .

Abstract. *It has been proven that the regulatory system in e-commerce is a complex and multifaceted structure with various functions and properties. It is argued that among the main functions of the regulatory system are ensuring compliance with legislation, managing business processes, ensuring cyber security and managing data and analytics. It is justified that the properties of this system include complexity, dynamism and increased requirements for data security and confidentiality. It is highlighted that the bipolar nature of the regulatory system emphasizes the importance of interaction between business entities and external stakeholders to ensure the efficiency and sustainability of e-commerce. The general conclusion confirms the importance of the regulatory system in this sector and its impact on the success and safety of business entities and meeting the needs of customers.*

Keywords: *e-commerce, business processes, legislation of Ukraine, cyber security, regulatory system, customer needs.*

Науковий керівник: PhD, доцент Русин-Гриник Р.Р.

Стаття подана до друку 09.11.2023р.

© Русин-Гриник Р.Р.

© Залуцький Ю.В.



УДК 65.01:658

CLASSIFICATION OF INNOVATIONS IN THE SPHERE OF E-BUSINESS

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ Е-БІЗНЕСУ

Rusyn-Hrynyk R.R. / Русин-Гриник Р.Р.

PhD, / доктор філософії, доцент

ORCID ID: 0000-0003-2895-6437

Pylypenko I.M. / Пилипенко І.М.

postgraduate / аспірант

Borsuk R.O. / Борсук Р.О.

postgraduate / аспірант

Salo B.I. / Сало Б.І.

postgraduate / аспірант

Lviv Polytechnic National University, Lviv, Bandery, 17, 79000

Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Бандери, 17, 79000

Анотація. У статті доведено та обґрунтовано, що суб'єкти управління підприємством мають потребу у структуруванні інновацій, які є характерні для е-бізнесу, а також наведено групи до яких належать вони. Виділено та охарактеризовано, класифікаційні ознаки і види інновацій, які притаманні е-бізнесу. Характерним є те, що класифікаційні ознаки можуть бути поєднані для більш точної класифікації інновацій у сфері е-бізнесу. Крім того, наведена класифікація допомагає зрозуміти, які інновації можуть бути більш інкрементальними, тобто їх можна впроваджувати поступово, а які є радикальними, тобто вони потребують значних змін у структурі та процесах підприємства. Загалом, класифікація допомагає підприємствам краще зорієнтуватися в інноваційному просторі та забезпечити більш ефективне використання ресурсів для досягнення своїх бізнес-цілей.

Ключові слова: управління підприємством, е-бізнес, класифікаційні ознаки, інноваційний простір, бізнес-цілі.

Вступ.

Вивчення електронного бізнесу та впровадження інновацій має велике значення в сучасному світі з кількох причин. По-перше, електронний бізнес є одним із секторів світової економіки, який розвивається найдинамічніше, і розуміння тенденцій і напрямів розвитку електронного бізнесу є важливим для промислових підприємств, наукових кіл і державних структур. Відомо, що обсяг досліджень з проблем електронної комерції у світі щорічно збільшується на 15-20%, що свідчить про потенціал цієї галузі. По-друге, електронний бізнес чинить значний соціальний вплив, оскільки Інтернет та електронна комерція дають змогу людям здійснювати покупки та замовляти послуги з будь-якої точки світу, полегшуючи їхнє життя та скорочуючи часові витрати. Електронний бізнес також дає змогу малим і середнім підприємствам ефективніше конкурувати на ринку і розширювати свої ринки збуту. По-третє, електронний бізнес чинить істотний вплив на розвиток технологій та інновацій, що, своєю чергою, забезпечує зростання економічного потенціалу країни і підвищує якість життя. Таким чином, дослідження в галузі електронного бізнесу актуальні для різних груп та інститутів суспільства.

Основний текст. У сфері е-бізнесу, суб'єкти управління підприємством мають потребу у структуруванні інновацій, які є характерні для е-бізнесу. Ці потреби належать до таких груп:



Група 1: Потреба досягнення конкурентоспроможності на ринку, інноваційності, лідерства:

- розрізнення інноваційних можливостей (класифікація інновацій допомагає керівникам е-бізнесу ідентифікувати та розробляти інноваційні рішення, які допоможуть підприємству досягти конкурентоспроможності та лідерства на ринку);
- побудова шляхів досягнення конкурентних переваг (знання видів інновацій дозволяє створювати унікальні пропозиції та позиціонувати підприємство як інноваційного лідера у своїй царині).

Група 2: Потреба прийняття раціональних рішень і оптимізації внутрішніх бізнес-процесів:

- уможливлення ефективного використання ресурсів (класифікація інновацій допомагає керівникам е-бізнесу приймати обґрунтовані рішення щодо виділення ресурсів на ті інновації, які найбільше сприяють оптимізації бізнес-процесів і зменшенню витрат);
- підтримка прийняття рішень (класифікація інновацій допомагає створювати звіти та аналізувати можливості раціоналізації процесу прийняття рішень щодо впровадження інновацій).

Група 3: Забезпечення чутливості до ринкових запитів, адаптивності до змін:

- адаптація до змін (класифікація інновацій допомагає підприємствам створювати адаптивні стратегії для реагування на зміни на ринку та забезпечення відповідності ринковим запитам);
- залучення інвестицій (класифікація інновацій допомагає залучати інвестиції для розробки інновацій, які відповідають потребам ринку та споживачів).

За такою структурою, класифікація інновацій у сфері е-бізнесу відповідає конкретним потребам керівників та сприяє досягненню конкурентоспроможності, ефективності та адаптивності підприємства.

Аналізування праць [1-8] Skare M., Gavurova B., Rigelsky M., Deljavan R., Norouzi A.-D., McDonnell A., Shah N., Zehri A.W., Saraih U.N., Abdelwahed N.A.A. and Soomro, B.A., Marino D., Gil Lafuente J. and Tebala D., Ali O., Osmanaj V., Alryalat M., Chimhundu R. & Dwivedi Y.-K., Ancillai C., Sabatini A., Gatti M., Perna A., Gupta M., Jauhar S. K. показало, що у сфері е-бізнесу доцільно виділяти такі класифікаційні ознаки і види інновацій:

за змістом:

- техніко-технологічні інновації, що включають в себе нові або вдосконалені технічні рішення та розробки програмного забезпечення. Техніко-технологічні інновації є важливим елементом розвитку е-бізнесу, оскільки дозволяють вдосконалювати технічні рішення та програмне забезпечення, що покращує якість та ефективність процесів. Цей вид інновацій включає в себе різноманітні технології, такі як штучний інтелект, блокчейн, машинне навчання, інтернет речей та інші. Українські підприємства е-бізнесу активно використовують технологічні інновації для вдосконалення своїх продуктів та послуг. Наприклад, компанія SoftServe розробляє програмне забезпечення на основі штучного



інтелекту та машинного навчання для автоматизації процесів та підвищення продуктивності. За кордоном, технологічні інновації активно використовуються такими гігантами е-бізнесу, як Amazon та Google. Наприклад, Amazon застосовує технології машинного навчання для персоналізованої рекомендації товарів та підвищення ефективності пошукових запитів. Google використовує штучний інтелект для покращення своїх пошукових. Усі ці приклади демонструють, як техніко-технологічні інновації можуть покращувати ефективність та якість продуктів та послуг у сфері е-бізнесу. Однак, важливо пам'ятати, що впровадження нових технологій потребує від підприємств е-бізнесу не тільки значних інвестицій, але й належного розуміння та підготовки персоналу до нововведень. Також, важливим аспектом є забезпечення безпеки та захисту конфіденційної інформації, що є особливо важливим у сфері електронної комерції. Тому, впровадження техніко-технологічних інновацій повинно бути обдуманим та здійснюватися з дотриманням належних процедур та стандартів;

- маркетингові інновації, що стосуються підходів до просування товарів та послуг в електронному вигляді. Маркетингові інновації у сфері е-бізнесу охоплюють широкий спектр заходів, спрямованих на збільшення обсягу продажів, залучення нових клієнтів та підвищення лояльності покупців. Цей вид інновацій може включати в себе використання нових каналів комунікації з клієнтами, створення персоналізованої реклами, аналіз даних користувачів та розвиток нових стратегій маркетингу. Прикладом маркетингових інновацій у сфері е-бізнесу в Україні може бути компанія Rozetka, яка активно використовує соціальні мережі та електронну пошту для залучення нових клієнтів та ретеншну існуючих. Крім того, Rozetka використовує новітні технології, такі як штучний інтелект та аналіз даних, для персоналізованого підходу до клієнтів та пропозицій товарів. Іншим прикладом є Amazon, який постійно вдосконалює свої алгоритми рекомендацій товарів на основі даних про покупки та поведінку клієнтів. Це дозволяє Amazon збільшувати обсяг продажів та підвищувати рівень власної конкурентоспроможності. У цілому, маркетингові інновації у сфері е-бізнесу є необхідним елементом для підвищення конкурентоспроможності підприємств та досягнення успіху на ринку е-комерції. Однак, важливо збалансувати новітні технології з етичними та правовими вимогами, щоб забезпечити надійність та довіру клієнтів;

- управлінські інновації, пов'язані зі змінами у методах і технологіях реалізації функцій управління у е-бізнесі. Організаційні інновації в е-бізнесі охоплюють зміни в управлінні бізнес-процесами та структурами компаній, що працюють в електронній сфері. Це можуть бути зміни в організації робочих процесів, впровадження нових підходів до управління персоналом, зміна бізнес-моделі підприємства та інше. Організаційні інновації можуть стати вирішальним чинником для збільшення ефективності та конкурентоспроможності компанії в е-бізнесі. Наприклад, підприємства можуть впроваджувати нові системи управління, які забезпечують автоматизацію бізнес-процесів, управління відносинами з клієнтами та інші функції. Також, впроваджувати інноваційні форми управління, наприклад, застосовування горизонтальної структури управління, може збільшити швидкість прийняття рішень та покращити



співпрацю між відділами підприємства. Українські підприємства впроваджують управлінські інновації в е-бізнесі. Наприклад, он-лайн-магазин Rozetka змінив структуру компанії, перейшовши від функціональної організації до територіальної. Це дозволило компанії ефективніше контролювати свої процеси та збільшити швидкість реагування на зміни на ринку. У світі багато підприємств також впроваджують управлінські інновації в е-бізнесі. Наприклад, компанія Google змінила свою бізнес-модель, перейшовши на горизонтальну організаційну структуру, що дозволило їй більш оперативно реагувати на ринкові зміни та швидше впроваджувати інновації. Управлінські інновації також можуть включати удосконалення процеси управління, зокрема стосовно використання електронних систем управління та звітності. Українська компанія SoftServe успішно реалізувала проект з впровадження системи управління взаєминами з клієнтами (CRM). Це дозволило оптимізувати комунікацію з клієнтами та покращити якість обслуговування. Ще одним прикладом може бути міжнародна компанія Zarpos, яка відома своєю незвичайною корпоративною культурою. Компанія відкрито висловлюється про своє ставлення до співробітників та клієнтів, що включає індивідуальний підхід до кожного клієнта та гнучкі умови роботи для співробітників. Такий підхід до організації бізнесу дозволяє компанії зберігати лояльність клієнтів та залучати талановитих співробітників. Управлінські інновації є важливим елементом успішної роботи будь-якої компанії в е-бізнесі. Впровадження нових технологій та маркетингових стратегій не може бути ефективним без належної організаційної структури та управління процесами;

за характером:

- інкрементальні інновації, що передбачають поступові вдосконалення вже існуючих рішень та технологій. Інкрементальні інновації є одним з найбільш поширених видів інновацій у сфері е-бізнесу. Вони передбачають удосконалення вже існуючих рішень та технологій, що вже успішно використовуються на практиці, з метою поліпшення їхніх характеристик та властивостей. Цей вид інновацій використовується для покращення процесів е-комерції та підвищення ефективності бізнесу в цілому. Прикладами інкрементальних інновацій можуть бути покращення швидкості роботи веб-сайту, вдосконалення системи безпеки, додавання нових функцій та можливостей для клієнтів тощо. Українські підприємства е-бізнесу також використовують інкрементальні інновації для покращення своєї діяльності. Наприклад, он-лайн-магазин Rozetka постійно вдосконалює свої процеси, щоб полегшити покупки для клієнтів та підвищити їхнє задоволення від покупок. За кордоном прикладом інкрементальної інновації може бути Amazon, який постійно додає нові функції та можливості до своєї платформи, щоб забезпечити кращий досвід покупців та продавців. Іншим прикладом може бути eBay, який вдосконалює свої системи безпеки та захисту від шахраїв для забезпечення безпеки транзакцій. У цілому, інкрементальні інновації дозволяють підприємствам е-бізнесу зберігати конкурентну перевагу, привертати та утримувати клієнтів, а також покращувати свої процеси та забезпечувати більш ефективне використання ресурсів. Тому вони є важливим елементом розвитку е-комерції та бізнесу в цілому;



- радикальні інновації, що включають нові, досі невідомі підходи та технології. Радикальні інновації вони передбачають впровадження нових, раніше неведомих технологій та підходів, що можуть дозволити підприємствам створювати значну конкурентну перевагу на ринку. Цей вид інновацій може бути втілений у вигляді нових продуктів чи послуг, змін у бізнес-моделі підприємства, а також у формі впровадження нових технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн, аналіз даних, віртуальна реальність та інші. Радикальні інновації є складним та ресурсомістким процесом, але їхнє впровадження може принести підприємствам значну користь та допомогти їм створити додаткову цінність для своїх клієнтів. Однак, такі інновації також повинні бути добре обґрунтовані та підтримані достатнім рівнем фінансування, оскільки вони часто пов'язані з великими витратами на дослідження та розробку нових рішень. Наприклад, компанія Amazon започаткувала новітній сервіс доставки за допомогою безпілотних літальних апаратів, що значно покращило час доставки та знизило витрати на постачання. Окрім цього, компанією Amazon створено віртуального асистента Alexa. Alexa дозволяє користувачам контролювати побутові пристрої, шукати інформацію, замовляти товари та послуги, а також виконувати інші завдання голосом. Українська компанія Rozetka впроваджує інноваційні рішення в логістиці, що дозволяє їй зберігати лідерство на ринку е-комерції. Одним з прикладів радикальної інновації в е-бізнесі є винайдення блокчейн технології компанією Satoshi Nakamoto. Блокчейн технологія забезпечує безпеку та надійність фінансових операцій в мережі, що дозволило створити криптовалюту Bitcoin. Компанія Tesla стала піонером з виробництва електромобілів, що є прикладом радикальної інновації в автомобільній галузі. Tesla змогла поєднати високі технології та електромобілі в один продукт, що здатний конкурувати зі звичайними автомобілями. Іншим прикладом радикальної інновації є Google Glass, розроблений компанією Google. Ця технологія пропонує користувачам носити окуляри з екраном, що дозволяє відображати інформацію безпосередньо перед очима. Це дає змогу користувачам легко отримувати доступ до інформації та взаємодіяти з технологією. Ще одним прикладами радикальної інновації в е-бізнесі є Airbnb, яка створила платформу для бронювання житла, та Uber, яка запропонувала новий підхід до перевезення пасажирів за допомогою мобільного додатку.

за формою:

- продуктові інновації, що передбачають створення нових або вдосконалення існуючих продуктів. Продуктові інновації дозволяють підприємствам створювати нові продукти або вдосконалювати існуючі, що підвищує їх привабливість для споживачів та конкурентоспроможність на ринку. Продуктові інновації можуть бути пов'язані зі зміною форми, функцій або характеристик продукту. У світі е-комерції великі технологічні компанії постійно працюють над вдосконаленням своїх продуктів. Наприклад, компанія Amazon розробляє нові сервіси та додатки для поліпшення процесу покупок та доставки товарів. Одним з таких продуктів є Amazon Prime, який дає можливість користувачам отримувати безкоштовну доставку та інші переваги підписки за щомісячну плату. Іншим прикладом є PayPal – сервіс е-платежів, який



підтримується майже всіма он-лайн-магазинами та платіжними системами. Компанія намагається постійно вдосконалювати свій продукт, додавши нові функції, такі як можливість здійснювати платежі за допомогою мобільних додатків. Українські підприємства, які функціонують у сфері е-бізнесу також активно застосовують продуктові інновації. Наприклад, компанія Rozetka.ua запустила власну торгову марку товарів побутової техніки (Rozetka Basics), що дозволяє їй контролювати якість продукції та знизити витрати на закупівлю. Іншим прикладом є сервіс Prom.ua, який розробляє власний інструментарій для автоматизації роботи магазинів-продавців та покращення їхнього он-лайн-продажу. Зокрема, компанія запустила систему рекомендацій товарів, яка базується на історії покупок та поведінці клієнтів на сайті. Ця інновація дозволяє ефективно підібрати товари для кожного покупця та підвищити його задоволеність покупкою. Також Prom.ua розробила інструмент для організації акцій та розпродажів, що дозволяє підприємствам збільшувати обіг та привертати нових клієнтів;

- процесні інновації, що пов'язані зі зміною процесів, що застосовуються у е-бізнесі. Процесні інновації – це зміни в бізнес-процесах компанії, що призводять до покращення продуктивності та зниження витрат на виробництво, розповсюдження товарів та послуг. Ці інновації можуть включати в себе розробку нових методів роботи, зміни управлінської стратегії, а також впровадження нових технологій. Один з прикладів процесних інновацій в е-бізнесі – це впровадження систем автоматизації бізнес-процесів, які дозволяють знизити час на виконання робіт та підвищити ефективність роботи. Українська компанія SoftServe створила власну платформу для автоматизації бізнес-процесів, що надає зручний інтерфейс для виконання різноманітних завдань, таких як відслідковування виконання завдань, планування проектів, моніторинг термінів та інше. Інший приклад процесних інновацій є впровадження системи електронного документообігу, яка дозволяє зменшити витрати на папір та канцелярські товари, а також збільшити швидкість обробки документів. Компанія Wix, заснована в Ізраїлі, використовує систему електронного документообігу для взаємодії зі своїми клієнтами та співробітниками по всьому світу. У процесі впровадження процесних інновацій у компаній може виникати низка проблем, таких як складність впровадження нових систем та необхідність підвищення кваліфікації персоналу. Однак, якщо інновації вдалися, вони можуть допомогти підприємствам е-бізнесу досягти значних ефективності в процесах, зменшити витрати та підвищити якість продукції або послуг. Крім того, процесні інновації сприяють підвищенню задоволеності клієнтів, забезпечивши більш швидкий та якісний сервіс. Так, популярний он-лайн-сервіс доставки їжі Uber Eats впровадив нову систему збору замовлень та розподілу їх між кур'єрами. Це дозволило знизити час очікування замовлення та забезпечити більш точну доставку. Український ритейлер Rozetka.ua також впроваджує процесні інновації, наприклад, використовуючи власну систему логістики та доставки замовлень, що дозволяє їй швидко та якісно обробляти та доставляти замовлення клієнтів по всій країні;



- системні інновації, що включають створення нових електронних систем та платформ. Системні інновації – це створення нових е-систем, платформ та архітектур, що дозволяють підприємствам е-бізнесу бути більш ефективними та конкурентоспроможними. Вони можуть включати в себе нові форми обробки та аналізу даних, досягнення безпеки даних, а також нові методи взаємодії зі споживачами та постачальниками. Один з прикладів застосування системних інновацій в Україні – це електронна система платежів LiqPay. Вона дозволяє підприємствам та споживачам здійснювати безпечні електронні платежі та перекази грошей. Ця система стала основою для багатьох електронних сервісів та додатків в Україні. Ще одним прикладом є електронні платформи: AliExpress в Китаї. Ця платформа поєднує в собі елементи е-комерції, маркетингу та технологій, що дозволяє продавцям та покупцям зі всього світу взаємодіяти та здійснювати транзакції в он-лайн-режимі; Salesforce в США. Ця платформа забезпечує підприємствам можливість керувати взаємодією з клієнтами, управляти продажами та маркетингом, а також розвивати бізнес за допомогою аналітики даних; Shopify – платформа, яка надає інтернет-магазинам інструменти для створення та управління своїми електронними магазинами. Платформа забезпечує інтеграцію з платіжними системами, відвантаженням та управлінням запасами, статистикою продажів та іншими функціями. Українська компанія SoftServe також впроваджує системні інновації в е-бізнесі, зокрема, розробляє рішення для управління запасами та логістики, які дозволяють максимально оптимізувати процеси складського господарства та підвищити ефективність логістичних процесів. У результаті підприємства можуть зменшити витрати на складське господарство та забезпечити більш точне та швидке управління запасами. Усі ці приклади показують, що системні інновації можуть стати потужним інструментом розвитку е-бізнесу. Їх застосування дозволяє підприємствам збільшити ефективність та ефективність своєї роботи, забезпечує більші можливості для розвитку та конкурентну перевагу на ринку. Крім того, системні інновації часто забезпечують інтеграцію різних електронних платформ та сервісів, що полегшує обмін інформацією між різними ділянками бізнесу та забезпечує їх взаємодію.

Висновки.

Загалом, ці класифікаційні ознаки можуть бути поєднані для більш точної класифікації інновацій у сфері е-бізнесу. Наприклад, можна виділити технологічні інновації у формі продукту, які є радикальними, або маркетингові інновації у формі процесу, які є інкрементальними. Таким чином, побудована класифікація інновацій у сфері е-бізнесу дозволяє підприємствам краще розуміти, які види інновацій можуть бути застосовані для поліпшення їхньої діяльності та досягнення конкурентних переваг на ринку. Наприклад, якщо підприємство має проблему зі збільшенням обсягів продажів, воно може зосередитися на маркетингових інноваціях, щоб залучити більше клієнтів та збільшити свою популярність на ринку. Якщо підприємство хоче збільшити продуктивність своїх працівників, то воно може звернутися до процесних інновацій, щоб забезпечити ефективніші робочі процеси та оптимізувати роботу команди. Крім того, ця класифікація допомагає зрозуміти, які інновації можуть



бути більш інкрементальними, тобто їх можна впроваджувати поступово, а які є радикальними, тобто вони потребують значних змін у структурі та процесах підприємства. Загалом, ця класифікація допомагає підприємствам краще зорієнтуватися в інноваційному просторі та забезпечити більш ефективне використання ресурсів для досягнення своїх бізнес-цілей.

Література.

1. M., Skare, B., Gavurova, M., Rigelsky (2023). Innovation activity and the out comes of B2C, B2B, and B2G E-Commercein EU countries. *Journal of Business Research*, Vol. 163, 113874, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113874> .
2. R., D., Anvari, D., Norouzi (2016). The Impact of E-commerce and R&D on Economic Development in Some Selected Countries. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, Vol. 229, P.P. 354-362, <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.146> .
3. A., McDonnell (2023). Innovationin E-commerce: Trends Transforming the Digital Shopping Experiencein. URL: <https://olive.app/blog/innovation-in-e-commerce-trends-transforming-the-digital-shopping-experience-in-2023/> .
4. Shah, N., Zehri, A.W., Saraih, U.N., Abdelwahed, N.A.A. and Soomro, B.A. (2023). The role of digital technology and digital innovation to wards firm performance in a digital economy. *Kybernetes*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/K-01-2023-0124> /
5. Marino, D., GilLafuente, J. And Tebala, D. (2023). Innovations and development of artificial intelligence in Europe: some empirical evidences. *European Journal of Management and Business Economics*, Vol. ahead-of-printNo. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-03-2023-0085> .
6. O., Ali, V., Osmanaj, M., Alryalat, R., Chimhundu & Y., K., Dwivedi (2023). The impact of technological innovation on marketing: individuals, organizations and environment: a systematic review. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36:3, DOI: 10.1080/1331677X.2023.2210661.
7. Ancillai, Chiara & Sabatini, Andrea & Gatti, Marco & Perna, Andrea, (2023). "Digital technology and business model innovation: A systematic literature review and future research agenda," *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier, vol. 188(C).DOI: 10.1016/j.techfore.2022.122307 .
8. Gupta, M., & Jauhar, S. K. (2023). Digital innovation: Anessence for Industry 4.0. *Thunderbird International Business Review*, 65(3), 279–292. <https://doi.org/10.1002/tie.22337>.

Reference.

1. M., Skare, B., Gavurova, M., Rigelsky (2023). Innovation activity and the out comes of B2C, B2B, and B2G E-Commercein EU countries. *Journal of Business Research*, Vol. 163, 113874, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113874> .
2. R., D., Anvari, D., Norouzi (2016). The Impact of E-commerce and R&D on Economic Development in Some Selected Countries. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, Vol. 229, P.P. 354-362, <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.146> .
3. A., McDonnell (2023). Innovationin E-commerce: Trends Transforming the Digital Shopping Experiencein. URL: <https://olive.app/blog/innovation-in-e-commerce-trends-transforming-the-digital-shopping-experience-in-2023/> .



4. Shah, N., Zehri, A.W., Saraih, U.N., Abdelwahed, N.A.A. and Soomro, B.A. (2023). The role of digital technology and digital innovation to wards firm performance in a digital economy. *Kybernetes*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/K-01-2023-0124/>
5. Marino, D., GilLafuente, J. And Tebala, D. (2023). Innovations and development of artificial intelligence in Europe: some empirical evidences. *European Journal of Management and Business Economics*, Vol. ahead-of-printNo. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-03-2023-0085> .
6. O., Ali, V., Osmanaj, M., Alryalat, R., Chimhundu & Y., K., Dwivedi (2023). The impact of technological innovation on marketing: individuals, organizations and environment: a systematic review. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36:3, DOI: 10.1080/1331677X.2023.2210661.
7. Ancillai, Chiara & Sabatini, Andrea & Gatti, Marco & Perna, Andrea, (2023). "Digital technology and business model innovation: A systematic literature review and future research agenda," *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier, vol. 188(C).DOI: 10.1016/j.techfore.2022.122307 .
8. Gupta, M., & Jauhar, S. K. (2023). Digital innovation: Anessence for Industry 4.0. *Thunderbird International Business Review*, 65(3), 279–292. <https://doi.org/10.1002/tie.22337>.

Abstract. *The article proves and substantiates that the subjects of enterprise management have a need for structuring innovations that are characteristic of e-business, and also lists the groups to which they belong. The classification features and types of innovations inherent in e-business are highlighted and characterized. It is characteristic that the classification features can be combined for a more accurate classification of innovations in the field of e-business. In addition, the given classification helps to understand which innovations can be more incremental, that is, they can be implemented gradually, and which are radical, that is, they require significant changes in the structure and processes of the enterprise. In general, the classification helps enterprises better navigate the innovation space and ensure more efficient use of resources to achieve their business goals.*

Keywords: *enterprise management, e-business, classification features, innovation space, business goals.*

Науковий керівник: доктор філософії, доцент Русин-Гриник Р.Р.

Стаття відправлена 09.11.2023р.

© Русин-Гриник Р.Р.

© Пилипенко І.М.



УДК 65.01:658

**ESSENCE AND TYPES OF INFORMATION SECURITY OF
CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES**
СУТНІСТЬ І ВИДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ
БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Rusyn-Hrynyk R.R. / Русин-Гриник Р.Р.*PhD / доктор філософії, доцент**ORCID ID: 0000-0003-2895-6437***Khodak V.D. / Ходак В.Д.***postgraduate / аспірант***Latsyk M.M. / Лацик М.М.***postgraduate / аспірант**Lviv Polytechnic National University, Lviv, Bandery, 17, 79000**Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Бандери, 17, 79000*

Анотація. Будівельна галузь відрізняється від інших галузей тим, що вимагає раціонального та ефективного підходу до інформаційного забезпечення. Ключовими аспектами управління інформацією в будівельному секторі є розмір бази даних, яка зберігає та структурує необхідну управлінську інформацію та забезпечує доступ до інформації про проекти, матеріали, обладнання та технології, а також необхідність управління та оптимізації з урахуванням сезонних коливань та обмежених ресурсів. У статті доведено, що інформаційне забезпечення в будівельній галузі не тільки забезпечує відстеження змін у законодавстві та нормативних документах, а й дозволяє ефективно управляти складними будівельними проектами та впроваджувати нові технології. Сьогодні будівельний бізнес активно використовує системи управління проектами та ресурсами, моделювання та BIM-системи для створення детальних 3D-моделей будівельних об'єктів, системи моніторингу для відстеження стану об'єктів та обладнання, а також IoT. Обґрунтовано, що інтеграція з базами даних матеріалів і постачальників допомагає ефективно управляти ланцюгами поставок і матеріалами, а системи моніторингу витрат і фінансового менеджменту забезпечують ефективне управління фінансами і бюджетами проектів. Це оптимізує процеси, забезпечує точність і ефективність реалізації проектів та сприяє використанню нових технологій, які покращують результати будівельних проектів.

Ключові слова: будівельний бізнес, інформаційне забезпечення, компоненти інформаційного забезпечення, управління проектами, інтеграція технологій.

Вступ.

Будівельний бізнес відрізняється від інших видів бізнесу певними особливостями, які вимагають обґрунтованого та ефективного підходу до інформаційного забезпечення. Основні аспекти інформаційного забезпечення в будівельному бізнесі включають масштабність баз даних, які акумулюють, структурують необхідну управлінську інформацію та надають доступ до відомостей про проекти, матеріали, обладнання та технології, а також сезонні коливання та обмеженість ресурсів, які вимагають управління та оптимізації з урахуванням сезонних факторів і доступності ресурсів. Інформаційне забезпечення в будівельному бізнесі дозволяє відслідковувати зміни в законодавстві та регулюванні, а також забезпечує ефективне управління складними будівельними проектами та інтеграцію нових технологій. На сьогодні, будівельний бізнес активно використовує системи управління проектами та ресурсами, системи моделювання та BIM для створення докладних



3D-моделей будівельних об'єктів, системи моніторингу та IoT для реального відстеження стану об'єктів та обладнання. Інтеграція з базами даних матеріалів та постачальниками допомагає ефективно керувати ланцюгом постачання та матеріалами, а системи відстеження витрат та фінансового управління дозволяють ефективно контролювати фінанси та бюджети проєктів. Воно допомагає оптимізувати процеси, забезпечує точність та ефективність при виконанні проєктів та сприяє впровадженню нових технологій для поліпшення результатів реалізації будівельних проєктів.

Основний текст.

За дослідженнями Schnell P, Haag P, Jünger HC. [37], Ismail A. A. and Hassan R. [38], Hossain M. A. and Nadeem A. [39], Xu S., Wang J., Liu Y., Yu F. [40], Uusitalo P., Lavikka R. [41] технологічний прогрес у будівельному бізнесі розширює можливості та покращує якість будівельних проєктів. У свою чергу, інформаційне забезпечення відіграє важливу роль у досягненні ефективності використання цих нових технологій та успішності виконання будівельних проєктів. Тобто, будівельний бізнес вимагає комплексного та ефективного інформаційного забезпечення для успішного управління проєктами, забезпечення безпеки, дотримання законодавства і використання новітніх технологій.

Узагальнення огляду літературних джерел, зокрема праць Craig N. and Sommerville J. [42], Bäckstrand J. Fredriksson A. [43], Fredriksson A., Jenny B., [44], Adriaanse A., Voordijk H. and Dewulf G. [45] показало, що інформаційне забезпечення будь-якого бізнесу має загальні компоненти, а також такі, які роблять його інформаційне забезпечення унікальним. Ось загальні та специфічні компоненти інформаційного забезпечення для будівельного бізнесу:

1. Загальні компоненти інформаційного забезпечення:

- система збору та обробки даних. Ця система включає в себе інструменти для збору та обробки різних видів даних, таких як фінансові дані, дані про ресурси, дані про клієнтів і багато інших;
- система зберігання даних. Для забезпечення доступу до інформації, даних зазвичай зберігаються в базі даних або на хмарних серверах;
- система аналітики та звітності. Ця система дозволяє аналізувати дані та генерувати звіти, які сприяють прийняттю рішень;
- система комунікації та спільної роботи. Вона включає в себе інструменти для обміну інформацією між учасниками бізнесу, спільної роботи над проєктами та комунікації з клієнтами.

2. Специфічні компоненти інформаційного забезпечення для будівельного бізнесу:

- системи управління проєктами (Project Management Software). Ці системи допомагають у плануванні та виконанні будівельних проєктів, включаючи графік робіт, бюджет, ресурси та комунікацію. У будівельному бізнесі існує безліч програмних продуктів для управління проєктами, і популярність конкретних програм може варіюватися в залежності від потреб та ресурсів компаній. Однак деякі програми стали досить популярними та визнаними у галузі будівництва.



Ось кілька популярних програм для управління будівельними проектами в будівельному бізнесі: Procore – це веб-платформа, яка надає інструменти для управління проектами, спільної роботи, ведення обліку витрат і багато інших функцій; PlanGrid спеціалізується на управлінні документами та планами будівництва. Це дозволяє команді будівельників спільно працювати над різними версіями планів і миттєво отримувати оновлення; Autodesk BIM 360 є платформою, що створена для управління проектами з використанням технології BIM. Вона дозволяє інтегрувати 3D-моделювання з управлінням проектами; BuilderTREND – це програма для управління, яка включає інструменти створення графіку проектних робіт, обліку витрат, комунікації та спільної роботи; Primavera P6 – це програмне забезпечення для управління проектами, яке часто використовується в складних інфраструктурних проектах та будівництві; Microsoft Project. Цей продукт від Microsoft застосовується для управління проектами у різних галузях, включаючи будівництво. Він дозволяє планувати роботи, визначати ресурси та контролювати виконання завдань; Smartsheet – це он-лайн-платформа для управління проектами, яка об'єднує в собі бази даних, календар та інструменти для спільної роботи. Ці програми пропонують різноманітні функції для управління будівельними проектами, від планування і графіку робіт до спільної роботи та веденням обліку витрат. Вибір конкретного програмного продукту залежить від потреб та бюджету компанії, а також від складності будівельних проектів;

- системи моделювання та BIM (Building Information Modeling). Для будівельного бізнесу важливим є використання 3D-моделювання та BIM для створення докладних віртуальних моделей будівель та інфраструктурних об'єктів. BIM – це важливий аспект будівельного бізнесу. Існують різні програмні продукти для моделювання в рамках BIM. Популярність конкретних програм може варіюватися залежно від специфіки будівництва та потреб користувачів. Ось деякі популярні програми для моделювання BIM: Autodesk Revit спеціалізується на створенні докладних 3D-моделей будівель та інфраструктури, які містять інформацію про геометрію, матеріали та обладнання; ArchiCAD від Graphisoft дозволяє використовувати технологію BIM для проектування та управління будівництвом; Trimble SketchUp дає можливість швидко створювати прості 3D-моделі та використовувати їх для проектування; Bentley MicroStation – це програма, яка використовується в різних галузях, включаючи інженерію та будівництво. Вона дозволяє формувати 2D і 3D-моделі будівельних проектів; Vectorworks Architect – це програмний продукт для архітектурного моделювання і BIM. Вона містить інструменти для проектування, документування та спільної роботи над проектами; Tekla Structures – це програма, спеціалізована на створенні детальних 3D-моделей сталевих і бетонних конструкцій для будівельного бізнесу. Ці програми дозволяють створювати докладні BIM-моделі будівель та інфраструктури, які можуть включати інформацію про геометрію, матеріали, обладнання та інші параметри;

- системи моніторингу та IoT (Internet of Things). Вони використовуються для відстеження стану будівельних об'єктів і обладнання в реальному часі за допомогою сенсорів та зв'язку з Інтернетом. Системи моніторингу та IoT стають



все більш важливими для будівельного бізнесу, оскільки вони дозволяють в реальному часі відстежувати стан будівельних об'єктів та обладнання. Ці системи включають сенсори, засоби зв'язку і програмне забезпечення для збору та аналізу даних. Ось деякі популярні програмні продукти для моніторингу і IoT у будівельному бізнесі: CogniPoint від PointGrab – це система моніторингу, яка використовує технологію комп'ютерного зору для відстеження активності в приміщеннях. Це може бути корисним для визначення використання простору та комфорту користувачів в офісах та інших будівлях; Comfy від Building Robotics – це система, яка дозволяє користувачам керувати параметрами мікроклімату в офісах та інших приміщеннях через мобільний додаток. Вона використовує дані IoT для оптимізації комфорту та енергоефективності; BuildingIQ надає системи прогнозування та оптимізації енергоспоживання для комерційних будівель. Вона використовує дані IoT для автоматичного регулювання систем опалення, вентиляції та кондиціювання повітря; Samsara – це інтегрована платформа IoT, яка містить комплекс сенсорів та пристроїв для відстеження різних параметрів, включаючи температуру, вологість, GPS-відстеження транспорту та багато іншого; Bosch IoT Suite. Bosch пропонує інтегровану платформу для IoT, яка використовується для відстеження та управління різними пристроями та системами в будівельних об'єктах; EcoStruxure від Schneider Electric – це інтегрована система для моніторингу та управління будівлями та енергозабезпеченням. Вона застосовує дані IoT для оптимізації ефективності систем житла та робочого простору. Ці програмні продукти допомагають будівельним компаніям відстежувати та керувати різними аспектами будівельних об'єктів, включаючи комфорт, безпеку, енергоефективність та управління ресурсами. Вони роблять будівельний процес більш інтелектуальним і ефективним;

- інтеграція з базами даних матеріалів та постачальниками. Інформаційне забезпечення включає системи для керування матеріалами та ресурсами, включаючи інтеграцію з базами даних постачальників та постачанням матеріалів. Інтеграція з базами даних матеріалів та постачальниками допомагає будівельним компаніям керувати постачанням матеріалів та ефективно використовувати ресурси. Для цього використовують різні програмні продукти для управління ланцюгом постачання та матеріалами. Ось деякі популярні програмні продукти: SAP Ariba – це обліковий та управлінський інструмент для ланцюга постачання, який допомагає автоматизувати процеси закупівель, включаючи пошук постачальників і замовлення матеріалів; Procore, який вже згадувався як система управління проектами, також має інтеграцію з базами даних матеріалів і постачальниками для управління закупівлями та ланцюгом постачання; Trimble Connect – це платформа для спільної роботи та управління проектами, яка також має інструменти для інтеграції з базами даних матеріалів і постачальниками; Buildertrend – це програма для будівельного управління, яка включає інструменти для управління проектами, фінансами та ланцюгом постачання; QuickBooks – це популярне програмне забезпечення для фінансового управління, але його можна інтегрувати з іншими системами для ведення обліку закупівель та ланцюга постачання; SupplyPro – це програма для



управління постачанням та інвентарем, яка використовується в будівельному бізнесі для автоматизації замовлень та ведення обліку запасів; Viewpoint – це програмне забезпечення для будівельного бізнесу, яке включає інструменти для управління закупівлями та ланцюгом постачання. Ці програмні продукти дозволяють будівельним компаніям оптимізувати процеси закупівель, ведення обліку матеріалів, взаємодію з постачальниками і забезпечити ефективне управління ланцюгом постачання;

- системи обліку витрат та управління фінансами. Вони допомагають у веденні обліку фінансових операцій та контролі за бюджетами проєктів. У будівельному бізнесі відстеження витрат та фінансове управління важливі для контролю над бюджетами та оптимізації витрат. Для цього використовуються різні програмні продукти для фінансового управління та відстеження витрат. Ось деякі популярні програми для цих цілей у будівельному бізнесі: Sage 300 Construction and Real Estate (Sage 300 CRE) – це програмне забезпечення, яке надає інструменти для обліку проєктних витрат та формування фінансової звітності; Procore, який вже згадувався як система управління проєктами, також має інтеграцію з фінансовими системами для відстеження витрат та контролю над бюджетами проєктів; QuickBooks for Contractors пропонує версію програми, спеціально призначену для підприємств у будівельному бізнесі; Viewpoint Spectrum – це програмне забезпечення для фінансового управління та відстеження витрат, яке використовується в будівельному бізнесі для керування фінансами, контролю над проєктами та ведення обліку; ConstructionSuite – це програмне забезпечення для будівельного бізнесу, яке включає інструменти для фінансового управління, ведення обліку витрат та відстеження витрат на проєктах; Corescon – це програма для будівельного управління, яка включає інструменти для відстеження витрат, контролю над бюджетами та фінансового управління. Ці програми дозволяють будівельним компаніям ефективно керувати фінансами, відслідковувати витрати, контролювати бюджети та генерувати фінансові звіти. Вони допомагають підприємствам бути більш ефективними та керувати фінансами на будівельних проєктах. Вибір конкретного програмного продукту буде залежати від потреб вашої компанії та розміру ваших проєктів.

Ці специфічні компоненти інформаційного забезпечення для будівельного бізнесу допомагають оптимізувати процеси управління проєктами, підвищити ефективність і забезпечити якість виконання будівельних завдань. Ось як вони можуть взаємодіяти (рис. 1):

1. Системи управління проєктами використовуються для планування, виконання та моніторингу будівельних проєктів, включаючи графік робіт, бюджет і ресурси. Вони можуть інтегруватися з системами моделювання BIM для імпорту докладних 3D-моделей проєкту та автоматичного створення графіку робіт на основі цих моделей.

2. Системи моделювання та BIM. BIM-моделі містять докладну інформацію про геометрію, матеріали та обладнання будівлі. Їх можна імпортувати до систем управління проєктами для автоматичного створення графіку робіт та аналізу взаємозв'язків між різними елементами проєкту.



3. Системи моніторингу та IoT використовують сенсори та зв'язок з Інтернетом для збору даних про стан будівельних об'єктів та обладнання в реальному часі. Ці дані можуть бути інтегровані з системами управління проектами і системами BIM для виявлення ризиків та змін в реальному часі.

4. Інтеграція з базами даних матеріалів та постачальниками. Інформація про матеріали та постачальників може бути інтегрована з системами управління проектами для автоматичного створення замовлень на матеріали та планування доставок. Це допомагає забезпечити належний рівень матеріалів на будівельному об'єкті та уникнути затримок.

5. Системи обліку витрат та управління фінансами допомагають веденню обліку фінансових операцій та контролю бюджетів проектів. Інформація з цих систем може бути інтегрована з системами управління проектами для моніторингу витрат і прийняття рішень щодо фінансової ефективності проекту.

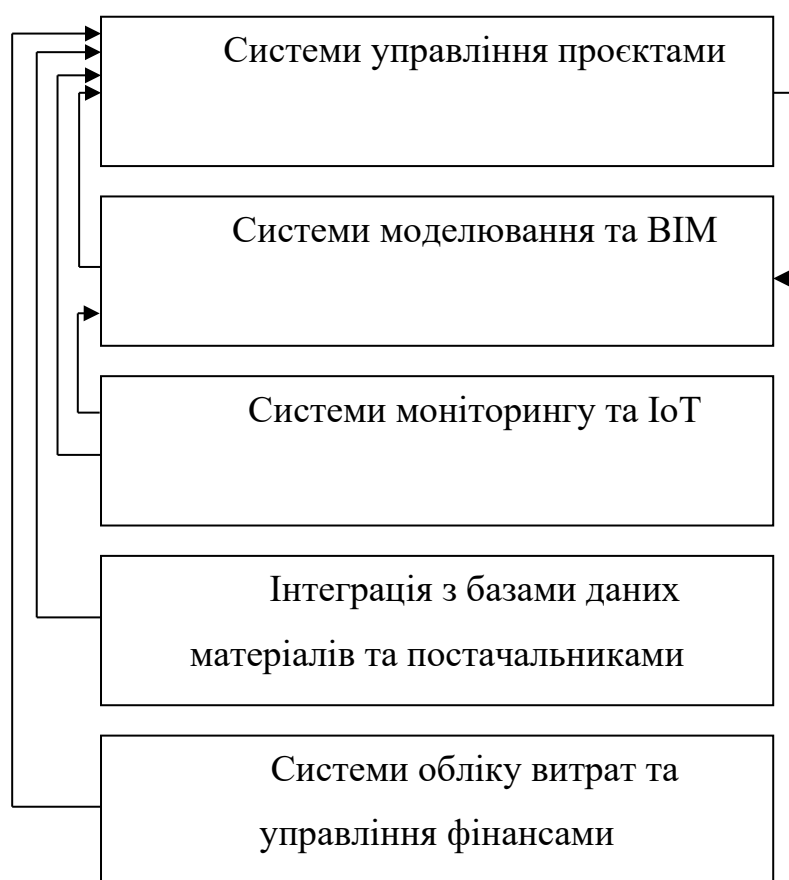


Рис. 1. Взаємодія між специфічними компонентами інформаційного забезпечення підприємств будівельного бізнесу

Загалом, інтеграція цих різних систем допомагає забезпечити спільну роботу та координацію між учасниками будівельного бізнесу, ефективне управління ресурсами та вчасне реагування на зміни та ризики.

Висновок.

Таким чином, на основі критичного огляду, ідентифікованих особливостей та видів інформаційного забезпечення в будівельному бізнесі доходимо висновку, що інформаційне забезпечення в будівельному бізнесі – це комплекс



процесів та програмних продуктів, спрямованих на збір, обробку, аналіз та ефективне використання інформації для управління та оптимізації бізнес-процесів у будівельному бізнесі, а також досягнення очікуваного рівня якості виконання будівельних проєктів. Це включає в себе використання різноманітних програм та технологій для керування проєктами, моделювання будівельних об'єктів, моніторинг та IoT для відстеження стану об'єктів та обладнання, інтеграцію з базами даних матеріалів та постачальниками для оптимізації ланцюга постачання та програми для відстеження витрат та фінансового управління для керування фінансами та бюджетами проєктів. Інформаційне забезпечення допомагає підприємствам будівельного бізнесу підвищувати продуктивність, знижувати витрати та покращувати якість роботи на будівельних об'єктах.

Література.

1. Schnell P, Haag P, Jünger HC. (2023). Implementation of Digital Technologies in Construction Companies: Establishing a Holistic Process which Addresses Current Barriers. *Businesses*. 3(1). P.p. 1-18. <https://doi.org/10.3390/businesses3010001>.
2. Ismail and R. Hassan. (2019). Technical competencies in digital technology towards industrial revolution 4.0. *Journal of Technical Education and Training*, vol. 11, no. 3, pp. 55–62. doi:10.30880/jtet.2019.11.03.008.
3. M. A. Hossain and A. Nadeem. (2019). Towards digitizing the construction industry: State of the art of construction 4.0. in ISEC 2019. *10th International Structural Engineering and Construction Conference*. doi: 10.14455/isec.res.2019.184
4. Xu S, Wang J, Liu Y, Yu F. (2023). Application of Emerging Technologies to Improve Construction Performance. 13(5). 1147. <https://doi.org/10.3390/buildings13051147>.
5. Uusitalo, P., Lavikka, R. (2021). Technology transfer in the construction industry. *J Technol Transf.* 46, 1291–1320. <https://doi.org/10.1007/s10961-020-09820-7>.
6. Craig, N. and Sommerville, J. (2006). Information management systems on construction projects: case reviews. *Records Management Journal*, Vol. 16 No. 3, pp. 131-148. <https://doi.org/10.1108/09565690610713192>.
7. Jenny Bäckstrand & Anna Fredriksson (2022). The role of supplier information availability for construction supply chain performance. *Production Planning & Control*, 33:9-10, 863-874, DOI: 10.1080/09537287.2020.1837933.
8. Fredriksson, A., Jenny, B., (2020). The role of supplier information availability for construction supply chain performance. *Production planning & control* (Print). <https://doi.org/10.1080/09537287.2020.1837933>.
9. Adriaanse, A., Voordijk, H., and Dewulf, G. (2010). Adoption and use of interorganizational ict in a construction project. *J. Constr. Eng. Manage.*, 1003–1014.

Abstract. The construction industry differs from other industries in that it requires a rational and effective approach to information provision. Key aspects of information management in the construction sector are the size of the database that stores and structures the necessary management information and provides access to information about projects, materials, equipment and technologies, as well as the need to manage and optimize seasonal fluctuations and limited resources.



The article proves that information support in the construction industry not only ensures tracking of changes in legislation and regulatory documents, but also allows for effective management of complex construction projects and introduction of new technologies. Today, the construction business actively uses project and resource management systems, modeling and BIM systems to create detailed 3D models of construction objects, monitoring systems to track the condition of objects and equipment, as well as IoT. It is well-founded that integration with material and supplier databases helps to effectively manage supply chains and materials, and cost monitoring and financial management systems ensure effective management of finances and project budgets. This optimizes processes, ensures the accuracy and efficiency of project implementation, and promotes the use of new technologies that improve the results of construction projects.

Keywords: *construction business, information support, components of information support, project management, technology integration.*

Науковий керівник: доктор філософії, доцент Русин-Гриник Р.Р.

Стаття відправлена 12.11.2023р.

© Русин-Гриник Р.Р.

© Ходак В.Д.



УДК : 334.012.63/.64 : 355(477)

**MECHANISM FOR ORGANIZING THE GRANT FINANCING PROCESS
OF BUSINESS ENTITIES****МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****Mariana Kobelia-Zvir / Кобеля-Звір М. Я.***Candidate of Economic Sciences Ph.D.**Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics**/ Кандидат економічних наук Ph.D.**доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики**ORCID ID: 0000-0001-5627-9408**Lviv University of Trade and Economics**Lviv, St. Tugan-Baranovsky, 10, 79005**Львівський торговельно-економічний університет**м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10, 79005***Olha Vovchak / Вовчак О. Д.***Doctor of Economics, Professor**Department of financial technologies and consulting**/ доктор економічних наук, професор**Кафедра фінансових технологій та консалтингу**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8858-5386>**Ivan Franko National University of Lviv,**Lviv, Universytetska St., 1, 79000**Львівський національний університет імені Івана Франка,**м. Львів, Університетська, 1, 79000*

Анотація. У статті розкрито грантовий механізм цільового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах війни та повоєнний період. Продемонстровано, що в основі грантового механізму забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності знаходиться системне поєднання певних складників механізму грантового забезпечення. А саме: мета механізму грантового забезпечення - досягнення максимального економічного, соціального та екологічного ефекту; його функції - загальні та специфічні; принципи - безповоротність, безоплатність, безвідкличність, цільова орієнтованість, результативність, обґрунтованість, прозорість; інтереси - представників влади, громадськості, бізнесу; фінансові методи та інструменти - планування та прогнозування, оптимізація структури капіталу, самофінансування, державне фінансування, інші форми акумуляції грантових ресурсів; важелі - розмір власного внеску, планові та плановані показники, розмір гранту, умови отримання та використання, репутація заявника; забезпечуючі складники - нормативно-правовий, інформаційний, методичний, організаційний, ресурсний. Виокремимо чинники, які формують грантові відносини суб'єктів підприємницької діяльності з донорськими структурами, а саме: суб'єктність грантодавців, види грантоотримувачів, вид витрат, на які можна спрямувати грантові ресурси, політика держави в різних сферах економіки, прозорість бізнесу та безпечність внутрішніх процесів, наявність власного внеску грантоотримувача, рівень доступності актуального гранту, ділова репутація грантоотримувача, вид господарської діяльності й тип бізнесу. Підсумовано, що ефективне використання грантової підтримки суб'єктами підприємницької діяльності можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів діяльності на трьох стадіях: початковій, проміжній та завершальній.

Визначено, що початкова стадія складається з: веб-представництва потенційного грантоотримувача; пошуку актуального гранту; підбору грантового інструменту, який



найбільше відповідає потребам організації-заявника; підготовки аплікаційного пакета документів; розгляду проектних пропозицій експертами фонду. У дослідженні окреслено складові проміжної стадії, а саме: прийняття рішення про підтримку проекту; підписання грантової угоди; реалізація грантового проекту. Завершальною стадією визначено «звітуння за виконання грантового проекту».

Ключові слова: гранти, механізм грантового забезпечення, етапи грантового механізму, грантодавці, фонди, донори, грантоотримувачі, гранти для бізнесу, гранти для МСП.

Вступ.

Фінансове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності – це очевидна передумова розвитку бізнесу у ринкових умовах господарювання. Зазвичай представники мікро-, малого та середнього бізнесу мають потребу в поповненні оборотних коштів, модернізації основних засобів, використанні новітніх технологій, сировини, створенні нових продуктів, отриманні коштів, необхідних для капіталовкладень. Джерелами фінансового забезпечення для таких суб'єктів традиційно вважають: бюджетне забезпечення, інвестиції, кредити, бізнес-ангели та венчурні фонди, краудфандинг, власні кошти та останнім часом активно використовувані грантові інструменти. Бюджетне забезпечення підтримки малих підприємств здійснюється державними, регіональними та місцевими фондами. В Україні механізм фінансування малого підприємництва державою не надто розвинений у зв'язку з дефіцитом бюджетних коштів. Водночас на практиці дотації залишаються одним із найпоширеніших важелів фінансового механізму сприяння розвитку підприємництва розвинених країн. Так, сума щорічних дотацій із бюджету США малим підприємствам становить 300 млрд доларів. Пряма державна підтримка надається тим підприємствам, діяльність яких є важливою для розвитку національної економіки або має пріоритетне значення [1].

В Україні найпоширенішим джерелом фінансування підприємництва є власні ресурси підприємців у поєднанні з кредитними. В умовах війни, коли міжнародні партнери нашої країни спрямовують на підтримку бізнесу фінансову та технічну допомогу, популярності набули також грантові ресурси [18]. Тому важливим завданням в умовах війни є пошук та використання грантового механізму для сприяння розвитку підприємництва.

Проблемами фінансування підприємницької діяльності та використанням фінансових коштів підприємства займалася низка учених. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики зробили такі науковці: Бланк І. А., Гринкевич С. С., Худа У. О., Дейнека О. В., Юрченко К. М., Єрмак С. О., Кустріч Л. О., Пельтек Л. В., Писаренко С. М., Нікітенко К. С. та ін. [2, 3, 4, 5, 13, 14]. Грантове фінансування підприємств досліджували Ковальов С. М., Мірошник Р. О. [7, 8, 9, 11].

Не дослідженим залишився механізм організації процесу грантового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності.

Мета дослідження полягає у розкритті грантового механізму цільового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах війни та повоєнний період як інструменту підтримки розвитку підприємницької діяльності в Україні.



Основний текст. Під механізмом загалом розуміють економічні відносини, які виникають із причини надання, використання та повернення грантових ресурсів. Грантовий механізм суб'єктів підприємницької діяльності – це сукупність методів, інструментів і важелів впливу на формування й використання грантових ресурсів у їх господарській діяльності з метою забезпечення власного функціонування і розвитку.

У світовій практиці популярним способом залучення фінансових ресурсів з метою інвестування в створення та розвиток підприємств є використання грантових ресурсів. Аналіз даних показує, що впродовж 1991-2023 рр. спостерігається динаміка до зростання власного капіталу суб'єктів підприємництва в Україні. Разом із тим, збільшуються і обсяги грантових ресурсів від міжнародних, національних та регіональних програм та фондів. Спостерігалися два особливі стрибки: у 2014 році, коли Україна взяла євроінтеграційний вектор розвитку, а також у 2022 році, коли Російська Федерація розпочала повномасштабне вторгнення на територію України. Зростання темпів грантового фінансування від міжнародних партнерів зумовлено тим, що вони прагнуть підтримати Україну задля утримання економіки. А тому кількість грантових коштів для зміцнення бізнесу зростає.

Пошук ефективних форм і методів грантового фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу визначає необхідність розроблення сучасного механізму грантового забезпечення, який охоплюватиме **комплекс методів, інструментів та важелів регулювання відносин підприємств реального сектору економіки на ринку грантових інструментів**.

Хоча актуальними є теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення (їм присвячена достатня кількість публікацій), важливими залишаються ще проблеми створення дієвого механізму грантового забезпечення розвитку підприємств реального сектору економіки.

Концептуальний підхід до механізму грантового забезпечення підприємств наведено в табл. 1.

Під механізмом грантового забезпечення підприємств будемо розуміти сукупність форм і методів організації фінансових відносин, інструментів та важелів, узгоджена взаємодія яких забезпечує вплив на розвиток грантоотримувачів із метою створення вартості в довгостроковому періоді. Механізм грантового забезпечення підприємств виконує визначені загальні й специфічні функції, враховує інтереси ключових зацікавлених осіб, охоплює принципи, фінансові інструменти та важелі, методи, управлінські впливи, що є елементами цього механізму (табл. 1).

Для визначення напрямів формування механізму грантового забезпечення підприємств реального сектору економіки необхідно дослідити умови функціонування цього механізму.

Вплив грантового механізму на різні аспекти виробничої сфери суб'єктів підприємницької діяльності має кількісний і якісний вираз. Кількісний проявляється в обсягах коштів, сформованих із різних грантових фондів на вирішення завдань бізнесу. Якісна визначеність фінансового впливу виявляється саме в характері розподілу і руху фінансових ресурсів.



Таблиця 1 - Складники механізму грантового забезпечення

Елементи	Зміст елементів
Мета	Досягнення максимального економічного, соціального та екологічного ефекту
Функції	Загальні та специфічні
Принципи	Безповоротність, безоплатність, безвідкличність, цільова орієнтованість, результативність, обґрунтованість, прозорість
Інтереси	Представників влади, громадськості, бізнесу
Фінансові методи та інструменти	Планування та прогнозування, оптимізація структури капіталу, самофінансування, державне фінансування, інші форми акумуляції грантових ресурсів
Важелі	Розмір власного внеску, планові та плановані показники, розмір гранту, умови отримання та використання, репутація заявника
Забезпечуючі складники	Нормативно-правовий, інформаційний, методичний, організаційний, ресурсний

На наш погляд, ефективне використання грантової підтримки представниками мікро-, малого та середнього бізнесу можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів робіт, які формують грантовий механізм. Розгляд їх доцільно проводити у розрізі таких трьох стадій:

- початкова,
- проміжна,
- завершальна.

Розглянемо зміст кожної стадії.

ПОЧАТКОВА СТАДІЯ складається з п'яти етапів.

1. **Веб-представництво потенційного грантоотримувача.** Задля веб-представництва у світовому та інтернет-просторі з метою пошуку партнерів та кооперації діяльності, в умовах становлення інформаційного суспільства в Україні суб'єктам підприємницької діяльності необхідно створювати прості сайти, а також реєструватися на порталах: Funding & Tender Portal, Enterprise Europe Network, «Ideal-ist» [10, 19, 20].

2. **Пошук актуального гранту.** З метою пошуку актуального та релевантного грантового конкурсу чи програми представники бізнесу повинні моніторити спеціалізовані інформаційні веб-сайти, де розміщуються оголошення від грантодавців про відкриті грантові можливості. Зокрема, держава інформує про актуальні грантові програми на Єдиному державному веб-порталі електронних послуг «Дія» та на веб-сайті Програми «Робота» [16]. Інформацію про відкриті конкурси можна знайти у відкритому доступі на сайтах аграрних організацій, асоціацій, консалтингових компаній, таких як «Центр розвитку «ЧАС ЗМІН», Ресурсний центр «Гурт», «Громадський простір» [18] тощо. Цікавим є досвід Центру розвитку «ЧАС ЗМІН» у вигляді каталогу фондів та фінансових організацій [18].



3. Підбір грантового інструменту, який найбільше відповідає потребам організації-заявника. Виділяють 10 узагальнених рекомендацій із вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів та підібрати найрелевантніший грант, а саме: види діяльності, які можуть бути підтримані донором, грошова чи натуральна форма грантової підтримки від грантодавця, розмір гранту, розмір суми співфінансування, географія інтересів грантодавця, тип апліканта, наявність у суб'єкта-заявника партнерств для реалізації проекту, термін подання проектних пропозицій, термін винесення рішення про підтримку проектною пропозиції й реалізації проекту.

4. Підготовка аплікаційного пакета документів. У різних фондів та грантових програм - різні вимоги до нього та різняться форми заявок. Водночас їх об'єднує схожість структури. Стандартний зміст проектною заявки: резюме проекту, опис проблеми, цілі та завдання, методологія проекту, план реалізації, бюджет, очікувані результати. Щоб мати успіх у грантовому конкурсі, необхідно аргументовано описати кожен розділ. Досвід свідчить, що алгоритм написання грантової заявки: здійснити ґрунтовний аналіз проблеми, проаналізувати кілька альтернатив вирішення проблеми, визначити цільові аудиторії майбутнього проекту, розробити оптимальну стратегію проекту, сформулювати загальну мету, конкретні цілі та завдання проекту, а також визначити найбільш раціональні дії та заходи проектною діяльності, описати результати та наслідки, а також спрогнозувати ефект проекту в майбутньому, скласти бюджет проекту, описати власні та партнерські ресурси, які планується залучити до виконання проекту, визначити основні показники, індикатори контролю ефективності виконання проекту, а також досягнення цілей і реалізації завдань, здійснити оцінку ризиків проекту, визначитися з контрзаходами, довести спроможність організації виконати проект та забезпечити його сталість у майбутньому. Задля коректного викладу матеріалу необхідно послуговуватися проектним підходом, враховувати вимоги грантодавців та зберігати вертикальну логіку проекту [8].

Водночас, як свідчить практика консалтингової компанії «Центр розвитку «ЧАС ЗМІН» і одержані нею результати проведеного дослідження, сьогодні через низку причин грантові ресурси, які є доступними для українського заявника, так і залишаються невикористаними. Одна з найбільш поширених причин - потенційні заявники не вміють розробляти якісні концептуальні ноти та проектні пропозиції, щоб вони були конкурентоспроможними на грантових конкурсах [18]. Саме тому, стверджують представники донорів, понад 60% міжнародної технічної допомоги, що надходить до України, так і не отримує свого адресата [21].

Цей етап фіналізується надсиланням проектною пропозиції заявника на участь у грантовому конкурсі.

5. Розгляд проектних пропозицій експертами фонду. Процес розгляду проектних пропозицій розпочинається з перевірки дотримання формальних вимог грантодавця. На даному етапі представниками донора беруться до уваги критерії прийнятності — це вимоги, виконання яких є обов'язковою умовою отримання гранту. Критерії прийнятності можуть стосуватися:

- заявників, які можуть брати участь у конкурсі (їх організаційно-правової



форми, терміну від дня реєстрації, виду діяльності тощо);

- проектів, на реалізацію яких може бути надано грант (проект інституційної або проектної підтримки та ін.);
- видів витрат, які можуть бути профінансованими коштом гранту (зокрема, гонорари учасників проекту, транспортні витрати, витрати на проектні заходи) тощо.

Аби заявка, подана на конкурс, успішно пройшла цей етап відбору, необхідно, щоб вона відповідала всім трьом групам критеріїв прийнятності [21].

Процес розгляду заявок складається з: індивідуальної оцінки, розгляду консенсусною групою, панельної перевірки, а також інтерв'ю, або ж слухання.

ПРОМІЖНА СТАДІЯ складається з трьох етапів.

1. Прийняття рішення про підтримку проекту. На основі звіту та рейтингового списку, наданого оцінювальним комітетом, орган, що надає гранти, переглядає результати оцінювання, складає остаточний рейтинговий список та інформує учасників. Кількість пропозицій у списку залежить від наявного бюджету. Якщо доступний бюджет надто малий для фінансування всіх пропозицій, що перевищують порогове значення (як правило, це відбувається через те, що гранти іноді значно перевиплачені), деякі пропозиції можуть бути включені до резервного списку. Потім їм буде запропоновано фінансування, якщо проект із вищою оцінкою не буде реалізовано або з'являться додаткові кошти. Пропозиції нижче порогової кількості будуть відхилені. Учасники будуть проінформовані (через координуючу організацію) про результати оцінки [16].

2. Підписання грантової угоди. Етап підписання грантової угоди розпочинається з внесення реквізитів до неї. Після цього необхідно поставити електронний цифровий підпис (ЕЦП) керівника організації-заявника. Грантова угода зазвичай складається з наступного: грантова угода (її готує грантодавець), кошторис (остання версія, погоджена на переговорних процедурах), проектна заявка (згенерована з полів заявки заявника зі змінами), обов'язкові додатки, шаблони, які обов'язково потрібно докласти до угоди (форма змістового звіту, форма звіту про надходження і використання коштів). Ці файли необхідно надіслати за адресою або завантажити в систему, що запропонована грантодавцем. У деяких випадках варто роздрукувати у двох екземплярах та підписати на кожній сторінці знизу за схемою: посада підписанта, підпис, печатка та П.І.Б. Паперовий пакет документів разом із двома примірниками договору у зазначений термін необхідно надіслати грантоотримувачу.

3. Реалізація грантового проекту. Реалізація грантового проекту розпочинається після підтримки його фондом, а саме: підписання грантової угоди. Дата старту проекту зазначається в договорі та доданому до нього плані-графіку. Старт проектних заходів може відбутися навіть до отримання коштів від грантодавця. Тривалість проекту залежить від специфіки обраної заявником грантової програми та конкурсу, а також від терміну, який він запланував на виконання проектних заходів і досягнення мети проекту. Тривалість більшості грантових проектів сягає 12 місяців. Але спостерігаються конкурси, в межах яких можуть бути підтримані проекти з тривалістю в кілька місяців. Наприклад, малі гранти або гранти швидкого реагування. І дуже рідко грантодавці дають



значно більше року на реалізацію запланованого проекту. Такі «довготривалі гранти» спостерігаються, зокрема, в програмах Європейської Комісії [20].

ЗАВЕРШАЛЬНА СТАДІЯ

Звітання за виконання грантового проекту. Абсолютно кожен грантовий проект підлягає суворій звітності перед грантодавцем. Звіт про реалізацію гранту призначений для того, щоб підтвердити, що грантоотримувач належно реалізує проект, його цілі та завдання, визначені грантовою угодою. Розрізняють проміжні та фінальні звіти. Проміжних буває один або кілька впродовж реалізації проекту, а фінальний - один на завершальній стадії проектної діяльності. Звіти мають установлені звітні періоди, які визначаються датою підписання грантового договору та датою завершення реалізації проекту. Звіт готується та подається грантоотримувачем на основі форм, які запропоновані грантодавцем. У звіті відображається вся діяльність протягом реалізації проекту. Необхідними складовими звіту є звіт про виконання фінансового плану та плану руху грошових потоків, а також описовий звіт. До звіту грантоотримувач надає копії всіх документів, які підтверджують виконання робіт, описаних у звіті. Копії документів повинні бути систематизовані відповідно до пунктів звіту, пронумеровані та подані у хронологічному порядку. Форма описового звіту має бути заповнена та подана у систематизованому вигляді. Іноді грантодавці вимагають роздрукувати, підписати сформований звіт уповноваженою особою та завірити його печаткою (за наявності). Після отримання описового звіту представник грантодавця перевіряє правильність і повноту його підготовки та, за потреби, надсилає грантоотримувачу запит на уточнення/надання додаткової інформації. Після перевірки звіт затверджується грантодавцем. Про результати розгляду звіту грантоотримувач інформується електронною поштою.

Виокремимо чинники, які формують грантові відносини суб'єктів підприємницької діяльності з донорськими структурами:

1. **Суб'єктність грантодавців.** Суб'єкти підприємницької діяльності мають можливість використовувати грантові інструменти міжнародних організацій, урядових, суспільних, приватних, корпоративних донорів.

2. **Види грантоотримувачів.** Грантодавці активно підтримують суб'єктів господарювання, а саме: надають гранти представникам різних сфер та галузей, як-от: виробництво, переробка, послуги, консалтинг, креативних індустрій тощо.

3. **Вид витрат, на які можна спрямувати грантові ресурси.** Грантова допомога може бути скерована на витрати для організаційного розвитку або ж на реалізацію конкретного проекту.

4. **Політика держави в різних сферах економіки.** Наприклад, наявність Плану відновлення України, Національної економічної стратегії, Стратегії сталого розвитку України, Плану розвитку переробної галузі України та інші [17]. У цих документах містяться основоположні засади розвитку економіки України в умовах війни. Це є стимулюючим чинником для представників галузей, які пріоритетно підтримуються на державному рівні, в тому числі грантовими інструментами.



5. Прозорість бізнесу та безпечність внутрішніх процесів. Ряд грантодавців висувають до грантоотримувачів вимоги щодо наявності надійної системи управління у формі фінансових, адміністративних, технічних політик і процедур та системи внутрішнього контролю, що забезпечує збереження активів, захищає від шахрайства, марнотратства і зловживань, сприяє досягненню цілей і реалізації завдань програми.

6. Наявність власного внеску грантоотримувача. Наприклад, Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» надає пріоритет проектам, у яких заявники планують використання власних ресурсів. Внеском грантоотримувача вважаються витрати на проектну діяльність, що фінансувалися за рахунок грошових внесків або внесків у натуральній формі окремо від гранту [18]. Цей чинник можна по праву вважати дестимуляційним, адже така умова грантодавця значно звужує коло потенційних заявників.

7. Рівень доступності актуального гранту. Переважна більшість грантових програм відкриті, й до участі у них допускаються всі заявники, які відповідають чітким вимогам організації донора, проте спостерігаються й закриті програми, де допуск до конкурсу мають лише ті заявники, які відповідають специфічним вимогам донора.

8. Ділова репутація грантоотримувача. Переважна більшість грантодавців висувають до потенційних грантоотримувачів, представників бізнесу такі умови: заявники повинні бути зареєстрованими українськими юридичними особами, що офіційно засновані та визнаються відповідними державними органами України; організації-заявники повинні дотримуватися всіх відповідних норм цивільного права та Податкового кодексу; заявниками повинні бути особи, які станом на дату подання заяви фактично не перебувають та не провадять свою господарську діяльність на тимчасово окупованій території України (Автономна Республіка Крим та м. Севастополь) або на територіях, які включені до переліку територіальних громад, які розташовані в районі проведення воєнних (бойових) дій або які перебувають в тимчасовій окупації, оточенні (блокуванні), затвердженого Мінреінтеграції [12]; заявниками можуть бути суб'єкти господарювання, які не провадять господарську діяльність на території Російської Федерації та Республіки Білорусь; організації-заявники повинні мати хорошу кредитну історію; у організацій-заявників не повинно бути кримінальних чи адміністративних проваджень, відкритих на день подання проектною пропозиції на участь у грантовому конкурсі [18].

9. Вид господарської діяльності. Не можуть претендувати на грант підприємці, які працюють у сфері виробництва алкогольних напоїв, тютюнових виробів, коксу та продуктів переробки нафти, хімічних речовин і хімічної продукції, фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, а також представники підприємств, що виробляють будь-яку продукцію, котра може розглядатися як зброя, боєприпаси чи продукція подвійного призначення. Цей чинник може належати до дестимулюючих для представників бізнесу, які належать до сфер обмеження [18].

10. Тип бізнесу. Пріоритетним у грантодавців є мікро-, малий та середній бізнес України. Згідно з рекомендаціями Європейської Комісії до категорії «малі



та середні підприємства (МСП)» належать підприємства, які відповідають таким критеріям: кількість працівників - до 250 осіб, річний дохід - до 50 млн євро та/або річний баланс - до 43 млн євро. Своєю чергою, МСП поділяються на мікро-, малі та середні підприємства [20].

Висновки.

Проаналізувавши вищевикладений матеріал, стверджуємо, що в основі грантового механізму забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та забезпечуючих складників, створюваних на базі принципів забезпечення грантового фінансування, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами грантових відносин для досягнення і захисту інтересів останніх. Підсумовано, що ефективне використання грантової підтримки суб'єктами підприємницької діяльності можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів діяльності на трьох стадіях: початковій, проміжній та завершальній. Вони й формують грантовий механізм.

Література:

1. Американська модель оподаткування. URL: <http://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/hp16801.pdf> (дата звернення: 1.09.2023).
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. К. : Ніка – Центр, 2008.
3. Гринкевич С. С., Худа У. О. Управління структурою капіталу підприємства в контексті управління фінансовими ризиками. *Економічний простір*. 2012. № 3. С. 257-260.
4. Дейнека О. В., Юрченко К. М. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3. С. 257-260.
5. Єрмак С. О. Теоретико-методичний інструментарій формування комбінованих політик управління оборотним капіталом. *Економіка промисловості*. 2011. № 54(2-3). С. 242-250.
6. Кустріч Л. О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2016. № 3. С. 103-106.
7. Інститут досліджень малого й середнього бізнесу (IFM Bonn). URL: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission> (дата звернення: 15.09.2023).
8. Кобеля-Звір М. Я. Грантова підтримка для представників бізнесу у формі консалтингу. URL: <http://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/89> (дата звернення: 24.09.2023).
9. Кобеля-Звір М. Я. Методологічні підходи до формування описової частини грантової заявки. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/621> (дата звернення: 29.09.2023).
10. Ковальов С. М. Грантове фінансування інвестицій у сільське господарство України. URL:



https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u349/zbirnik_tez_iae.pdf#page=223 (дата звернення: 3.09.2023).

11. Мережа «Ideal-ist». URL: <https://www.ideal-ist.eu/events> (дата звернення: 14.09.2023).

12. Мірошник Р. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> (дата звернення: 18.09.2023).

13. Наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій Про затвердження Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1668-22#Text> (дата звернення: 24.09.2023).

14. Нікітенко К. С. Підходи до фінансування підприємницької діяльності в Україні. URL: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/27/26> (дата звернення: 5.09.2023).

15. Пельтек Л. В., Писаренко С. М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2018. № 1(5). С. 43-49.

16. Постанова Кабінету Міністрів України Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги від 15.02.2002 № 153. URL: <http://surl.li/jgmob> (дата звернення: 12.09.2023).

17. Програма «Робота». URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (дата звернення: 20.09.2023).

18. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&key=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F> (дата звернення: 19.09.2023).

19. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/> (дата звернення: 30.09.2023).

20. Enterprise Europe Network. URL: <https://een.ec.europa.eu/partners> (дата звернення: 06.09.2023).

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (дата звернення: 11.09.2023).

22. YouTube-канал «ЧАС ЗМІН». URL: https://www.youtube.com/watch?v=-lWSfkSOuao&list=PL_MGFQwMfnMdaPL_pTHKvtlW8EIRL0_RO (дата звернення: 27.09.2023).

References:

1. Amerykans'ka model' opodatkuвання [The American model of taxation]. Available at: <http://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/hp16801.pdf> (accessed 1 September 2023).

2. Blank I. A. (2008), *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. K. : Nika – Tsentr.

3. Hrynkevych S. S., Khuda U. O. (2012), *Upravlinnia strukturoiu kapitalu pidpriemstva v konteksti upravlinnia finansovymy ryzykamy* [Management of the capital structure of the enterprise in the context of financial risk management]. *Ekonomichnyj prostir*, № 3, s. 257-260.

4. Dejneka O. V., Yurchenko K. M. (2012), *Optymizatsiia struktury dzherel formuvannia*



oborotnoho kapitalu pidpriemstva [Optimization of the structure of the sources of the formation of working capital of the enterprise]. *Innovatsijna ekonomika*, № 3, s. 257-260.

5. Yermak S. O. (2011), Teoretyko-metodychnyj instrumentarij formuvannia kombinovanykh polityk upravlinnia oborotnym kapitalom [Theoretical and methodological tools for the formation of combined working capital management policies]. *Ekonomika promyslovosti*, № 54(2-3), s. 242-250.

6. Kustrich L. O. (2016), Pidvyschennia rivnia upravlinnia oborotnym kapitalom [Increasing the level of working capital management]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, № 3, s. 103-106.

7. Instytut doslidzhen' maloho j seredn'oho biznesu (IFM Bonn) [Institute for Small and Medium Business Research (IFM Bonn)]. Available at: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission> (accessed 15 September 2023).

8. Kobelia-Zvir M. Ya. Hrantova pidtrymka dlia predstavnykiv biznesu u formi konsaltnhu [Grant support for business representatives in the form of consulting]. Available at: <http://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/89> (accessed 24 September 2023).

9. Kobelia-Zvir M. Ya. Metodolohichni pidkhody do formuvannia opysovoi chastyny hrantovoi zaiavky [Methodological approaches to the formation of the descriptive part of the grant application]. Available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/621> (accessed 29 September 2023).

10. Koval'ov S. M. Hrantove finansuvannia investytsij u sil's'ke hospodarstvo Ukrainy [Grant financing of investments in agriculture of Ukraine]. Available at: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u349/zbirnik_tez_iae.pdf#page=223 (accessed 3 September 2023).

11. Merezha «Ideal-ist» [«Ideal-ist» network]. Available at: <https://www.ideal-ist.eu/events> (accessed 14 September 2023).

12. Mirosnyk R. O. Rozvytok maloho i seredn'oho biznesu v Ukraini: problemy i perspektyvy [Development of small and medium-sized businesses in Ukraine: problems and prospects]. Available at: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> (accessed 18 September 2023).

13. Nakaz Ministerstva z pytan' reintehratsii tymchasovo okupovanykh terytorij Pro zatverdzhennia Pereliku terytorij, na iakykh vedut'sia (velysia) bojovi dii abo tymchasovo okupovanykh Rosijs'koiu Federatsiieiu [Order of the Ministry on Reintegration of Temporarily Occupied Territories Approving the List of Territories Where Hostilities Are Conducted or Temporarily Occupied by the Russian Federation]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1668-22#Text> (accessed 24 September 2023).

14. Nikitenko K. S. Pidkhody do finansuvannia pidpriemnyts'koi diial'nosti v Ukraini [Approaches to financing entrepreneurial activity in Ukraine]. Available at: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/27/26> (accessed 5 September 2023).

15. Pel'tek L. V., Pysarenko S. M. (2018), Metodolohichni aspekty formuvannia systemy upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva [Methodological aspects of the formation of the company's current asset management system]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, № 1(5), s. 43-49.

16. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy Pro stvorennia iedynoi systemy zaluchennia, vykorystannia ta monitorynhu mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy vid 15.02.2002 № 153 [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the creation of a unified system of attraction, use and monitoring of international technical assistance dated February 15, 2002 No. 153]. Available at: <http://surl.li/jgmob> (accessed 12 September 2023).

17. Prohrama ieRobota [The program is Work]. Available at: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (accessed 20 September 2023).

18. Uriadovyj portal [Government portal]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&key=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F> (accessed 19 September 2023).

19. Tsentr rozvytku «ChAS ZMIN» [«TIME OF CHANGES» development center]. Available



at: <http://www.chaszmin.com.ua/> (accessed 30 September 2023).

20. Enterprise Europe Network. Available at: <https://een.ec.europa.eu/partners> (accessed 06 September 2023).

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. Available at: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (accessed 11 September 2023).

22. YouTube-kanal «ChAS ZMIN» [«TIME OF CHANGES» YouTube channel]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=-lWSfkSOuao&list=PL_MGFQwMfnMdaPL_pTHKvtIW8EIRL0_RO (accessed 27 September 2023).

Abstract. *The article discloses the grant mechanism for targeted financing of business entities in war and wartime conditions. It has been demonstrated that the basis of the mechanism of grant provision of business entities is the systematic unification of certain components of the mechanism of grant provision. Namely: the goal of the grant support mechanism is to achieve the maximum economic, social and environmental effect; functions - general and special; principles - irreversibility, gratuity, immutability, target orientation, effectiveness, reasonableness, transparency; interests - representatives of government, public, business; financial methods and tools - planning and forecasting, capital structure optimization, self-financing, state financing, other forms of accumulation of grant resources; levers - the size of one's own appearance, planned and planned indicators, the size of the grant, conditions of production and use, reputation of the applicant; supporting components are regulatory, informational, methodical, organizational, resource. Let's highlight the factors that shape the grant relations of business entities with donor structures, namely: grant-giving entities, grant recipients' views, the type of expenses to which grant resources can be directed, state policy in various spheres of the economy, business transparency and internal safety processes. , availability of the grantee's own contribution, level of availability of the current grant, business reputation of the grantee, type of economic activity and type of business. It is concluded that the effective use of grant support by business entities is possible if they comply with a series of performance of certain types of activities at three stages: initial, intermediate and final. It was determined that the initial stage consists of: web representation of our grantee; search for an actual grant; selection of the grant tool that best meets the needs of the applicant organization; preparation of the application package of documents; consideration of project proposals by fund experts. The study outlines the components of the intermediate stage, namely: the decision to support the project; signing a grant agreement; implementation of the grant project. The final stage is defined as "congratulations on the implementation of the grant project".*

Key words: *grants, mechanism of grant support, stages of the grant mechanism, grantors, funds, donors, grantees, grants for business, grants for SMEs.*



УДК 339.187.44

FRANCHISE AGREEMENTS AS COMPONENTS OF INTERNATIONAL TRADE**ФРАНЧАЙЗИНГОВІ УГОДИ ЯК СКЛАДОВІ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЇ****Atamanchuk Z. / Атаманчук З. А.***Ph.D. in Economics, Assoc. prof. / к.е.н., доц.*

ORCID: 0000-0002-6139-1653

Adamenko M. / Адаменко М.*Master's Student / студентка СО «Магістр»*

ORCID: 0009-0006-7061-5360

Nesterchuk N. / Нестерчук Н.В.*Bachelor Student / студентка СО «Бакалавр»*

ORCID: 0000-0001-5740-5840

*Vasyl' Stus Donetsk National University,**Vinnitsia, Akademika Yanhelia, str. 4, 21001**Донецький національний університет імені Василя Стуса,**Вінниця, Академіка Янгеля, 4, 21001*

Анотація. Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про використання франчайзингових угод як ефективної форми організації та ведення бізнесу, яка значно зменшує ризики у малому та середньому підприємстві. Франчайзинг є вигідним для обох сторін договору та для економіки країни загалом. У статті з'ясовано місце та роль франчайзингових угод у міжнародному бізнесі, обґрунтовано важливість розповсюдження компаній, які укладають такі угоди на світовому ринку. Проаналізовано розповсюдження та тенденції розвитку франчайзингу на світовому ринку. Досліджено сутність франчайзингу, його теоретичні та практичні аспекти. Узагальнено переваги форм співпраці для франчайзера та франчайзі.

Ключові слова: франчайзинг, глобалізація, угода, Міжнародна асоціація франчайзингу, франшиза.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та глобалізації дозволяють компаніям виходити на міжнародні ринки, і франчайзинг є одним із них. Вдала мережа франчайзингу дозволяє розширити продажі підприємства, максимізувати його прибуток і збільшити зайнятість. В умовах глобалізації та постійних змін на ринку вирішення цих проблем стає надзвичайно актуальним завданням. Одним із потужних інструментів, який може сприяти розвитку компаній та забезпечити їх успіх у конкурентному середовищі, є франчайзинг.

Франчайзинг є ефективним способом розширення бізнесу та входження на нові ринки. Він дає можливість компаніям отримати готовий бізнес-концепт, спираючись на вже визнану та впізнавану торгову марку, продукт або послуги франчайзера. Це дозволяє знизити ризики і позиціонуватися на ринку з вже встановленою репутацією.

Міжнародна асоціація франчайзингу визначає франчайзинг як «договірні відносини між франчайзером і франчайзі, в яких франчайзер пропонує або зобов'язується проявляти постійний інтерес до діяльності франчайзі, зокрема, у сферах ноу-хау та навчання персоналу, в той час як формат франчайзі належить франчайзеру, який вклав або буде вкладати значні інвестиції у бізнес власними ресурсами» [1]. Федерація розвитку франчайзингу визначає франчайзинг не



лише інструментом маркетингу і стратегічного розвитку, але й однією з основних можливостей підвищення прибутковості і капіталізації в цілому. Для початківців франчайзинг дає можливість розпочати власну справу під відомим брендом, тим самим мінімізувати свої ризики та досягти успіху.

Дослідження спрямоване на вивчення ролі франчайзингової угоди як складової міжнародної комерції; аналізу регіональної структури франчайзингу в світі; особливостей функціонування найбільших світових компаній, які застосовують франчайзингові угоди у своїй діяльності.

У 2021 р. підприємці продовжували укладати франчайзингові угоди, незважаючи на всі економічні наслідки, спричинені пандемією COVID-19. Більше того, до кінця року експерти прогнозували повернення допандемічного рівня зростання на ринку франчайзингу.

Концепція франчайзингу досить популярна серед підприємців завдяки своїй ефективності та можливості швидкого розширення бізнесу. Наразі міжнародний ринок франчайзингу зростає і вважається одним із найперспективніших. Ця форма успішно використовується у більш ніж 120 країнах світу. Детальний аналіз розподілу цієї моделі показує, що вона здобула визнання в різних регіонах: 36 % належить європейським країнам, 32 % – Азії, 12 % – Північній Америці, 10 % – Латинській Америці, 6 % – Австралії та Океанії, і навіть 4 % – Африці [6] (рис. 1).

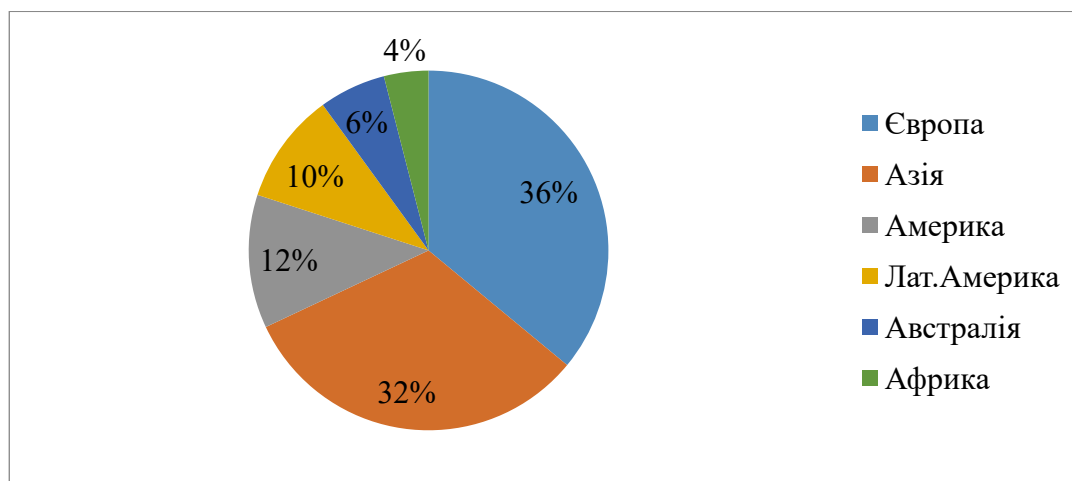


Рисунок 1 – Регіональна структура світового франчайзингу у 2022 р, %

Джерело: складено на основі [7]

Стрімкий розвиток франчайзингового простору, зміна споживчих тенденцій та технологічні досягнення розширюють межі франчайзера. За даними експертів Best Franchises США, в найближчі роки продовжиться зростання франчайзингового бізнесу. Загалом у США в 2022 р. частка суб'єктів підприємництва, що працюють за франчайзинговою моделлю, складає 80 %, в країнах Європи – 67 %, в Україні – 23 % [6].

У той час, як у США та Європі франчайзинг став широко використовуваною стратегією для підприємництва, в Україні цей підхід тільки починає отримувати популярність (рис. 2). Очевидна наявність значного потенціалу для зростання українського франчайзингу та можливість використання цієї моделі для розвитку бізнесу.

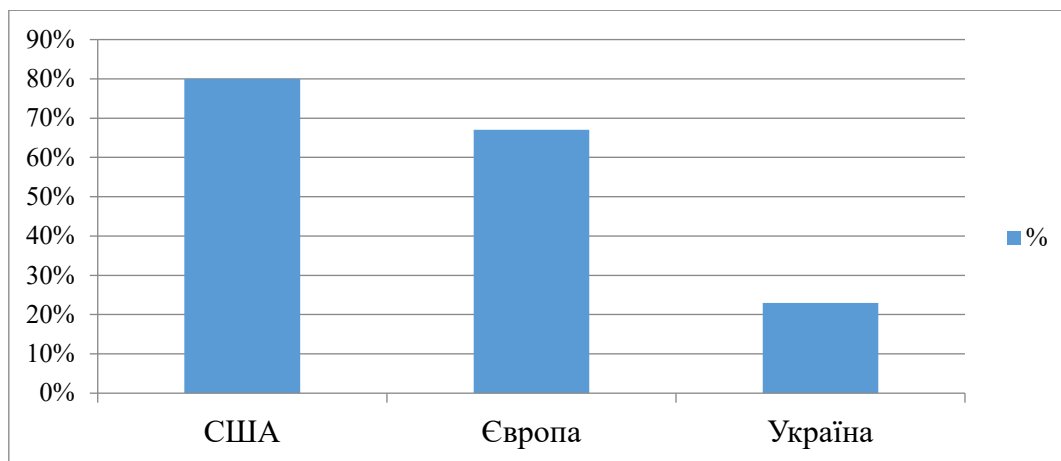


Рисунок 2 – Структура франчайзингових підприємств у 2022 р., %

Джерело: складено на основі даних Міжнародної асоціації франчайзингу

Найбільшого поширення у світі франчайзинг набув у таких галузях економіки: заклади швидкого харчування – 14 %; ресторани – 14 %; здоров'я і фітнес – 13 %; роздрібна торгівля – 5 %; технічне обслуговування – 4 %; інші послуги – 30 % (рис. 3).

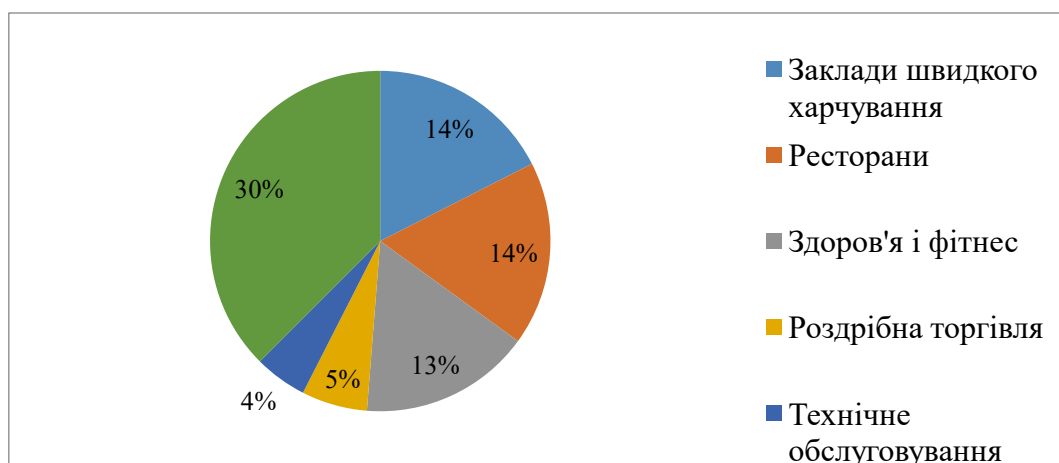


Рисунок 3 – Галузева структура світового франчайзингу в 2022 р., (%)

Джерело: складено на основі [7]

У 2022 р. аналітики FRANdata виявили 128 абсолютно нових франшизних брендів, що діяли в 25 різноманітних галузях. Серед них виділяються ресторани та заклади швидкого харчування, які, беззаперечно, стали двома найпопулярнішими напрямками для засновників нових франшизних проєктів. Значущим трендом також є збільшення кількості франшиз, пов'язаних із охороною здоров'я та фітнесом, що на сьогодні складає вже 48 % від загального обсягу ринку нових франшиз.

У 2022 р. в світі діяло близько 759500 франшизних підприємств, що приносили прибуток на рівні близько 780 млрд дол. США, а загальна кількість співробітників перевищила 8,5 млн осіб. Сектор бізнес-послуг, займаючи друге місце за надходженнями у розмірі близько 120 млрд дол. США [7], демонструє вражаючий ріст та великий попит на франчайзинг в цій галузі. Це свідчить про широкий спектр можливостей для підприємців, які прагнуть власної діяльності в цьому секторі, а також підкреслює стабільність та привабливість



франчайзингової моделі у сфері бізнес-послуг. Зазначений обсяг надходжень свідчить про те, що франчайзинг в бізнес-послугах став важливим гравцем у світовій економіці.

У 2022 р. провідна франшиза у світі – McDonald's отримала прибуток у розмірі 92 млрд дол. США. Далі йдуть такі популярні бренди, як 7-Eleven із обсягом продажів у 86 млрд дол. США, KFC – 25 млрд дол. США та Burger King – 22 млрд дол. США (рис. 4).

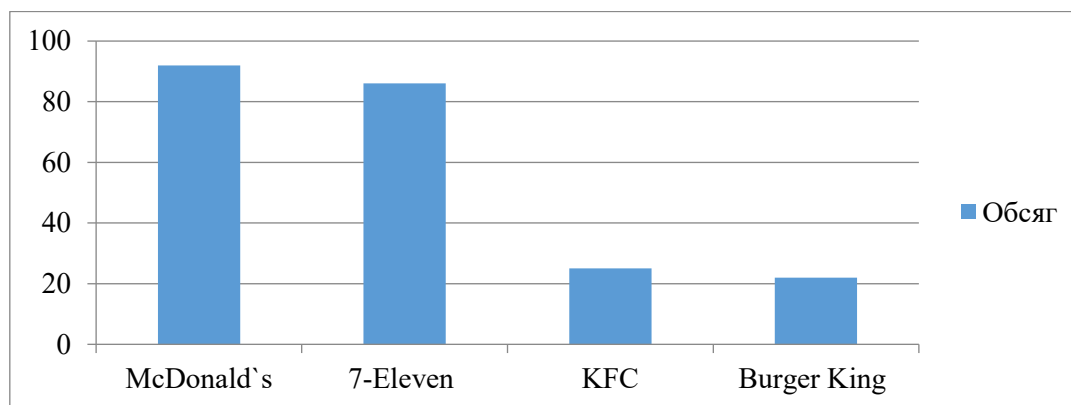


Рисунок 4 – Обсяг прибутку франчайзингових брендів у 2022 р., млрд дол. США

Джерело: побудовано на основі [7].

Річний рейтинг найбільших глобальних франчайзингових мереж надається у вигляді престижного списку «Top 100 Global Franchises». У цьому рейтингу особлива увага приділяється франшизам, які перетнули кордони своїх батьківських країн та успішно функціонують принаймні у двох інших. 2022 р. не був винятком, коли кількість амбітних франшиз, що прагнуть потрапити до цього звіту, була разюче великою.

Оцінка та рейтингування компаній здійснюється на підставі фінансової звітності, інформації з документів про розкриття франшизи – Franchise Disclosure Document (FDD) та інших опублікованих галузевих джерел. Потім зібрана інформація для кожної франшизи піддається обробці у запатентованій комп'ютерній формулі, що забезпечує максимально об'єктивний результат [8].

Країною, де франчайзингова система ведення бізнесу досягла найвищого ступеня ефективності, є Сполучені Штати Америки. Фахівці припускають, що довготривалий успіх франчайзингу в США пояснюється зростанням особистого доходу, стабільністю цін, високим оптимізмом споживачів та надзвичайною конкуренцією на ринку. Звичайно, не можна не враховувати привабливість США для іноземних компаній. Особливо це стосується канадських, європейських та японських франшизерів, які активно розширюються на американському ринку після успішних досягнень на власних теренах [9, с. 128]. Франчайзинг у Сполучених Штатах знаходить підтримку в високорозвиненій системі юридичного захисту прав бізнесу та чітких нормативів, що сприяють стабільності укладених угод. Наявність широкої мережі фінансових установ та інвесторів також сприяє фінансовій стійкості франчайзі. Важливим чинником є інноваційний дух підприємців та готовність впроваджувати нові ідеї, що сприяє



динамічному розвитку франчайзингового сектору. Сполучені Штати Америки залишаються зразком ефективності та стійкості франчайзингу як моделі бізнесу.

Висновки.

Таким чином, франчайзинг сприяє швидкому та інтенсивному розвитку розподільчої мережі товарів. Участь у франчайзинговій системі дозволяє відкрити власний бізнес під вже визнаним брендом, що призводить до економії коштів на маркетинг та рекламу. Франчайзери надають різноманітні послуги, такі як навчання та особистий менеджер для франчайзі.

Останніми роками ринок франчайзингу пройшов значні зміни та розширення, що є позитивним явищем. Збільшення кількості роздрібних мереж призвело до збільшення конкуренції, кількості робочих місць та обсягу інвестицій. Однак важливим фактором, що може вплинути на розвиток торговельних мереж, є ситуація з воєнними діями в Україні. Ця нестабільність може призвести до втрат прибутку для багатьох компаній, втрати ринкового доступу через війну. З іншого боку, після завершення війни український ринок може стати привабливим для нових ліцензійних торгових мереж, які шукають можливості для розширення.

Література:

1. Безрукова Н.В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світовий валовий продукт. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 16–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2016_106_4.
2. Бондаренко Н.М., Савченко Д.В. Ринок франчайзингових послуг в Україні: переваги та недоліки глобалізації. *Економіка та управління*. С. 7–11. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/3970>.
3. Зайцев О.В., Кордас А.Р. Поточний стан франчайзингу в Україні та світі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2020. С. 53–62. URL: 10.25140/2411-5215-2020-1(21)-53-62.
4. Гессен А.Є, Журав М.О., Стаханова В.В. Розвиток франчайзингу як вагомий фактор розширення ринку в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. URL: <http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>.
5. Franchise business economic outlook 2021. Franchise Growth Continues. International Franchise Association. URL: <https://franchiseeconomy.com/assets/26604.pdf>.
6. Макаренко Т.Є. Проблеми розвитку франчайзингу в Україні. Людина і суспільство: Економічний та соціокультурний розвиток: матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Рівне, 22 березня 2017 р.). Рівне: Рівненський інститут Університету «Україна», 2017. С. 36-43.
7. TOP-100 світових франшиз 2022. URL: <https://www.forbes/rating/363769-reytingfranshiz-2022>.
8. Козій Н.С., Кізілова В.О., Кізілов Д.В. Особливості розвитку франчайзингової діяльності в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. С. 47-51. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/35_2021ua/11.pdf.



9. Rothenberg, A. (2017). A Fresh Look at Franchising. *Journal of Marketing*. Vol. 31. No 3. P. 52–54.
10. Caves, R., Murphy, W. (2003). Franchising. Firms, Markets and Intangible Assets. P. 56-58.

Abstract. Today, franchising is recognized in the world as the most progressive form of business. The advantages of franchising are beneficial to novice entrepreneurs, as it significantly reduces the risk of failure and loss of funds. Franchising is beneficial for both parties to the contract and for the country's economy in general. The article clarifies the place and role of franchise agreements in international business, substantiates the importance of the distribution of companies that conclude such agreements on the world market. Distribution and development trends of franchising in the world market are analyzed. The essence of franchising, theoretical and practical aspects of franchising, as an effective form of cooperation between the franchisor, who owns a successful business, and the franchisee, who receives permission to use the franchisor's business scheme on paid terms, for a certain period of time, are studied.

Key words: franchising, globalization, agreement, International Franchise Association, franchise.

Стаття відправлена: 20.11.2023 р.
Атаманчук З, Адаменко М., Нестерчук Н



JEL code: F44, O03

FROM INNOVATION TO INNOVATIVE BUSINESS

Marina Popa,

PhD Ass.Professor

Academy of Economic Studies of Moldova

ORCID 0000-0001-7668-2309

Abstract: Innovation is the process of adapting from old to new, that would mean a 100 year difference or change from yesterday to today. It is the main source of economic growth and social and technological progress. In recent years, innovation-led economic growth has been increasingly focused on technological change, digitisation and environmental sustainability, but also on a need for change generated by the Covid-19 pandemic crisis.

In this paper we aim to analyse the role of innovation and its impact on various processes, while explaining the shift to innovation business, based on various models used in some countries.

Key terms: innovation, technology, hub, fintech, economic growth, innovative business

The essential role of innovation and technology in the process of economic growth is highlighted in the context of endogenous growth models of the open economy (Schumpeter 1928, 1948, Grossman and Helpman, 1991, Rivera-Batiz, Romer, 1991, Coe and Helpman, 1995, Bloom 2002).

Innovation derives from the concept of novelty and creativity. It is a continuous process arising from the development and application of new ideas and technologies. It is the main driver of economic growth. A growing number of economists are assessing how technology and innovation have a major impact on economic growth, with a direct reflection on overall welfare (Scarpetta and Tressel, 2002, Griffith 2004; Cameron 2005). In these contexts, the ability of an economy to innovate depends on the level of R&D stock, human capital, involvement in international trade, market regulation and technology transfer. [1, p. 25] Today, innovation is underpinned by access to the internet, investment in R&D, intellectual capital and the globalisation process. It is a concern for governments, companies, universities and civil society (OECD 2016).

Innovations have several dimensions. They combine not only economic but also social and cultural aspects, some of which are abstract and not subject to economic evaluation. The indicators commonly used in empirical analysis of innovation are:

➤ Trend towards R&D - To innovate, companies need to invest in R&D to create or adopt new products or processes in the market. The percentage or share of R&D expenditure can serve as a measure of the contribution to the innovation process in the firm. However, it is not a perfect indicator, as not all R&D efforts will lead to results;

➤ Adoption of technologies - Adoption of new technologies contributes significantly to productivity growth. At the same time, new products and processes appear on the market, increasing the share of production attributed to them. A key factor is real investment in machinery and equipment;

➤ Brevetele per worker - In the Global Competitiveness Report 2002, it is pointed out that innovative economies are those countries that have at least 15 patents per million people. Competition among major economies is closely linked to the ability of these countries to innovate and win new global markets for technologically advanced



products, and all other countries are considered to have technology transfer economies.

➤ Intensity human factor skills - The close link between innovation and skilled labour is well established and documented. To assess the contribution of skilled labour to innovation, empirical analyses use the employment share of total employment of scientists, engineers and other professionals. The employment share of workers with at least a university degree in the total workforce is also used.

A comprehensive approach to innovation can be found in the Global Innovation Report, produced annually by the World Intellectual Property Organization. The Global Innovation Index is based on 81 indicators, including human and research capital, infrastructure, credit, investment, innovation and creative output. [Fig.1.1]

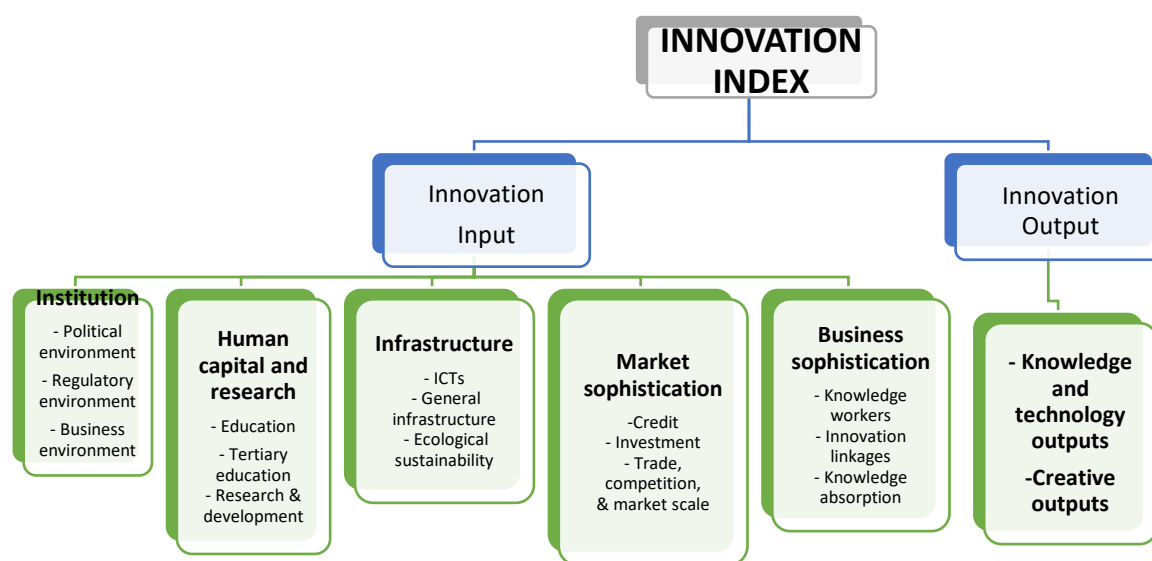


Fig.1.1 Innovation determinants

Source: *The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation*, pag. 14

http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

Another approach to innovation is proposed by the Group of the World's Most Developed Countries, the G20, in collaboration with the Organisation for Economic Co-operation and Development. From their perspective, countries with high innovation potential support innovative economic growth and business through the following strategies and objectives:

- The approach common challenges through international cooperation in science and innovation;
- Growth quality of science in academia;
- Promotion national and international student mobility;
- Facilitation mobility of researchers;
- Promotion innovation collaboration between companies;
- Supporting business innovation and entrepreneurship promotion. [2]

Innovative business is the creation of new value and wealth for stakeholders with the aim of enhancing economic growth in states (Lorente et al., 1999; Miller, 1995).

The concept explores innovation and how it can create and bring value to organisations, companies or businesses.

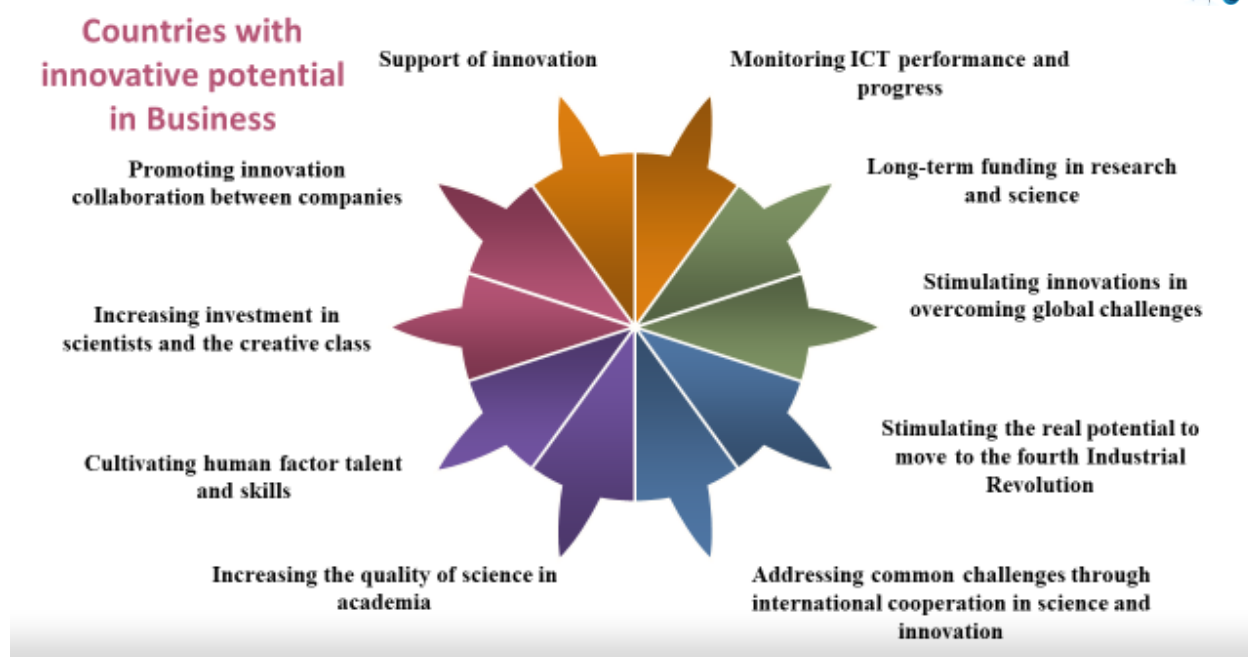


Fig.1.2 Ecosystem of the Innovative Business Concept

Source: Prepared by the author based on OECD data

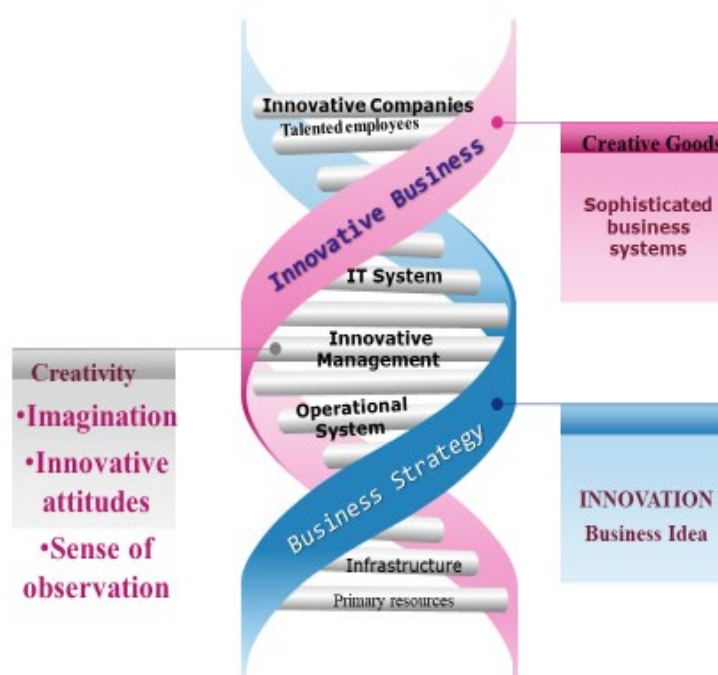


Fig.1.3 Ecosystem of the Innovative Business Concept

Source: Prepared by the author

Innovative business is the creation of substantial new value for customers and the company by creatively changing one or more dimensions of the business system (Sawhney et al., 2006). In other words, it results in the creation and adoption of something new that generates sophisticated business value. This includes new products, services or processes, such as integrated supply chain solutions (Sawhney et al., 2006).



If we make a comprehensive analysis of innovation and Innovation Business in different countries of the world, we see that the approach is individual from case to case. For example, the history of the American economy is one of enormous progress coupled with remarkable innovation. The word "scientist" had not yet been coined, but scientists such as Isaac Newton began the discovery of the scientific foundations that underpinned two centuries of practical invention. Later Americans took advantage of the Industrial Revolution, which meant an explosion of innovation, propelling them to unprecedented economic heights and setting a powerful example for other nations. In the US, innovation is seen as the creator of prosperity and "American character". [3, p.25]

The US has a highly decentralized and diverse innovation system involving many actors, institutional - government, academia, private sector and various non-profit organizations. The system combines a high level of research and development, massive investment in the human factor and the development of sophisticated business models.

According to the Global Innovation Index, compiled each year by the World Intellectual Property Organization, the US ranks in the top 10 countries with the highest innovation index. A comparative analysis of this index between 2010 and 2019 shows an increase in the Market Sophistication indicator, from 70.9 points in 2010 to 86.6 points in 2019, and in the Creative Goods chapter, which represents innovation outputs, from 43 points to 51.6 points in 2019, thus showing the deepening importance of Innovation Business in this economic system. We remain in the range of these research years, because the Covid-19 pandemic has changed the emphasis, trends and system and indicator changes have appeared in the process of innovation index analysis.

The model for promoting innovation to enhance economic growth is a complex and stepwise one, structured in a pyramid that initially envisages the development of four major blocks: innovation in education, innovation in research, smart workforce and the creation of an innovative ICT ecosystem. The next stage is market development and sophistication through innovative business and creative entrepreneurs. The last stage of the country's innovation is the focus on the development of biotechnology, nanotechnology, innovative space applications. These aspects speak to the high degree of development of the American economy. [Fig.1.4]

In order to enhance the progress of the national economy, major emphasis is placed on developing the skills, intelligence and education of the human factor. It is well known that only half of the economic growth that the US economy has experienced in the last 50 years has been due to investment in productive assets and technology, and the other half is attributed to the productivity of human capital, i.e. the increase in the productivity of the US workforce. This is without taking into account that productive assets and technology, in turn, are created with much contribution from human capital. American human capital is considered a key factor in the country's economic growth. There is confidence in the entrepreneurial capacity, motivation, energy and skill levels of Americans. In 2018 over 69% of the working population had a college degree, 88% of the population had access to the internet, and 99% owned a mobile phone, this is a direct indicator influencing Innovative Business.

Another global example of innovation and Innovative Business is Japan, which has relied on science, technology, innovation, research, robotisation and human factor



education in its economic expansion and ensuring the welfare of its population. Its science and innovation profile demonstrates its technological performance. Spending on research & development exceeded 3.56% in 2018, ranking third in the world, according to OECD data. Number of researchers in Japan

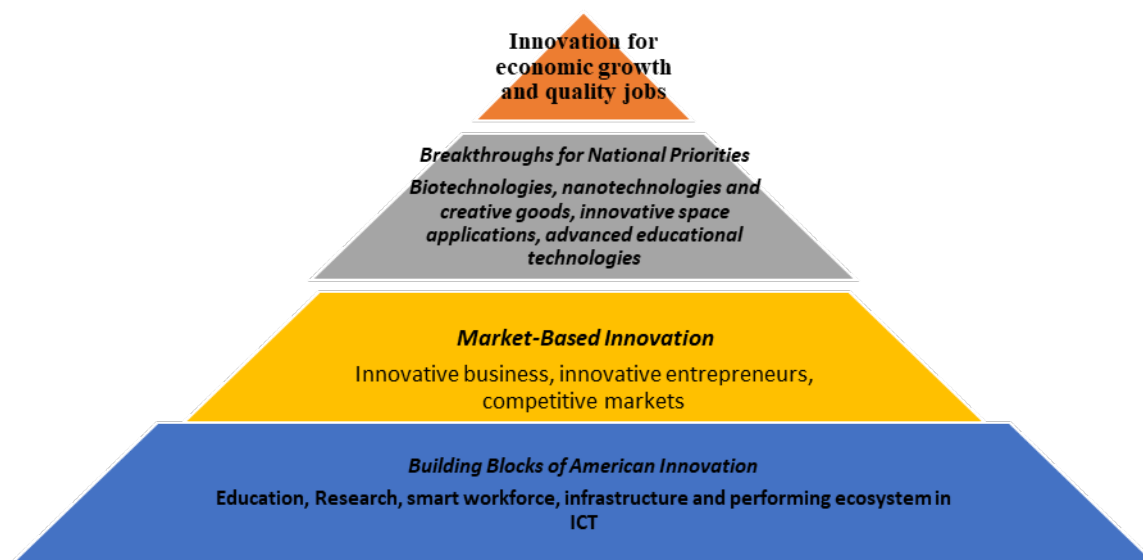


Fig. 1.4 US Innovation Pyramid

Sursa: A Strategy For American Innovation: Securing Our Economic Growth and Prosperity (2011). National Economic Council, Council of Economic Advisers, and Office of Science and Technology Policy. <https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/uploads/InnovationStrategy.pdf>

According to the Global Innovation Index, Japan ranks in the Top 20 countries with the highest innovation index. Comparing this index between 2010 and 2019, we see a significant improvement in the Human Capital and Research indicator, from 53 points in 2010 to 58.5 points in 2019, and in Creative Assets, from 32 points to 41 points in 2019. Innovation is an important and strategic area in the Japanese economy and is addressed at the highest level by the state, with the National Council for Science, Technology and Innovation created for this purpose. In 2016, the country's Innovation Strategy The 5th Basic Plan (FY2016 to FY2020) was approved, focusing on the country's research and innovation measures until 2020, creating new types of societies "Super smart society" or "Society 5.0.", based on advanced technologies, bio/nanotechnologies, artificial intelligence and innovative business.

The role of innovation in supporting economic development in the European regional area

"Investing in innovation invests in long-term economic growth", said Francis Gurry, WIPO Director-General. The European Union countries are also committed to this idea, as innovation is vital for European competitiveness and productivity in the global economy. The EU28 is implementing policies and programmes to support the development of innovation to increase investment in research and development, goods, services and the intelligent human factor, with the aim of increasing labour productivity. Innovation in the European conception is associated with the following notions:

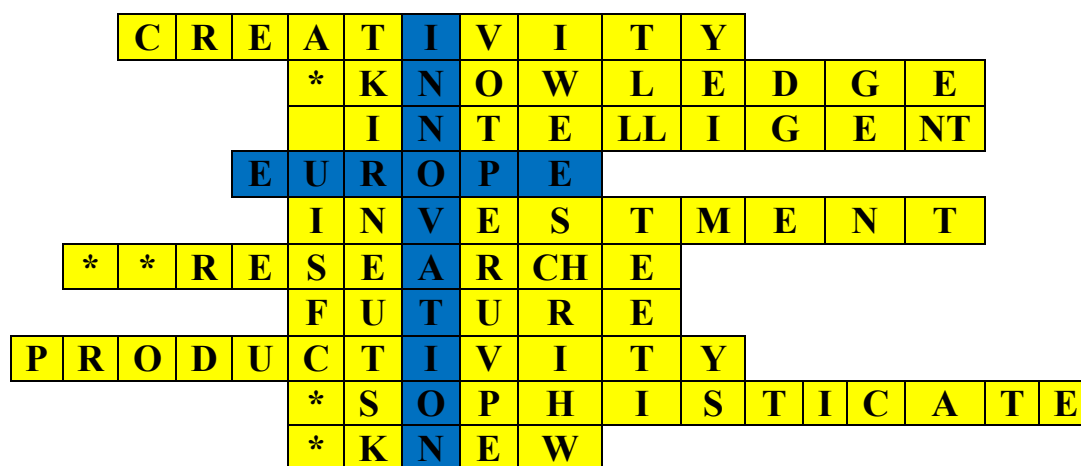


Fig. 1.5. Tackling innovation in the EU28

Source: adapted by the author from European Innovation Scoreboard 2016,
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17822>

The performance of the EU's national innovation systems is measured by the Innovation Index, which is a composite indicator obtained by taking into account an unweighted average of 25 indicators. Based on these indicators, EU countries are divided into four broad categories:

1. Innovation Leaders - includes Member States where innovation performance exceeds the European average by 20%: Denmark, Finland, Germany and Sweden which rank first in the top;
2. Strong innovators - includes Member States with a performance index between 90% and 120% of the EU average: Austria, Belgium, France, Ireland, Luxembourg, Slovenia and the UK;
3. Moderate innovators - innovation performance is between 50% and 90% of the EU average: Croatia, Cyprus, Czech Republic, Estonia, Greece, Hungary, Italy, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Portugal, Slovakia and Spain belong to this group;
4. Modest innovators - countries with the worst innovation performance, below 50% of the EU average. This includes Romania and Bulgaria.

The intelligent human factor, the high number of researchers, investments in advanced technologies, the high quality of research in educational institutions are the factors that determine the increased degree of innovation in Germany, Belgium, Ireland, Denmark, and are also the determining factors in increasing labour productivity in these economies. The UK, Spain and Latvia are the European countries with the highest rate of innovation growth in all sectors of the economy.

According to the Global Innovation Index, developed by the World Intellectual Property Organization, in 2019, seven EU28 countries were in the top 10 countries with the highest innovation index. The countries in the European community that achieved this performance are Sweden, the UK, Finland, Ireland, Denmark, and Germany. [Fig1.6]

Comparing this index between 2010 and 2019, we see an increase in most indicators, with institutions being the index with the highest score in the report, and in the last 9 years, creative goods are the area that has seen a substantial increase in most EU28 countries, with the greatest progress in Ireland, from 34.4 to 53.4 points.

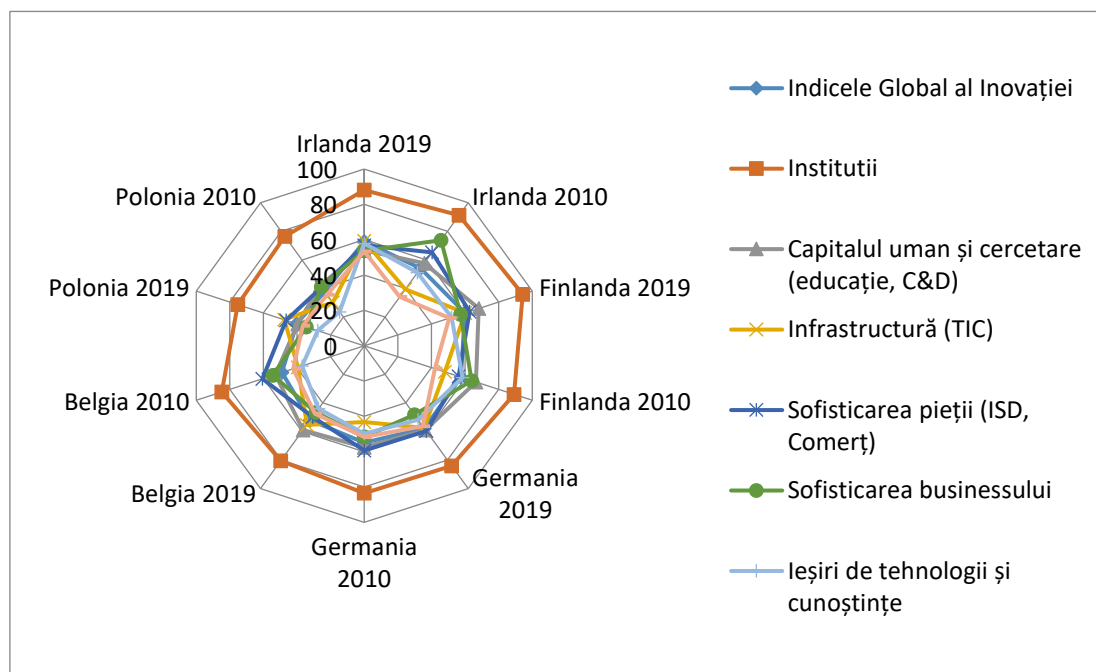


Fig. 1.6 Benchmarking the Global Innovation Index 2010/2019 in selected EU countries²⁸

Source: Prepared by the author based on data from the Global Innovation Report 2010-2011 and the Global Innovation Report 2018-2019

http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2011.pdf

https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

If we take a general look at business innovation through the lens of the Global Innovation Report, then we turn our attention to the Business Sophistication indicator. Business Sophistication refers to the quality of a country's overall business networks and the quality of operations and strategies used by companies, firms and enterprises. The factors that determine and influence innovative business are diverse and multiple, such as: innovative linkages, technical-scientific heritage, innovative management system, intelligent, skilled, creative and talented human factor, IT products and services, online creativity, sophisticated IT systems, creative assets (Fig.1.7).

It is very important to make a comparative analysis of the aspects of Innovative Business in the European regional area. In this context, we have selected a few countries such as Germany, Ireland, Romania, Russia and the Republic of Moldova in order to assess the situation in this chapter and to understand what stage each country in the region is at. According to the Global Innovation Report 2019, key differences can be observed in the aspects of the approach to Innovation Business. Major discrepancies are found both in terms of online creativity, but also in terms of skills and human capital skills in each country surveyed.

Germany and Ireland are the best performing countries in the EU over the last 10 years, with a close maximum score of 56 and 55.8 points respectively in 2019. At the same time, these countries stand out as leaders in clusters (75 points for Germany and 61 for Ireland), the university-private sector research duo scoring 70 points, and Ireland is notable for its strong presence in the field of online creativity. An important aspect in these countries is also the outstanding skills of the human factor, which possesses



impressive abilities in creating new business and IT models, being leaders in this field as well.

BUSINESS SOFISTICATION

Indicators that influence Innovative Business



https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

Fig.1.7 Factors that determine Innovative Business

Source: adapted by the author after The Global Innovation Index (GII) Conceptual Framework, https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017-annex1.pdf

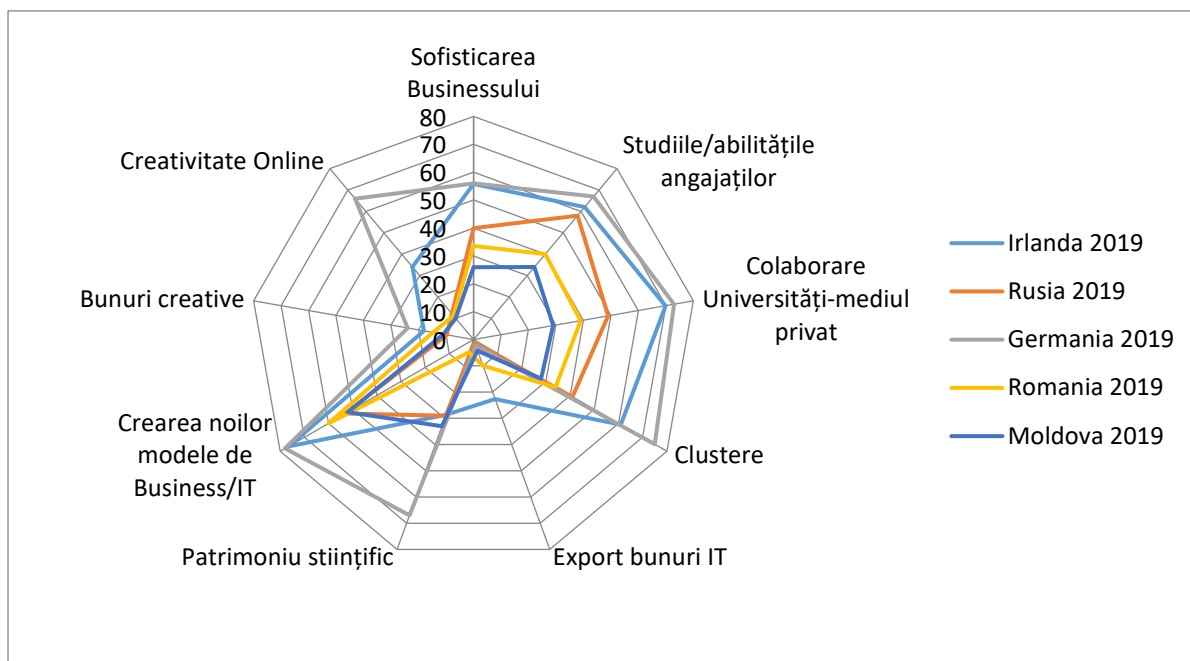


Fig. 1.8 Comparative analysis of the Business Sophistication indicator of the Global Innovation Index 2019 in some countries in the regional space

Source: Prepared by the author based on data from the Global Innovation Report 2019-2020 https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

Russia, the Republic of Moldova and Romania are countries at the lower end of the regional spectrum, both in terms of production and export of creative goods, but



also in terms of low potential in online creativity. Referring directly to the Republic of Moldova, it does not perform well in the field of Innovative Business, scoring only 26 points, the lowest among the countries studied. The underdeveloped level of the indicator speaks of the fact that we are at the stage of Factor driven economic development, based on factors of production. A strong erosion is also observed in indicators such as export of IT goods (4.2), scientific heritage (33), development of innovative business models (52), but also online creativity (9), or creative goods (11). The modest results in the innovation chapter in the Republic of Moldova explain that the weak level of economic development is not directly influenced by factors such as innovation, and business sophistication remains a priority sector in the national economy to be able to intervene in global development chains. The country's potential for exporting IT goods is vaguely observed, as well as its capacity for creating innovative business types, and this fact must be explored to the full.

Innovative Business Models in some European countries

In each country, the innovative business model differs in many aspects. The main focus is on the way and strategy of investing, the conception of risk, innovative management styles and types, and the perception of innovation. It also takes into account company structure, global or local focus and scope of activity.

According to our research on the state of innovation business in countries, the highest performance was found in Germany, a living example of innovation throughout Europe.

In 2014, the German government published its High-Tech Innovation Strategy, which aims to strengthen the country's position as an industrial and export hub and become a major innovation leader. Key to these goals, according to the strategy, is the ability to translate "good ideas" into "innovative products and services", as these are the drivers of prosperity and support quality of life. Germany's Industry 4.0 ("fourth industrial revolution") initiative puts it at the forefront of the convergence of physical and digital systems..

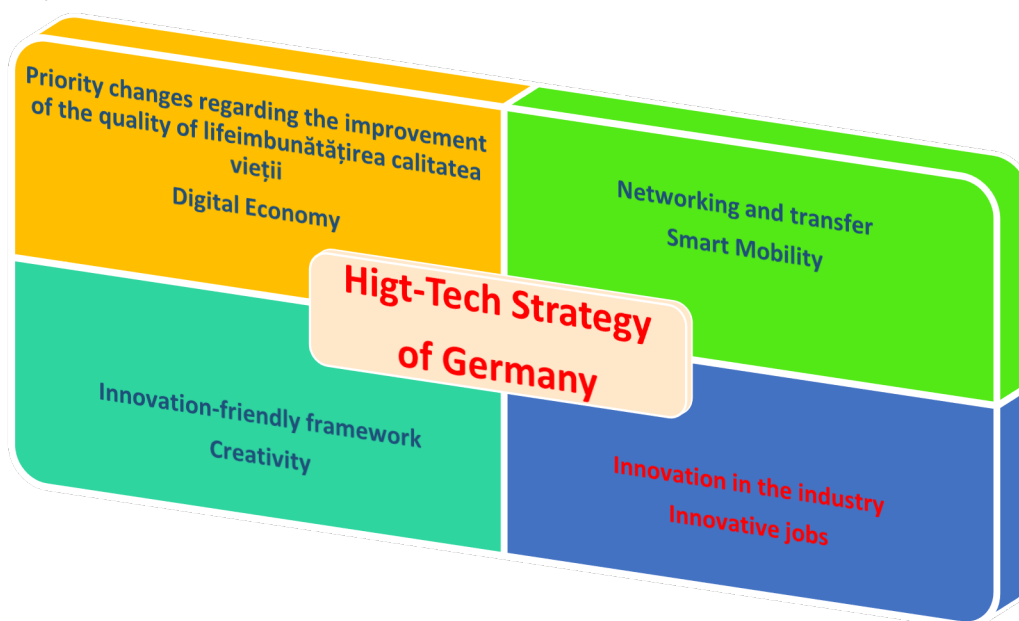


Fig. 1.9 Core elements of Germany's High-Tech Innovation Strategy

Source: Prepared by the author based on *The new High-Tech Strategy Innovations for Germany*



Technology plays a crucial role in this strategy, but technology alone will not deliver the kind of transformation Germany aspires to. In the German model, technology is the catalyst and one of the factors influencing the Innovation Business in such a way that it generates creative goods for consumers and financial sources for the company.

In the German strategy an important role is played by the development of the innovative business aspects. It has several components:

1. Digital economy and society - Industry 4.0 :

- ☐ Proces sophisticated industrial and hybrid products;
- ☐ Proces integration of consumers and manufacturers into global value chains;
- ☐ Servicii smart and intelligent data - BIG DATA ;
- ☐ Cloud Computing, used in particular for SMEs;
- ☐ Educație and digital research.

2. Innovative world of work - human factor with digital, creative and knowledge skills:

- ☐ Work in the digital world;
- ☐ Soluții integrated and innovative services for market requirements;
- ☐ Angajat talented, creative and adaptable to rapidly changing demands;

1. Smart direct and virtual mobility - Sophisticated infrastructure;

2. Networking and transfer :

- ☐ Extension strategic opportunities for industry cooperation with universities;
- ☐ Principiul VIP: Validating the innovation potential of scientific research;

3. Innovations in industry :

- ☐ Promoting spin-off and spin-in companies "INNOspace";
- ☐ Inițiativa "SME-Digital" ("Mittelstand-Digital") promotes greater use of ICT and e-commerce among SMEs.

Yet the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine revealed vulnerabilities in Germany's economic model: undiversified energy supply, over-reliance on fossil fuels, lagging digitisation and disrupted supply chains. Digital technologies can significantly disrupt manufacturing industries for which Germany has dominated for decades, jeopardising future competitiveness. Germany can call on one of the most advanced innovation systems in the world with these challenges, but a new, more agile and experimental approach to their innovation policy is needed. In the present review of Germany's innovation policy, in fact a must for all countries in the world, will pursue a maximum focus on: creating markets for future innovations, more significant and risk-tolerant funding for innovation, knowledge sharing, data infrastructure and improved capabilities. The new approach of German innovation policy in the current circumstances is based on two general aspects:

Leadership and Governance of the German Innovation System : The government should establish a clear vision of what success looks like in digital transitions. Equally, it needs to effectively involve all key actors of the innovation process, including migrants and women and environmentalists;

□ Supporting innovation in the private sector.

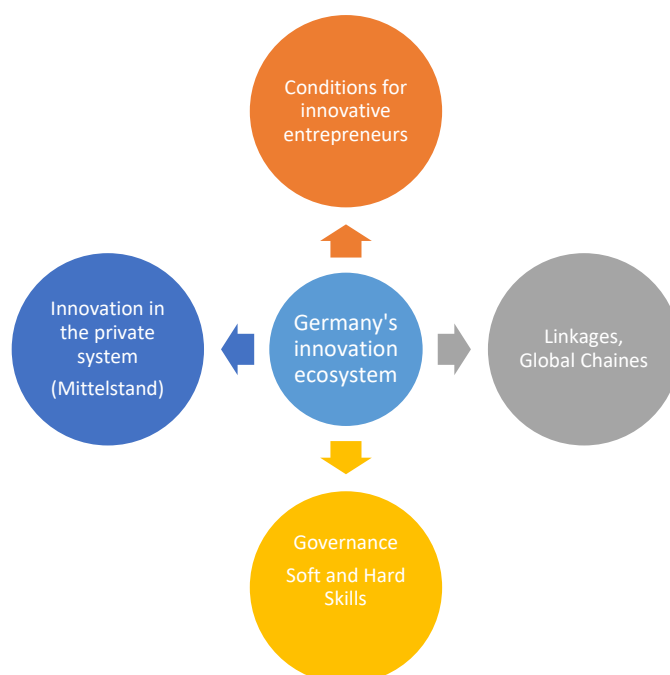


Fig. 1.10 Highlights of the Review of Germany's Innovation Strategy

Source: Adapted by the author based on OECD Reviews of Innovation Policy GERMANY 2022 Highlights of the Review of Germany's Innovation Strategy

Another example of a country based on innovation and innovative business would be Ireland. Ireland has one of the most open economies in the EU. Being knowledge-intensive, services and high-tech manufacturing are key drivers of the national economy. For the current period, the Government is driving this innovation direction to generate and build on Irish success globally, not just in Europe, and it is expressed in the country's National Smart Specialisation Strategy for Innovation 2021-2027.

The principles that enable it to be an innovative country are to massively increase investment in research and development, as well as building strong links between the higher education sector and business. Investment in R&D has increased by 79% from €2,564 million in 2011 to an estimated €4,595 million in 2020. In 2021, the Irish government has allocated €949.1 million to this area. To this end, by 2030, the aim is to develop innovative SMEs, increase the use of artificial intelligence and develop the Industry 4.0 strategy.

Turning to the regional situation, despite some progress in innovation, some EU27 countries still perform poorly in this area. To improve the innovation index, the European Commission has proposed a new approach to research and innovation through the creation of European Innovation Partnerships (EIPs) [4]. The EIPs focus on bringing benefits to member countries to modernise all sectors of national economies. The EIP acts at the level of the whole research and innovation chain, bringing together all relevant actors at European, national and regional level, aiming at several goals: stepping up R&D efforts, coordinating investments efficiently, regulating standards. [Fig.1.9]

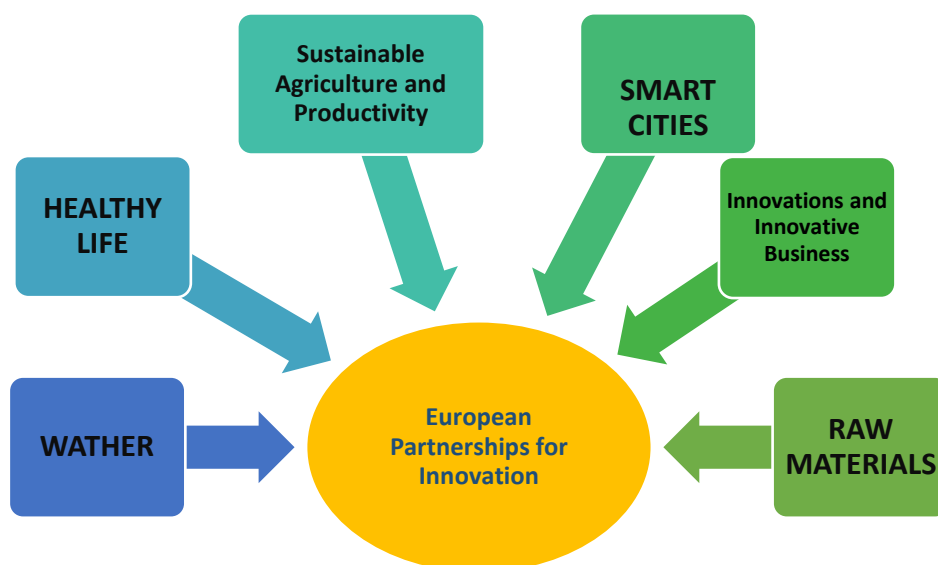


Fig. 1.11 European Innovation Partnerships Model

Source: Adapted by the author from the model proposed by the European Commission.
http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=eip

Conclusions : The aim of this model is to promote innovation in the most pressing sectors of the European economy in order to increase cohesion at all levels.

Summarising the results achieved by the countries of the region, it is found that for the innovation dimensions, the strengths compared to the average performance are human resources, especially the population with completed higher education, export of IT products and intellectual assets, especially patent applications, scientific articles of international value, R&D expenditure in the public sector, rapid increase in the number of employees in creative-innovative companies.

Re: This article is part of the research of the project within the state programme "Shaping innovative business in the context of regional competition" with the number 20.80009.0807.42.

Bibliography

1. Soumitra D., Bruno L., Sacha W. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. Geneva: Cornell University. INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2016. 413p. ISSN 2263-3693 ISBN 979-10-95870-01-2 http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf (vizitat 19.08.2022).
2. M. PISANIUC, Европейские инновационные бизнес модели, Оценка возможности применения в экономике Республике Молдовы, În revista Modern Scientific Researches Issue N13, Part 4 , ISSN 2523-4692, index Copernicus, Minsk, Belarus, 2020, 59-70pag
3. M.PISANIUC, Modelele innovative de business și necesitatea aplicărei în economia națională Conference Proceedings TRIANGLE - 2018, Fostering Knowledge Triangle in Moldova, ISBN: 978-9975-3129-7-4. ap.160-168
4. G20 innovation report 2016: Report prepared for the G20 Science, Technology and Innovation Ministers Meeting. China: OECD's Science, Technology and Industry Scoreboard, 2016. 63 p. <https://www.oecd.org/innovation/G20-innovation-report->



2016.pdf (vizitat 22.06.2022).

5. A Strategy For American Innovation (2011): Securing Our Economic Growth and Prosperity; National Economic Council, Council of Economic Advisers, and Office of Science and Technology Policy. Washington, 2011. 68 p.

<https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/uploads/InnovationStrategy.pdf>
(vizitat 24.07.2022)

6. European Commission. Innovation Union – Europe 2020 initiative.

http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=eip (vizitat 13.03.2020)

5. Reviews of Innovation Policy Germany 2022: building agility for successful transitions

<https://www.oecdilibrary.org/docserver/50b32331en.pdf?expires=1668768468&id=id&accname=guest&checksum=580E6BF2351F095A2CEDDB5340AF2735> (vizitat 24.10.2022)



INNOVATIVE SMES IN THE GLOBALISED ECONOMY

Boris Chistruga,

Phd Professor

ORCID iD: 0000-0001-7312-9946

Abstract *The current stage of development of the world economy places new demands on all economic units, but particularly on transnational corporations and small and medium-sized enterprises. Globalisation supports and promotes innovative enterprises, whether large (TNCs) or small (SMEs). It is a two-way process, with both sides winning. In this context, the external factor is a determining factor in the development of innovative SMEs, which contribute to the expansion of 'globally born firms'. And their participation in global value chains is the best way to be competitive and to ensure an export potential adequate for sustainable economic growth. In this context, identifying priority development directions and analysing export potential become the main issues for small economy countries, which would focus on stimulating the performance and innovation of economic units, primarily SMEs.*

Key words: *globalisation, innovations, small and medium-sized enterprises, global value chains, export potential.*

Re: This article is part of the research of the project within the state programme "Shaping innovative business in the context of regional competition" with the number 20.80009.0807.42.

It is undeniable that at the core of the functioning of the world economy are such fundamental processes as internationalisation, globalisation, transnationalisation and integration. These are objective economic processes, which take place regardless of man's attitude and desire, his subjective perception. The explanation is as simple as can be. The transition from one stage of development to another ensures a level of productivity that is clearly higher than the previous stage, and is the determining factor in economic growth and prosperity in the world economy.

It should also be noted that the current stage of globalisation, which is the upper stage of internationalisation, is characterised by a complex combination of transnationalisation and integration. Both one process and the other have produced results that are hard to dispute. The formation of strategic alliances between transnational corporations, the expansion of global production and distribution networks, global value networks, the establishment of the economic and monetary union - the European Union, are indisputable results of the process of internationalisation in the world economy, which, I repeat, have enabled mankind to achieve labour productivity unimaginable a few decades ago.

This rise of mankind has, regrettably, been halted for some time now (see Table 1). The reasons are many and varied. A general one, from a philosophical-economic point of view, relates to the delay in perfecting economic relations between the subjects of the world economy system (the set of interdependencies) in relation to the level of development of the productive forces based on the results of scientific-technical progress... But there is another reason that emerges from the political aspect - an unprecedented sharpening between democracy and autocracy (totalitarianism), linked to the need to change the set of values with the transition to another cycle of modernity.



But these are separate issues that could be the subject of another article.

The global crisis of 2008-2009 was a serious warning that the world economy is facing very serious problems. The evolution of the indicators of the development of the world economy in the next period, 2010-2020, confirms this conclusion. The outlook for 2021-2023 is not very encouraging either. Some of them (the results for 2021 and the forecast for 2022) confirm that the negative trends have worsened and the consequences may be far-reaching. One of them could be that investors withdraw their investments from areas that have already become traditional to safer areas, thus causing the already high degree of uncertainty in the world economy (see figure 1). The most vulnerable in this respect remain developing countries and primarily small economies.

Table 1. Evolution of world real GDP from 1971 to 2021, %.

	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2008	2011-2021	2022	2023 outlook
World	3,51	3,39	3,61	4,11	3,0	3,0(3,2)	2,2(2,7)
OECD	3,5	3,16	2,78	2,44	1,66	1,7(2,4)	1,9(1,1)
UE27	3,36	2,42	2,23	2,0	1,2	1,2	1,3
USA	3,19	3,34	3,45	2,51	2,21	2,3(1,6)	2,5(1,0)
CHN	-	-	10,13	10,7	7,63	3,2(3,2)	4,7(4,4)

Source: (FMI-real GDP)

The world economy is paying a high price for the pandemic and energy crises of 2020-2023. As the impact of the COVID-19 pandemic persists, the war drags down growth and puts additional pressure on prices, especially for food and energy. Global GDP stagnated in 2022 and output also declined in G20 economies. High inflation persists longer than expected. In many economies, 2022 inflation was at its highest level since the 1980s. With a worsening of recent indicators, the global economic outlook has darkened. There are some conclusions to be drawn in this context. The global economy is slowing more than expected supplemented (accompanied) by much higher inflation. Over time inflation will come down, but will remain at fairly high levels caused also by energy shortages. To overcome these negative trends it is necessary to revive production, diversify the product portfolio...

Similar problems could occur in financial markets. First of all, we refer to a possible increasing outflow of capital from high-risk countries. The Managing Director of the International Monetary Fund, Kristalina Georgieva, warns "...of possible much larger disturbances in financial markets in the coming period, including a sudden loss of appetite for emerging market assets, leading to large capital outflows as investors retreat to safe assets" [3,p.16]. To guard against possible turmoil in international financial markets, especially for small economies, their central banks should increase their foreign exchange reserves and reduce external debt. Particular attention should also be paid to the foreign currency debt of private capital, which could also be a vulnerability for the economies of these small countries. All this is exacerbated by the fact that the national currencies of small countries are usually pegged to either the US dollar or the euro, and the appreciation of the latter could also be a high risk for national currencies. In the same vein, we could also examine the impact of rising export inflation as a result of rising interest rates...

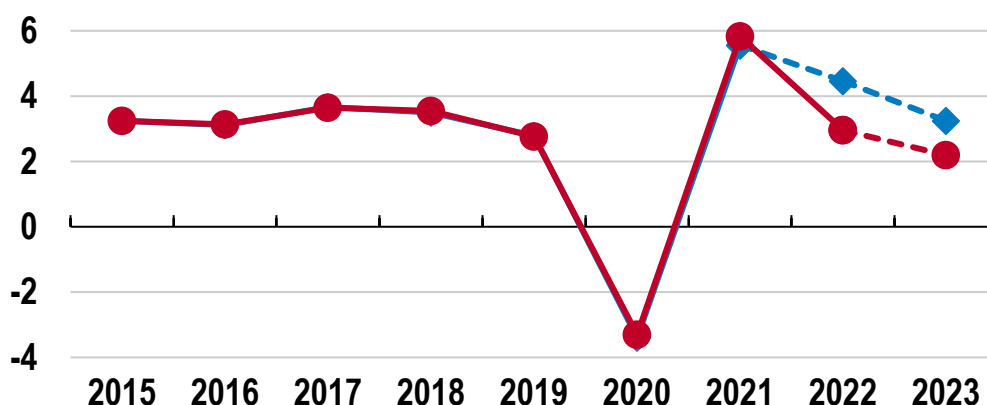


Figure 1. FDI flows, overall and by economy group, 2005–2020 (mld. USD și %)

Source: Outlook, December 2021

The activity of all economic units in the world economy is primarily marked by the moments mentioned above. Transnational corporations, together with other large enterprises, assisted by a multitude of small and medium-sized enterprises, which in many cases formed global value chains, were the real sources of prosperity in many countries of the world. The processes of globalisation, transnationalisation and integration provided a strong foundation for all economic units to expand and diversify production based on innovation, with considerable support - technical and scientific progress.

At the present stage of global confrontation on all the above-mentioned dimensions, it is all the more necessary to formulate and establish on the right basis the ways of activating international business and the MSI in particular. To this end, it is necessary to mention those basic concepts that would facilitate the analysis proposed in the article. First of all, 1) sustainable economic growth, which in the context of this research is based on two main moments.

The performance and financial possibilities of economic units (primarily MSIs) compared to their competitors and the level of innovation they engage in. In the following we will first look at the role and place of innovation in sustainable growth, i.e. their ability to offer customers unique products and/or services, develop revolutionary marketing programmes and adopt the latest technology in their industry.

Secondly, of unquestionable importance is 2) the societal impact of business units in terms of alignment with the Sustainable Development Goals (SDGs) through the development of specific outcome indicators to measure their positive contributions to the SDGs, stakeholder engagement and the inclusion of social and/or environmental considerations in their performance and strategy.

Thirdly, we consider 3) the adaptability of MSMEs to the need to restore their performance lost during recessions, their resilience to economic and social shocks, their capacity (ability) to react quickly to changes in consumer demand, reacting positively to new product or service launches and reinventing and/or redesigning their products, services or processes to better serve the market.

All three aspects mentioned above bring innovation and export orientation to the fore as the main tools to synchronise the achievement of the three notions (aspects).



Innovative SMEs.

Promoting the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of internationalisation, globalisation, transnationalisation and integration is vital and absolutely necessary, primarily because of their economic importance in most countries of the world. Small and medium-sized enterprises (SMEs) account for around 90% of all firms globally, provide around 70% of all jobs and, according to some estimates, contribute up to 70% of global GDP. But there is also a very important point that SMEs are making them more inclusive in their economic growth by moving to an even higher level of productivity and competitiveness. Achieving inclusive growth is one of the most pressing issues on the policy agenda for the 21st century. At the aggregate level, these enterprises play a significant role in enabling, constraining and shaping the nature of growth, innovation and sustainability in our global, regional and local economies.

The Internationalization (Globalization) process supports and promotes innovative enterprises, be they large (TNCs) or small (SMEs). TNCs expand their activities in local markets and local enterprises have the opportunity to enter global markets. It is a two-way process. In this sense the external factor is a key determinant of the development of innovative SMEs, going through some basic stages: Information and Communication Technologies > Raising the professional level of managers > Internationalization of local firms > Participation in Global Value Chains (GVCs). At the core of these is the binomial: Innovation - Competitiveness.

It should be noted that of the 59.4 thousand MSMEs in Moldova, which constitute 98.4% of all reporting enterprises in 2021, only about 450 consider themselves innovative. A tiny number, which is also decreasing in recent years.

Table.2 Innovative enterprises, 2015-2020

	Total	including IMM	Total	including IMM	Total	including IMM
	2015-2016		2017-2018		2019-2020	
Innovative enterprises-total	673	609	605	541	448	392
Innovative product enterprises	57	53	51	48	32	31
Innovative process enterprises	56	50	37	32	24	21
Product and process innovative enterprises	42	35	31	27	18	15
Innovative organisational enterprises	72	68	81	73	33	31
Innovative marketing enterprises	99	94	91	84	56	52
Innovative organisational and marketing companies	71	67	70	63	62	55
Enterprises that have achieved more than one type of innovation	276	242	244	214	223	184

Source: data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

Regrettably, there are no clear criteria for awarding the "innovative enterprise" label and SME activity in patenting inventions is extremely low compared to trademark and industrial design registration. Despite the high share of SMEs, they make insufficient use of IP potential.



According to Eurostat data, around 50% of SMEs in the EU are engaged in innovation activity: technological or non-technological. It is interesting to note that an OECD survey carried out as early as 2011 indicates a surprisingly high level of innovation activity among SMEs in Moldova: some 54% of SMEs reported having introduced a new product or service in the last 3 years. This confirms that not all economic units understand the notion of "innovation" correctly. Dexonline proposes the following definition of innovation: change, introduction of something new in a system, practice, activity, technical operation, etc. So an enterprise could be considered innovative if the result of the activity is a new good (product or process) or a substantial improvement, a substantial change in organisation or marketing.

At present, the encouragement of innovative activity by SMEs is in the form of: grants, tax breaks, reduced fees for IP legal services: fees for inventions are only 15% of the usual fees, for industrial design - 35%, for trademarks - 50%.

Table 3. Innovative enterprises by economic activities and size classes, 2019-2020

	Total enterprises	Total Small enterprises	Total Medium enterprises
	Innovative enterprises - total	Innovative enterprises - total	Innovative enterprises - total
Total	448	255	134
B Mining and quarrying	3	2	1
C Manufacturing industry	200	99	69
D Production and supply of electricity, gas, heat, hot water and air conditioning	10	1	3
E Water distribution; sanitation, waste management, remediation activities	6	3	2
G46 Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles	100	69	28
H Transport and storage	32	23	7
J Information and communication	63	42	14
K Financial and insurance activities	19	5	6
M Professional, scientific and technical activities	15	11	4

Source: data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

SME export orientation is another tool to synchronize the three aspects, which would bring certain advantages, such as: Ensuring economic and financial stability, increasing productivity, increasing competitiveness in the domestic market, increasing sales volume, reducing dependence on the initial customer portfolio, reducing seasonal fluctuations. Disadvantages: additional costs: personnel, administrative, financial, packaging, promotion; longer payment terms and higher risk of default; subordination of short-term profits to long-term gains.

There are certain barriers to SMEs' access to foreign markets: intellectual property rights, political risks, corruption and law enforcement, customs procedures, certification and testing system. Of course, access to foreign markets is quite limited for new SMEs. This is why they should start looking at foreign markets in the first place. We are talking about a 'born global' firm (2,p.47), when a company, right from



its inception, seeks to build competitive advantages by using resources located abroad and marketing its product in several countries. From the very beginning of their activity, they integrate the constraints and opportunities of economic globalisation and accelerating trade. What could be a priority for large corporations has become the growth model for these nimble and ambitious entrepreneurs. This process is also known as 'New ventures' (7,p.61), which questions the universality of traditional models of staged internationalisation.

Gradually, opportunities are emerging for such SMEs to become part of global value chains. Obviously, another path could also be considered, if the state through well-coordinated policies stimulates SMEs to participate in GVCs. So an effective way for SMEs to internationalise their activities is to participate in global value chains (GVCs), which link firms across countries through international trade, allowing those with limited resources and capabilities to take on specific tasks or processes within a GVC, rather than having to engage in the entire production system. Namely through the participation of MSMEs in

LGV can ensure sustainable and inclusive economic growth that promotes equitable opportunities for all subjects of the global economic system.

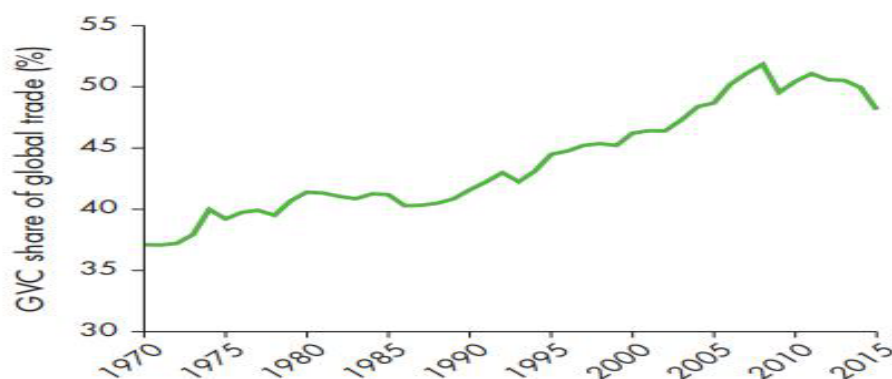


Figure 2. Global share of GVC trade in total world trade 1970-2015

Source: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

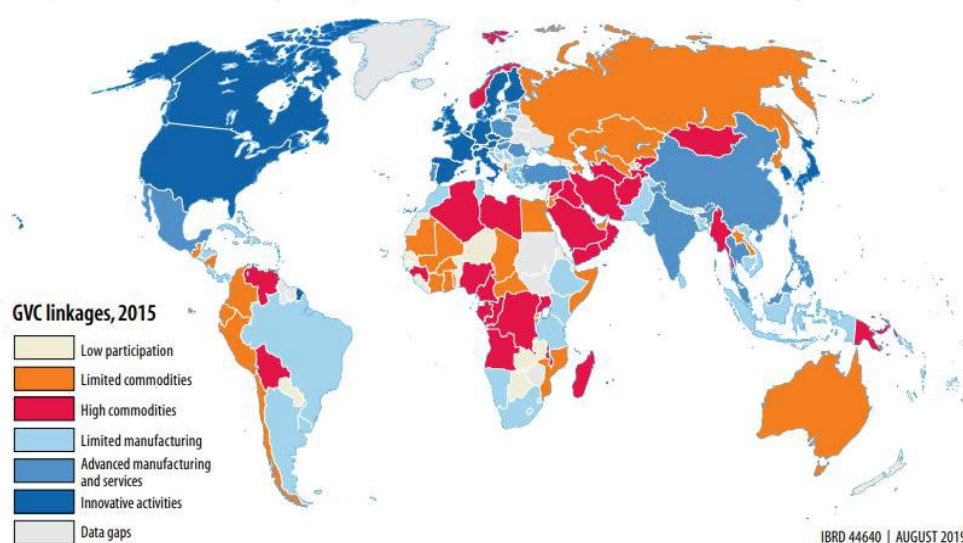


Figure 3. Countries with different types of LGV participation

Source: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e



So one of the shortest growth paths for SMEs at the current stage are LGVs...

There are several factors, which influence the participation of SMEs in global value networks. These fall into two groups: internal and external. Among internal factors we mention cases when: the domestic market is saturated, products can be better developed in relation to foreign markets, diversification of the customer portfolio is needed, the company has a specialised product with a market below the production/development capacity in the home country, securing a source of foreign currency to pay for imported products. External factors include the existence of a favourable external environment, better profitability can be achieved in other markets, the firm has a comparative or competitive advantage.

Obviously, MSMEs also face certain risks in terms of participation in GBR. Economic risks include buyer insolvency, complaints or non-acceptance of goods, financial and valuation risks. No less important are the political risks: revocation of the licensing system, expropriation, import blockage, war

In this context it is very important to note that cooperation between TNCs and MSIs is not only a two-way process but also mutually beneficial. Because through investment flows as a result we have a transfer of technologies, diversification of manufactured products, penetration of new markets, which for the MNE is vitally necessary. In this sense, both subjects of the global economy system (TNCs and MSMEs) could make a significant contribution to sustainable economic growth, which must also be inclusive growth. Maintaining this dependence is quite complicated, particularly at the present stage. Economic growth gives rise to corruption, an inextricable problem characteristic of developing countries and beyond. This can lead to inefficiencies in the work of WMUs... However, inclusive growth could keep MSMEs working in an innovative environment with equal opportunities for increased labour productivity, access to markets, resources and a long-term perspective.

This is where the link between internal and external factors of economic growth, the linking of the microeconomic and macroeconomic dimensions of the economy, the implementation of economic and social reforms in the countries of the world with a view to structural transformation and economic diversification are achieved. This is the sine qua non for sustainable and inclusive growth for any country, particularly those with small economies. Their economic units must be based on innovation, and therefore also on investment, must be export-oriented and, last but not least, must participate in Global Value Chains. In turn, the above can only be achieved following and on the basis of a complex analysis of the priority directions of development of the respective country's economy and its export potential. Let us examine these moments in turn.

Export potential of SMEs.

The main role of the state in this process is primarily to identify priority directions for the country's long-term economic development. A complex and detailed analysis of economic sectors and products, which could be the country's export spearhead, would be a necessary addition to what we call the priority development directions. As a result we would get a comprehensive picture of the export potential of the country as a whole and on each particular economic sector and product. In this way the country could also concentrate its efforts and resources to achieve the maximum available



result. In the literature we have such analyses, for example the International Trade Centre proposes the analysis of the export potential of about 150 countries, including Moldova.

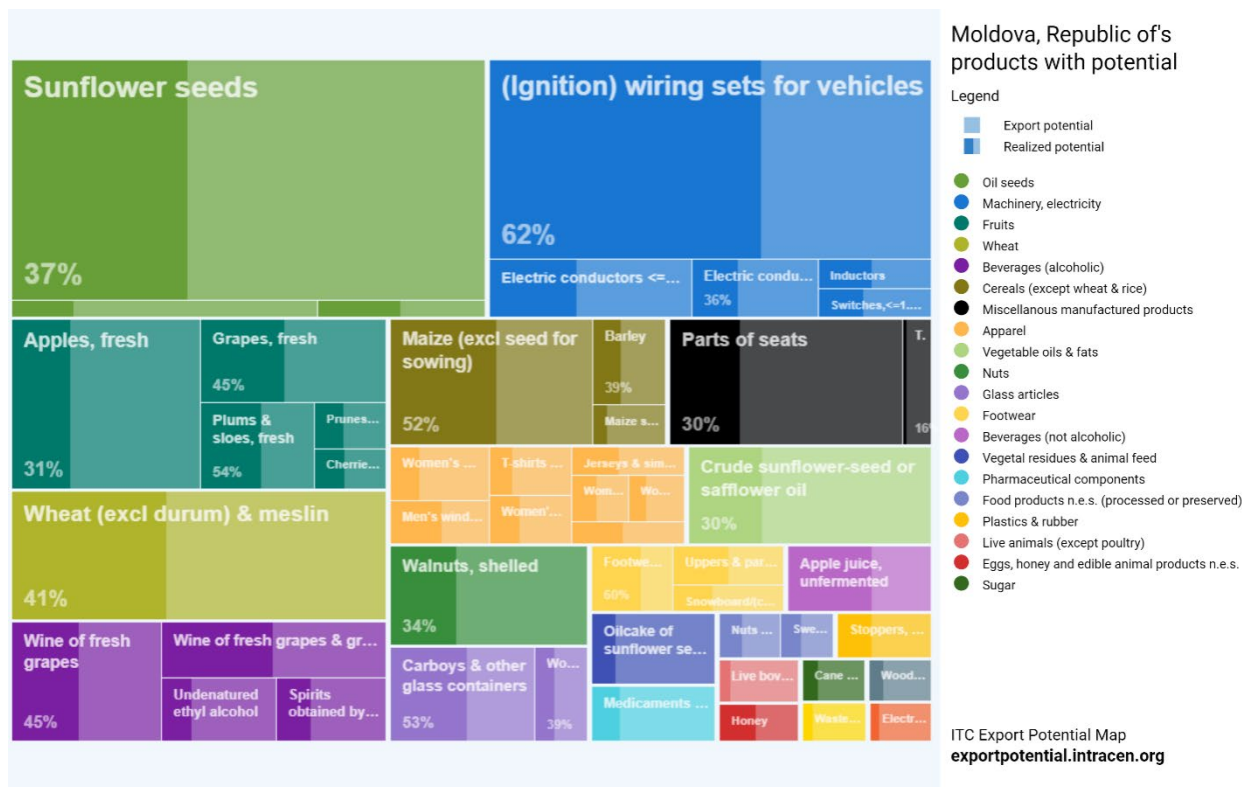


Figure 4. Map of Moldova's export potential

Source: retrieved intracen.org.

It should be noted that the unrealized export potential of Moldova in 2021 is about 2.2 billion USD, according to the analysis proposed by the International Trade Centre. The products with the highest export potential from Moldova, Republic to the World are sunflower seeds, (ignition) wiring sets for vehicles, wheat (excl. durum) and meslin, parts of seats, apples, unripe, raw sunflower seeds. Sunflower seed shows the largest absolute difference between potential and actual exports in terms of value, leaving room for additional exports worth \$337 million. The Republic has the largest supply capacity in sunflower seeds.

The analysis of Moldova's export markets in 2016-2021 shows that Moldova's export potential in this period was mostly realized in Romania - 63.4%, Italy - 51%, Germany - 42.9%, Russian Federation - 41.5%, Turkey - 38.6%. It should be noted that the majority of exports are made to Europe, in particular the EU. Moldova has an unrealized potential of fruit exports to the EU worth 104.7 million US dollars, including grapes 27.1 million US dollars, fresh plums and pigeons 11.2 million US dollars, dried plums 6.9 million US dollars. The markets with the greatest potential for Moldova's exports of all products are Romania, Turkey and the Russian Federation. Turkey has the largest absolute gap between potential and actual exports in terms of value, leaving room for additional exports worth \$268 million.



Table 4. Export potential of the Republic of Moldova

	potential export, mln.dol. SUA	export spot, mln.dol. SUA	unrealized export potential, mln. dol.SUA	Word import mlrd dol.SUA	Moldova's export share, %
Sunflower seeds	535	212	337	4,5	4,72
Wiring (ignition) sets for vehicles	416	309	160	40	0,78
Wheat (excl. durum) and meslin	230	125	134	40	0,32
Apples	153	99	105	7,8	1,27
Parts of seats	140	111	98	30	0,37
Maize (excluding seed for sowing)	122	96	58	39	0,25
Sunflower seeds, not dried, raw	114	84	79	9,2	0,92
Walnuts, shelled	95	70	63	2,0	3,5
Grape wine	85	80	47	26	0,31

Source: calculated by the author based on ITC data, intracen.org;
<https://exportpotential.intracen.org/en/products/analyze?fromMarker=i&exporter=498&toMarker=w&market=w&whatMarker=k>

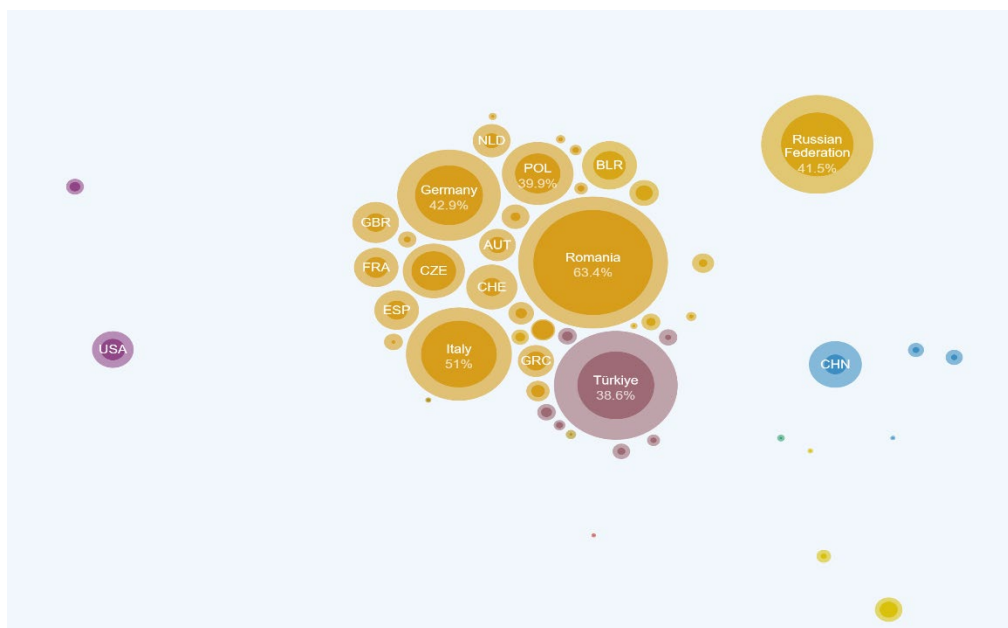


Figure 5. Analysis of Moldova's markets in 2016-2021

Sursa: ITC, <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/geo-map?fromMarker=i&exporter=498&toMarker=j&whatMarker=a&what=a>

Conclusions

The world economy is slowing down more than expected, Inflation has become more widespread, which will ease but remain at high levels, And demand reduction and supply diversification are needed to avoid energy shortages. The current stage of the world economy is dominated by a lot of diverse but very contradictory processes and phenomena. The pace of growth in the main indicators is slowing, divergences between the major powers are increasing, inflation and unemployment are rising, etc. But at the same time, new opportunities are emerging to ensure sustainable economic growth. In order to achieve this, it is essential to formulate and establish a sound basis



for activating international business and the MSMEs in particular. The main one being sustainable economic growth, which in the context of this research arises from the need and obligation to synchronise this process with the Sustainable Development Goals (SDGs) by measuring the societal impact and positive contributions to the SDGs of SMEs. We also take into account the adaptability of MSMEs to the need to restore their performance lost during recessions, their resilience to economic and social shocks, their capacity (ability) to react quickly to changes taking place in the global economy.

The adaptability of SMEs is also based on innovation and export openness. In this respect, the external factor is a key determinant of the development of innovative SMEs, going through several basic stages: Information and Communication Technologies - Raising the professional level of managers - Internationalisation of local firms - Participation in Global Value Chains. At the basis of these are the binomial: Innovation - Competitiveness, which should be the starting point in the process of identifying the priority directions of development of Moldova ensuring the increase of their export potential in the long term.

Therefore, there are two ways to increase the potential of SMEs in Moldova: 1. Considerable increase of investments, including FDI, in the expansion of certain priority development directions, with a very clear concretization of SME support, including the modification of the policy in the field of subsidies. 2. Participation of SMEs in global value chains (GVC). Both can only be achieved through state-supported policies.

Bibliographic sources:

1. Transnational corporations. Investment and Development. Volume 27. Number 1. 2020. https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2020d1_en.pdf
2. Rennie, M.W. (1993) Global Competitiveness: Born Global. McKinsey Quarterly, 4, 45-52.
3. Angelescu, C., Apostol, Gh., Ciucur, D., Dinu, M., Dobrotă, N., Gavrilă., I., Ghiță, P., T., Gogoneață, C., Popescu, C., Suciu, C., M., (colectiv de coordonare), Dictionar de economie, Ediția a II-a, Editura Economică, București, 2001
4. International Monetary Fund. 2022. *Global Financial Stability Report—Navigating the High-Inflation Environment*. Washington, DC, October
5. STEWART, F., "International Technology Transfer: Issues and Policy Options", World Bank., 2009
6. Voinea, L, Corporatiile transnationale si economiile nationale, Ed. I.R.L.I., Bucuresti, 2001
7. Oviatt, B., McDougall, P. Toward a Theory of International New ventures. J Int Bus Stud 25, 45–64 (1994)
8. Bari, I, Probleme globale contemporane, Editura Economică, București, 2003
9. CRUDU, R., *Achievements and challenges of research and development activity as one of the pillars of knowledge triangle in the Republic of Moldova*, Eastern European Journal of Regional Studies, Vol. I, Issue 1, 2015, p. 67-81, Chișinău 2016
10. M.PISANIUC, The capacity of absorption of the international technology transfer, its limits and the analysis of the possibilities of production of knowledge in developing countries: the case of Republic of Moldova: în **Revista: Applied**



Technologies & Innovations DOAJ. 2014, ISBN Vol. 10 Issue 3, p 67-75. EBSCO's database, 0,9 c.a.

11. EVANS. E, "Appropriate Technology and Its Role on Development", in Ghosh, P. K., & Morrison, Denton E., *"Appropriate Technology in Third World Development"*, Greenwood Press., 2003

12. Yip, G., Kudina, A., Barkema, H. G., „Born Global”, Business Strategy Review, www.bsr.london.edu/article

13. <https://unctad.org/>

14. <https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies>

15. <https://www.innovation-cities.com/worlds-most-innovative-cities-2021-top-100/25477/>

16. http://publications.europa.eu/resource/cellar/dd69f968-fea2-4034-90d5-7a648574618f.0002.01/DOC_1



УДК: 338. 436. 51

FINANCIAL ACCOUNTING OF COMPANIES IN THE CONTEXT OF RELIABILITY

Meish A.V.*PhD in Economics, Associate Professor**ORCID ID: [0000-0001-6836-6904](https://orcid.org/0000-0001-6836-6904)**Khmelnitskyi National University***Yadukha S.Y.***PhD in Economics, Associate Professor**ORCID ID: [0000-0003-2705-5346](https://orcid.org/0000-0003-2705-5346)**Khmelnitskyi National University*

Summary. *The relevance of ensuring the reliability of accounting has been emphasized in the article. Attention has been drawn to the fact that, as a result of its alleged radical reformation, it is not possible to get rid of the imperfection of financial accounting during the transition to market relations. The importance of scientific substantiation of financial accounting forms in accordance with the methodological narratives of the accounting classics is emphasized, the ignoring of which caused the practice of forming reporting indicators to remain unchanged for almost a century, which unwittingly contradict the requirements for reliability of both the Law 'On Accounting and Financial Accounting in Ukraine' and the National Law (C)BO 1 'General requirements for financial accounting', thus obscuring the real financial condition of enterprises as a result of veiling the amount of equity capital, which, according to the statement of the theorist and practitioner of accounting of the last century P. Tsompa, often demonstrates in relation to this, in fact, the most important indicator, that is recognized by the classics as the cornerstone of the accounting system, 'national economic nonsense'. The lack of attention of domestic scientists to the outlined issues is noted, and this is confirmed by the lack of scientific substantiation of the content of financial accounting, since publications related to it are mostly limited to a descriptive statement of the approved accounting forms, and not to an understanding of their methodological imperfections. As a result, most of the works of scientists refer to educational literature, and articles in scientific journals, especially monographs on the study of the problems of such reporting, are few and far between. Moreover, it is time to find specifics in them. It has been pointed out that the indicators that made it possible to clearly determine the efficiency of the use of financial resources of enterprises due to the presence in the Balance Sheets of No. 1 of the 70-80 of the XX century not only actual data on the presence of certain assets, but also their visual comparison with standards. Attention is focused on the fact that the reliability of financial accounting from the point of view of economic efficiency and protection against raiding of enterprises is of great importance both for their owners and state authorities, because it is a guarantee of balanced regulation of economic development based on the analytical interpretation of real indicators. It is emphasized that, first of all, it is necessary to get rid of harmful methods of veiling their capital. After all, revaluation of assets is a dubious measure from a practical point of view, which only allows to virtually smooth out the alarming financial condition of enterprises at the expense of an imaginary increase in their value, because in reality the usefulness of overvalued objects does not increase one iota.*

Key words: *credibility, veiling, information, methodology, capital, balance sheet reform, financial accounting.*

Problem research. *Efforts to ensure the reliability of accounting, despite its alleged radical reformation during the transition to market relations, remain an urgent problem that has remained almost unchanged for more than a century and concerns not only methodology, but most of all practice. Which, however, is covered up in the first one, although in the mentioned NP(S)BO 1 'General requirements for financial*



accounting' it is indicated: 'Financial accounting must be reliable. The information provided in the financial statements is reliable if it does not contain errors and distortions that can influence the decisions of the users of the statements' [10, p. 3].

Since the principle of 'prudence, according to which the valuation methods used in accounting must prevent underestimation of liabilities and expenses and overestimation of assets and income of the enterprise' [10, p. 6], as can be seen from the previous analytical understanding of the essence of these reporting indicators, is rather a wish than an achievable fact.

Analysis of recent researches and publications where the solution of the problem has been initiated. At first glance, there are enough thorough publications on the topic of financial accounting of enterprises. But the problem is that although their authors are well-known Ukrainian scientists, such as M. Bodnar, Yu. Veriga, etc. [1], V. Len [9], Yu. Tsal-Tsalko [14], etc., most of the works refer to educational literature, and articles in scientific journals on the study of the problems of such accounting are isolated [4]. As for monographs, only two have been published over a thirty-year period [12; 13].

In addition, the specified textbooks and manuals, as well as scientific works, mostly cover the content of financial accounting forms, the methodology of its preparation during the initial stages of reform, where the problem of reliability is not prominent. Therefore, its research in this aspect is important from both a scientific and a practical point of view.

Formulation of the purpose of the article and its tasks. Based on what has been said above, *the purpose of the article* is to substantiate the ways of solving old and modern shortcomings of financial accounting. *The task of the article* is to formulate proposals aimed at improving financial accounting.

The main material research. As with any phenomenon, enterprise accounting alternately goes through stages of development and stagnation. At least this is valid when we recall the works of the county council statisticians, or even the publications in the magazine 'Statistics', where thorough theoretical, methodical and empirical articles with the mandatory use of reporting materials were printed from issue to issue, and compare them with the current descriptive ones, where it is not possible to find something specific. At a time when reporting began to be attributed even to those virtual types of accounting, which is actually an interpretation of reporting information, which according to the Law of Ukraine 'On Accounting and Financial Reporting in Ukraine' is based on accounting data' [5, p. 3, sp. 2].

In particular, management accounting, despite the reasonable explanation: 'Financial accounting or accounting is the basis of management, because it consists of information that is needed for the formation of financial reporting on economic activity as a whole... Simply, management accounting is the collection of financial and production information from its further analysis for ... use in making strategic decisions by the company's management' [21].

Similar is the interpretation of the term accounting in the National Regulation (standard) of Accounting 1 'General requirements for financial reporting': 'accounting reports ... are compiled on the basis of accounting data to meet the needs of certain users' [10, ch. I, p. I]. After all, those authors who use the term 'Internal (management)



accounting' derived from the definition of the mentioned Law: 'Internal economic (management) accounting is a system of accounting, processing and preparing information about the enterprise's activities for internal users in the process of managing the enterprise' [5, p. 1], also recognize that it is a kind of accounting information [1, p. 30; 6, p. 6]. It is supposed to be logical, because accounting cannot be based on itself and tautologies are inappropriate here.

At the same time, the main drawback of accounting is not a lack of ideas regarding the improvement of accounting, but not bringing it to acceptable options in practice, which has been observed for at least a century. For example, the Galician theoretician and practitioner P. Tsompa published a book in Lviv in 2010, in which he proposed the idea of using econometrics in accounting [15]. It was picked up by scientists R. Frisch and J. Tinberger, who became Nobel Prize laureates, but it did not end with the logical ending, i.e. accounting, although it is econometrics that is most suitable for solving the problem of analytical interpretation of accounting results.

On the contrary, even those indicators that made it possible to clearly determine the effectiveness of the use of financial resources of enterprises were removed from the accounting. We are talking about the Balances f. No. 1 of the 1970s and 1980s, which featured not only actual data on the presence of certain assets, but also their visual comparison with standards (Table 1).

Table 1 - Comparison of sections 'Current assets of the' Balance sheets of No. 1

In 1980			In 2022	
Names of accounting articles	The normative amount according to the plan at the end of the year, thousands of UAK	Actual amount at the end of the year, thousands of UAK	Names of accounting articles	Actual amount at the end of the year, thousands of UAH
Young animals	157297	166488	Reserves	960
Fodder	53355	40245	Inventories	273
Seed	29073	31428	Final product	–
Spare parts	4760	6804	Goods	687
Oil products	1935	1704	Receivables	2881
Mineral fertilizers	8818	12373	Money and its equivalents	12011
Raw	2863	805	Expenses of future periods	931
Building materials	4060	6046	Other current assets	75
...			...	
Total according to section II	355711	360857	Other current assets	16943

Sources: Consolidated report on collective farms of the region as of 1980; Balance sheet (Statement of financial position) f. No. 1 of the state enterprise 'Inforesurs' as of December 31, 2022.



That is, although the normative sums of working capital according to the plan at the end of the year were limited only to tangible assets. Funds in the cash register and bank accounts, receivables, etc. were not indicated, still, to a certain extent, control over the formation of production resources for each group of tangible assets and effective the use of finance could be unwittingly carried out directly at enterprises, not to mention the so-called balance commissions, at which higher authorities strictly drew the attention of subordinates to the irrational freezing of money, and in fact, capital. A taboo was imposed on it during the ideological confrontation between the countries of socialism and capitalism.

However, with the beginning of ‘perestroika’ at first (in 1986), working capital standards were synthesized into two final indicators, i.e. planned availability at the beginning and end of the year, respectively, and from the following year they were completely removed from this form of financial accounting. True, to some extent this is compensated by the current forms of financial accounting Report on the movement of cash funds f. No. 3 and Equity Report f. No. 4. But instead of somehow compensate for the lack of such important analytics in the current Balance Sheet (Report on the Financial Status) f. No. 1, accountants were left without any analytical indicators, such as liquidity ratios, which have become more or less the quintessence of audit conclusions. Therefore, it is not surprising that almost no one pays attention to excess production stocks, which often lose their value not only unintentionally, but also with a selfish purpose through depreciation due to inflation, or even written off as illiquid.

After all, the essence of these forms from a methodological point of view looks like a duplicate, because the capital of the enterprise, as a financial and economic category, is recognized, according to the metaphorical expressions of Italian scientists of the 19th century. N. d’Anastasio and F. Villa, the cornerstone of the accounting system, or the statutory fund, as this category was veiled in the socialist period with this synonym, is actually one of the objects of involuntary falsification. To a large extent, due to the removal from this form of financial reporting, not only the norms of current assets, but also their overly synthesized actual amounts, as a result of which the analysis of these indicators becomes extremely abstract.

Although, it should be noted that the current assets themselves are highlighted here more clearly: if in the balance sheets of the 70-80th of the XX century they were divided into two sections – II ‘Current assets’ and III ‘Cash and other assets’, now they have been combined in section II ‘Current assets’.

At the same time, it appears that the removal from the current Balance Sheets (Financial Statements) f. No. 1 under the pretext of ensuring the compactness of reporting forms of Section IV ‘Funds and expenses for capital investment and major repairs’, which was once indicated in the asset, is quite controversial. So is the annulment of Section IV ‘Sources of funds for capital investments and capital repairs’ in the liabilities. It is not because the current symmetry of the asset and liability sections looks rather like its artificial antithesis: for example, section III ‘Non-current assets held for sale and disposal groups’ of the asset consists of one article.

Mainly due to ignoring, the fact that the current asymmetry of this form of accounting led to the elimination of the possibilities of analytical study of indicators based on the interrelationship of reproduction resources and the sources of their origin.



It is not for nothing that the correspondence of accountings, in general, for a longer period of time, are called balance sheets (in particular, the French scholar de la Porte recommended closing the accounts in the General Ledger with a 'Balance account' [20, p. 40]), deleted at the end of the XIXth century by the efforts of E. Waldenberg, who was the translator of the 'Treatise on Accounts and Records'.

The same result befell the name 'balance accounting', which mostly prevailed over another, 'accounting', which is subject to current attacks, however, much later in 1940. Apart from the fact that precisely 'Balance sheet' and 'Balance accounting' are the most important signs of digraphism, a term that has taken root as a double entry, looks not quite correct. Since with the introduction of checkerboard analytical registers into accounting, it is enough to record any transaction once at the intersection of the 'debit' and 'credit' columns, how it will affect these accounts in two ways, i.e. by increasing circulation on one and the other.

At the same time, this is not the point, because here something else is more important. In contrast to its prototype scientists have never reached a consensus on which bookkeeping arose first: unigraphic or digraphic, despite a thorough, albeit concise study by R. de Roover 'How double-entry bookkeeping arose' where the scientist proves that its 'birth' dates back to the XIIIth century.

However, leaving behind scholastic disputes regarding the defense of the statement, supposedly unigraphic, or as it is also called, simple accounting, transformed into digraphism (double) by some and controversial objections by others, who say that it is just a corrupted digraphic, which are similar to the diametrically opposite hypotheses of organic / inorganic origin of oil deposits, also not convincingly proven, it is still clear that the advantage of the latter is indisputable.

This advantage was formulated by the now-forgotten Odessa resident R. Weitzman (1870-1936), 'a professor, a representative of the German school, a propagandist of the ideas of J. Scherr, A. Calmes, P. Gerstner, G. Niklish' and a supporter of the balance theory of double entry. The scientist noted, that the balance flows from the accounts, therefore contains the entire accounting system. Thus, separate accounts are related to the balance, as parts to the whole. Expressing this opinion almost as an aphorism it is worth mentioning that 'At the same time, the system of accounts, which is based on double entry, already contains a balance' [2, p. 297]. What cannot be recognized by unigraphic accounting, the remnants of which appear even now [7].

The same can be said about simultaneous with the mentioned changes in the Balance Sheets. No. 1 removal from reporting of auxiliary tables 'Movement of funds of the indivisible fund' and 'Movement of funds for capital investments and capital repairs', thanks to which the analytical interpretation of the reported indicators under the aspect of reproduction of worn-out fixed assets was more effective than in the presence of current Balance Sheets (Reports on financial status) f. No. 1, 'Reports on financial results (Reports on total income)' f. No. 2, 'Cash flow reports (by the direct method)' p. No. 3 or 'Cash flow reports (by the indirect method)' p. No. 3-n, 'Reports on equity' f. No. 4 and even 'Note to the annual financial statements' f. No. 5, 'Additions to the notes to the annual financial statements' 'Information by segments' f. No. 6.



After all, in these tables, built according to the balance sheet form, it was immediately visible which components affect the dynamics, as we would say now, of the capital of enterprises, since the formula of their construction is quite simple, related to the scheme of entries in accounting reckonings, where, as it is known, initial balances, debit and credit transactions are always taken into account, on the basis of which final balances are derived. In fact, this is the embodiment of R. Weizman's aphorism in practice (Table 2).

**Table 2 - The structure of subsidiary tables
to the reported Balance Sheets. f. No. 1**

Flow of funds of the indivisible fund f. No. 3			Movement of funds for capital investments and capital repairs of f. No. 22		
Indexes	№ of the line	Amount, thousands of UAK	Indexes	№ of the line	Amount, thousands of UAK
Indivisible fund for the beginning of the year	010	1335279	Balance of funds at the beginning of the year	010	24933
1. Received for increase			Funds that were received during the year		
a) in terms of fixed assets			Accumulated depreciation	050	77118
...			Deduction from income to replenish the indivisible fund	060	46232
Total for subsection 1a (sum of lines 030-150)	160	46777	Proceeds from liquidation of fixed assets	070	2929
b) in terms of current assets			...		
...			Other income	130	5408
Total for subsection 1b (sum of lines 170-200)	210	30416	In total, own funds were received	150	167220
Total for section 1	220	247193	Total funds received together with the balance at the beginning of the year (sum of lines 010-150)	200	192153
2. Written off for reduction			Costs for capital investments and overhaul		



a) in terms of fixed assets			For the construction of buildings and structures	290	27952
...			...		
Total for subdivision IIa (sum of lines 230-300)	310	136408	For the purchase of tractors, ...cars, etc....	350	35110
b) in the part of current assets (sum of lines 230-300)			For major repairs of buildings and structures	400	24316
...			For major repairs of tractors, ... cars, etc. ...	410	16567
Total for subdivision IIb (sum of lines 320-350)	360	2241	Costs for construction and repair of state roads	420	7903
Total for section II (line 310 + line 360)	370	138649	Total costs	450	176561
An indivisible fund at the end of the year	380	1443823	Balance of funds at the end of the year	480	15592

Sources: Consolidated report on collective farms of the region as of 1985. For the sake of compactness of the table, lines 030-150, 170-200, 230-300, 320-350 are omitted.

According to the abbreviated forms of these subsidiary tables to the reporting Balance sheets f. No. 1 it is possible to perform certain analytical procedures that testify to both the positives and the negatives, using the current terminology, of financial policy. For example, the costs of major repairs of buildings and structures amounted to 87% of the costs of their construction; in relation to tractors, cars and other equipment, the ratio is not much better. Here it is equal to almost half of the costs of their purchase.

Therefore, it would be more appropriate to direct these funds to the complete replacement of such capital assets, than to spend them on capital repairs, which do not contribute to innovative development in any way. This could be provided to a certain extent by reconstruction, but rather the conservation of outdated technologies, caused by a shortage of building materials, and technical means of production. Moreover, although there is no such deficit now, the technological backwardness of the Soviet period, just as the saying goes, 'the dead catch the living', led to an insurmountable stagnation in the machine-building industry, and instead of purchasing domestic equipment, our entrepreneurs are forced to buy foreign equipment, which is as irrational as the export of metal, which became unnecessary in Ukraine for its own production.

If we return to the topic of accounting, then it is no less painful, because now quite often there are enterprises where, contrary to the logically balanced interpretation of J. van der Schuyter (1625): 'The Capital account is always a creditor, to which the



inventory accounts correspond' [8, p. 99]. But a novelty of the XXth century is necessary to consider the appearance of debtor capital turned upside down, moved by analogy with the debit of subaccount 44 'Uncovered losses' in section I' of 'Equity' of the liability of the Balance Sheet (Statement of Financial Status) f. No. 1. And this despite the fact that, as a rule, there appears at the same time a fairly significant amount of registered capital, to which for several years in a row no deduction from income is made for its replenishment, which was mandatory and of primary importance in the distribution of profit (Table 3).

**Table 3 - Chapter I. 'Equity' of the Balance Sheet Liability
(Report on Financial Status) f. No. 1**

Liabilities	The code of the line	At the beginning of the reporting period	At the end of the reporting period
1	2	3	4
Own capital			
Registered (share) capital	1400	27804	27804
Contributions to unregistered authorized capital	1401	0	0
Capital in reassessments	1405	46756	46756
Additional capital	1410	0	0
Issuance income	1411	0	0
Accumulated exchange rate differences	1412	0	0
Reserve capital	1415	0	0
Retained earnings (uncovered loss)	1420	-97012	-141878
Unpaid capital	1425	0	0
Withdrawn capital	1430	0	0
Other reserves	1435	0	0
Overall	1495	-22452	-67318

Source: Balance Sheet (Report on Financial Status) f. №1 Private Joint Stock Company.

So, as a result of losses, the registered (equity) capital of this enterprise practically decreased during the year by more than five times: $(27804 - 22452) -$ to 5352 thousand UAH, however, it further appears in the Balance Sheet (Statement of Financial Status) f. No.1 in the former starting amount. And due to the growth of the uncovered loss to UAH 141,878,000, the negative total of section I 'Equity' of the liability of this reporting form increased by another three times, which was impossible in the presence of the mentioned subsidiary tables to the balance sheets.

That is, not only is the equity capital leveled here, as a result of which the property of the founders of this enterprise has turned into its antipode, debt to creditors, but we can also think that the statement of the Nobel laureate J. Hicks: 'Capital is money put into circulation, which bring income from this circulation' [11, p.47] is false. After all, formally one gets the impression that in practice the situation can be exactly the opposite.



However, taking into account its duration at many enterprises, often several years, the belief in its reliability at all, without exception, especially those where their founders, owners of preferred shares, as if nothing had happened, receive millions of dividends, is doubtful. Although similar Balance Sheets (Financial Statements) f. No. 1 successfully pass audits, of course, and fiscal ones.

After all, the Tax Code does not provide for any exceptions in the submission of Income Tax Declarations, including those with a loss, the authenticity of which is checked even more thoroughly, especially in the aspect of transfer pricing and cost of production. It is not for nothing that in the documentation relating to such prices, taxpayers are obliged to justify the necessity and economic validity of their use in a particular operation of selling raw materials, etc. to counterparties.

However, in relation to financial accounting, reliability, as we can see, is secondary. Otherwise, the auditors should have paid attention long ago to the lack of complete reformation of the balance sheet here, a procedure that consists in adjusting the registered (equity) capital. After all, all the indicators given with zero values (additional capital, withdrawn capital, etc.), in respect of which the reformation of the balance sheet has obviously taken place, are sharply dissonant against the background of the frozen amount of not only the capital in reassessments, but mainly the growth of the uncovered loss.

And in this way, the century-old story is repeated, described, unfortunately, by also forgotten by his compatriots, a Galician scientist, the author of the idea of applying econometrics in accounting for the purpose of the actual reliability of balance sheets, P. Tsompa. He spoke about similar balance sheets at the time: 'This is national and economic nonsense, (which) ... still ... will mislead everyone' [15, p. 165].

Due to the fact that revaluation of non-current assets is only a virtual increase in the value of the company's property, which is not related to cash flows or the increase in the wealth of the owners, which is considered profit, or additional value according to K. Marx. And in fact, there is a conflict, in this case, a discrepancy with the edited legal norm specified in NP(S)BO 1 'General requirements for financial reporting'. 'Equity is the difference between the assets and liabilities of the enterprise' [10, Art. 1]. The initial wording that appeared in it, i.e. 'the part of the company's assets that remains after deducting its liabilities' was clearly incorrect. After all, it contradicted elementary logic, since the negative value of equity cannot be considered part of the assets remaining at the enterprise.

Such editing of the quoted wording became only a masking net, which covers a much deeper problem of the reliability of financial accounting, in which the prices of the past are intertwined with the present. Where the former appear in the value of assets, especially non-current assets; the second, in the amounts most reflected in section II 'Long-term liabilities and collateral' of the liability of the Balance Sheets (Statements of Financial Status) f. No. 1.

After all, in the assets of these reporting forms, current and past prices are also intertwined. This especially is applied to accounts receivable, bills of exchange, costs of future periods, partly goods, mainly illiquid, for which a certain share of prices of the past takes place. The liability is not an exception in this aspect, but with the opposite ratio of the total impact of the specified prices, because inflation, as a rule, does not



alternate with deflation. And even in the absence of deliberate intentions to ‘distort...reporting’, it is precisely as a result of methodological inconsistencies regarding the problem of reliability that ‘underestimation of liabilities and expenses’ occurs due to inflation, which leads to ‘overestimation of assets and income of the enterprise’.

In general, the very term ‘prudence’, despite the sufficiency of synonyms, such as ‘caution, reasonableness, politeness, attentiveness in one’s actions’ [3, p. 797] is too far from the essence of the classical principle as formulated by the outstanding Italian scientist P. d’Alvise: ‘Reliability is registration of the facts of economic life must be adequate to the facts themselves; lack of credibility creates chaos’ [16, p. 436].

By the way, the interpretation given in the aforementioned dictionary: ‘Reliable - clear, unquestionable, completely true, accurate’ [3, p. 322] regarding financial accounting does not in all cases correspond to the principles of NP(S)BO 1 ‘General requirements for financial reporting’, not to mention their placement in order. The principle of prudence is eighth out of ten; in the science of logismography, created by P. d’Alvise in co-authorship with D. Zappa, he is the first of eight.

In view of this, it is worth paying attention to the opinions of the German scientist E. Schmalenbach (1873-1956), which were deleted from the Soviet theory of accounting for ideological reasons, since some of his proposals were introduced in Germany in 1942. In particular, he reasonably observed that in the conditions of inflation, it is necessary, in accordance with the wholesale price index, to debit and credit all the accounts of the asset and liability of the balance sheet, except for the accounts of own funds in correspondence with the specially proposed account of Adjustment of monetary value, using the transit account of the Inflation Reserve. The debit turnover of this account was debited to the Loss and Profit account, reducing the amount of taxable profit. The overestimated balance of settlement accounts and funds was offset by the debit and credit of each account. Moreover, it was necessary to reassess both material accounts and settlement accounts [18, p. 42].

However, in the context of the idea of a dynamic balance, he was opposed by the author of the nominal balance V. Rieger, who believed that in accounting there is only a monetary unit of measurement and there is no other and cannot be. So, the accountant keeps records only for money, and the accountant has nothing to do with the fact that the exchange rate of the stamp, its purchasing power fluctuates; he simply records the facts. At the same time, the balance sheet according to the documentary assessment is at least nominally true, while any revaluation of the balance sheet items introduces subjectivism and lies [17, p. 71].

An attempt at a compromise, to which other scientists were inclined, including F. Schmidt (1882-1950), who emphasized: dynamics includes a uniform process of circulation of economic means; statics reflect a momentary picture (a separate ‘film frame’) of a dynamic process; comparative statics is very important, when conclusions are drawn about the development of the economic process based on two ‘momentary static frames’. According to this, accounting is dynamics, accounting balance is statics, balance analysis is comparative statics [19, p. 50], was mocked by Schmalenbach.

Conclusions and prospects of future researches. The reliability of financial accounting is its most important feature, which is of great importance for both business



owners and government agencies. For the first, from the standpoint of economic efficiency of activity and security against raiding, because such cases as the negative value of equity capital given in the article provoke the capture of virtually significant assets by criminals, which become formally worthless due to managers' inattention to their reporting indicators.

For others, the reliability of financial accounting is a guarantee of balanced regulation of economic development based on the analytical interpretation of real indicators, not those that create chaos. A bitter lesson, the collapse of the socialist economy, in which attributions, that is, the distortion of accounting indicators in order to prove its advantages over the market one, were commonplace, a convincing confirmation of this.

Therefore, in view of the importance of reliability of financial accounting, the current practice of ignoring the reformation of Balance Sheets (Statements of Financial Status) f. No. 1, without which it will not be possible to eliminate the chaos in the credibility of the financial state of enterprises. And first of all, it is necessary to get rid of the harmful methods of veiling their capital, because revaluation of assets from a practical point of view is a dubious measure that allows only to virtually smooth out the alarming financial condition of enterprises at the expense of an imaginary increase in their value, because in reality the usefulness of overvalued objects does not increase by iota

But, not having confidence in the indisputability of the considerations expressed in this article regarding the reliability of financial statements, we consider further research of this problem to be promising.

Literature:

1. Бондар М. І., Верига Ю. А., Орищенко М. М., Прохар Н. В. Звітність підприємств: Підручник. Київ: ЦУЛ, 2015. 570 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: в 2-х частинах. Ч. II. 2-е вид. Житомир: ПП «Рута», 2001. 512 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. 1736 с.
4. Голов С. Чи відповідає бухгалтерська звітність українських підприємств вимогам МСБО. Бухгалтерський облік, 1999. № 2.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами й доповненнями.
6. Іванчук Н. В. Звітність підприємств: навчальний посібник. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021. 208 с.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Редакція від 29.07.2022.
8. Кейль К. П. Про деякі старовинні обробки трактату Луки Пачіолі з бухгалтерії. К., 1910.
9. Лень В. С., Бочок М. П., Іванов Л. П., Гливенко В. В. Звітність підприємства: Підручник. К.: Знання-Прес, 2004. 476 с.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні



вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів №73 від 07.02.2013. В редакції наказу Міністерства фінансів № 564 від 20.06.2018 р.

11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.

12. Хомин П. Я. Облікове забезпечення звітності сільськогосподарських підприємств (методологія і методика). Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 452 с.

13. Хомин П. Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку. Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2004. 350 с.

14. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз. К.: ЦНЛ, 2002. 360 с.

15. Цьомпа П. Нариси економетрії і побудована на національній політекономії теорія бухгалтерського обліку. Пер. з нім. Я. Гончарук, І. Конич, Г. Башнянин, І. Яремко. Львів, Каменяр, 2001. 223 с.

16. Alvise P. Principii e precetti di Ragioneria per l'amministrazione economica delle aziende. Padova, 1934.

17. Rieger W. Einfiihrung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg, 1928.

18. Schmalenbach E. Dynamische Bilanz. Leipcig, 1926.

19. Schmidt F. Die organische Tageswertbilanz. Wiesbaden, 1951.

20. Stevelinck E. La comptabilite a travers les ages. Bruxelles. 1970.

21. <https://edin.ua/upravlinskij-oblik-prostimi-slovami/#:~:text=>

References

1. Bondar M. I., Veryha Yu. A., Oryshchenko M. M., Prokhar N. V. Zvitnist pidprijemstv: Pidruchnyk. Kyiv: TsUL, 2015. 570 s.

2. Butynets F. F. Istoriia bukhgalterskohoo obliku: v 2-kh chastynakh. Ch. II. 2-e vyd. Zhytomyr: PP «Ruta», 2001. 512 s.

3. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy. Uklad. i holov. red. V. T. Busel. K., Irpin: VTF «Perun», 2007. 1736 s.

4. Holov S. Chy vidpovidaie bukhgalterska zvitnist ukrainskykh pidprijemstv vymoham MSBO. Bukhgalterskyi oblik, 1999. № 2.

5. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini» vid 16.07.1999 r. № 996-KhIV, zi zminamy y dopovnenniamy.

6. Ivanchuk N. V. Zvitnist pidprijemstv: navchalnyi posibnyk. Ostroh: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», 2021. 208 s.

7. Instruksiiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskohoo obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidprijemstv i orhanizatsii. Redaktsiia vid 29.07.2022.

8. Keil K. P. Pro deiaki starovynni obrobky traktatu Luky Pachyoli z bukhhalterii. K., 1910.

9. Len V. S., Bochok M. P., Ivanov L. P., Hlyvenko V. V. Zvitnist pidprijemstva: Pidruchnyk. K.: Znannia-Pres, 2004. 476 s.

10. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskohoo obliku 1«Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv №73 vid 07.02.2013. V redaktsii nakazu Ministerstva finansiv № 564 vid 20.06.2018 r.

11. Khyks Dzh. R. Stoymost y kapytal: Per. s anhl. M.: Prohress, 1993.

12. Khomyn P. Ya. Oblikove zabezpechennia zvitnosti silskohospodarskykh pidprijemstv (metodolohiia i metodyka). Monohrafiia. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2001. 452 s.

13. Khomyn P. Ya. Formuvannia zvitnosti v pidsystemakh finansovoho, upravlinskoho y



podatkovoho obliku. Monohrafiia. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2004. 350 s.

14. Tsai-Tsalko Yu. S. Finansova zvitnist pidpriemstva ta yii analiz. K.: TsNL, 2002. 360 s.

15. Tsompa P. Narysy ekonometrii i pobudovana na natsionalnii politekonomii teoriia bukhhalterskoho obliku. Per. z nim. Ya. Honcharuk, I. Konych, H. Bashnianyn, I. Yaremko. Lviv, Kameniar, 2001. 223 s.

16. Alvisi P. Principii e precetti di Ragioneria per l'amministrazione economica delle aziende. Padova, 1934.

17. Rieger W. Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg, 1928.

18. Schmalenbach E. Dynamische Bilanz. Leipzig, 1926.

19. Schmidt F. Die organische Tageswertbilanz. Wiesbaden, 1951.

20. Stevelinck E. La comptabilité à travers les âges. Bruxelles. 1970.

21. <https://edin.ua/upravlinskij-oblik-prostim-slovami/#:~:text=>

Abstract. *The relevance of ensuring the reliability of accounting has been emphasized in the article. Attention has been drawn to the fact that, as a result of its alleged radical reformation, it is not possible to get rid of the imperfection of financial accounting during the transition to market relations. The importance of scientific substantiation of financial accounting forms in accordance with the methodological narratives of the accounting classics is emphasized, the ignoring of which caused the practice of forming reporting indicators to remain unchanged for almost a century, which unwittingly contradict the requirements for reliability of both the Law 'On Accounting and Financial Accounting in Ukraine' and the National Law (C)BO 1 'General requirements for financial accounting', thus obscuring the real financial condition of enterprises as a result of veiling the amount of equity capital, which, according to the statement of the theorist and practitioner of accounting of the last century P. Tsompa, often demonstrates in relation to this, in fact, the most important indicator, that is recognized by the classics as the cornerstone of the accounting system, 'national economic nonsense'. The lack of attention of domestic scientists to the outlined issues is noted, and this is confirmed by the lack of scientific substantiation of the content of financial accounting, since publications related to it are mostly limited to a descriptive statement of the approved accounting forms, and not to an understanding of their methodological imperfections. As a result, most of the works of scientists refer to educational literature, and articles in scientific journals, especially monographs on the study of the problems of such reporting, are few and far between. Moreover, it is time to find specifics in them. It has been pointed out that the indicators that made it possible to clearly determine the efficiency of the use of financial resources of enterprises due to the presence in the Balance Sheets of No. 1 of the 70-80 of the XX century not only actual data on the presence of certain assets, but also their visual comparison with standards. Attention is focused on the fact that the reliability of financial accounting from the point of view of economic efficiency and protection against raiding of enterprises is of great importance both for their owners and state authorities, because it is a guarantee of balanced regulation of economic development based on the analytical interpretation of real indicators. It is emphasized that, first of all, it is necessary to get rid of harmful methods of veiling their capital. After all, revaluation of assets is a dubious measure from a practical point of view, which only allows to virtually smooth out the alarming financial condition of enterprises at the expense of an imaginary increase in their value, because in reality the usefulness of overvalued objects does not increase one iota.*

Key words: *credibility, veiling, information, methodology, capital, balance sheet reform, financial accounting.*

Стаття надіслана 22.11.23р.

Мейш А.В.



УДК 339.9:316.32

THE ROLE OF GLOBAL CITIES IN MODERN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ МІСТ У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Syrotin O. / Сиротін О. А.

Master's Student / студент СО «Магістр»

Atamanchuk Z. / Атаманчук З. А.

Ph.D. in Economics, Assoc. prof. / к.е.н., доц.

ORCID: 0000-0002-6139-1653

*Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia,**Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця*

Abstract. The article is devoted to defining the role of global cities in modern international economic relations. The typical features of a global city are substantiated. Top-10 cities by estimated annual GDP growth are analysed. The role of megaregions in the development of international economic relations is studied. The positions in the ranking of megaregions are considered. It is substantiated that US megaregions and global cities that are part of them are leaders in terms of both gross domestic product and per capita and, accordingly, determine the direction of development of the world economy in the financial, technological, industrial and political spheres. It is proved that improving the system of functioning of global cities in times of crisis is an important task that requires flexibility, creativity and cooperation of all stakeholders. Global cities should be prepared to respond to various crises and ensure the safety, well-being and sustainability of their population.

Keywords: global city, international economic relations, global market, megaregion.

Global cities play an important role in international economic relations. They are centres of economic activity, innovation, finance and trade, attracting foreign investment and facilitating international business transactions. One of the main roles of global cities is to attract international businesses and banks. These cities typically have developed infrastructure, a highly skilled workforce, access to markets and a favourable business climate. These factors attract foreign companies wishing to expand their presence in the global market.

Global cities serve as financial centres on a global scale. Many of them are home to leading international banks, stock exchanges and financial institutions. They provide the necessary infrastructure for global financial transactions, including international remittances, international trade credit, asset management and other financial services. They are also centring of innovation and research. They attract talented scientists, researchers and entrepreneurs, stimulating scientific research, the development of new technologies and start-ups. The innovative ecosystems of global cities contribute to the creation of new markets and attract high-tech investments. Global cities affect international trade by acting as hubs in global supply chains and logistics, facilitating the trade of goods and services between different countries, and providing infrastructure for the efficient movement of goods, including seaports, air ports, international airports and transport networks.

Global cities therefore play a key role in strengthening international economic relations. They create conditions for the inflow of foreign investment, facilitate international trade, stimulate innovation and promote the development of global



business. All of the above makes the study relevant.

Many domestic and foreign authors have studied the role of global cities in modern international economic relations, in particular, the works of Paustovska T. [1], Bocharova Y. and Gonchar O. [2], Pirog O. and Maksymchuk Y. [3], Castells M. [4], Ghosh I. [5], Dragicevic N., Zon N., Gold J., Johal S. [6], Domingos M. [7], Bouteligier S. [8]. However, there are aspects that require more investigation thorough study.

The purpose of the article is to reveal the theoretical foundations of the global cities functioning in modern international economic relations, as well as to analyse their main characteristics and propose ways of improving global cities functioning.

A global city, an alpha city or a world city is a city that has appropriate competitive advantages and is the axis of the globalised economic system. These are cities created by the dual effect of ever-increasing urbanisation and the pressures of the economic and social process of globalisation.

There has been some scepticism about the global city thesis in its simplest formulation. At the qualitative level, some scholars questioned whether global cities are really a new phenomenon and pointed to the long-standing existence of such economic centres for a long time. For example, one can recall Florence during the Renaissance or Manchester during the Industrial Revolution. Other scholars have argued that there is a more complex and interdependent relationship between the state and cities under its national jurisdiction [1].

The concept of the "global city" has been one of the most common in sociology since the early 1980s. Clarke, in his work "The Urban World/Global City", notes that such cities are becoming the command-and-control points of the global economic system, the focus of attention of key individuals, institutions and organisations that manage, manipulate, dictate and determine the formation and renewal of capitalism around the world.

Global cities are typically cities of international importance and glory. They occupy a broad urban platform and play an active role in the economic, social and technological flows in their region or even on the planet. These types of cities are the modern equivalents of the city-states of antiquity. In fact, many of them have political and administrative autonomy or even their own constitution that defines their laws [2].

Typical features of a global city are: large territorial extensions that are densely populated; tourist importance; airport connections to major commercial air routes of the world; developed telecommunications infrastructure, as well as a large, complex and unique cultural environment that gives them their own individuality; active participation in the global economic movement and financial centrality in their regions; positive immigration rates (within and outside the country).

Global cities do not sign international treaties and do not have embassies around the world. However, cities can participate in all kinds of negotiations, reach agreements and influence international economic relations. Global cities play an important role in addressing many of the global challenges facing our countries and others, from climate change and cybersecurity to terrorism and pandemics.

The table below shows Top-10 in the 2022 Global Cities Rank according to the Global Cities Index (GCI) (Table 1).

**Table 1 - Top-10 in the 2022 Global Cities Index**

City	2022 rank	2021 rank	2021-2022
New York	1	1	-
London	2	2	-
Paris	3	3	-
Tokyo	4	4	-
Beijing	5	6	+1
Los Angeles	6	5	-1
Chicago	7	8	+1
Melbourne	8	12	+4
Singapore	9	9	-1
Hong Kong	10	7	-3

Source: compiled by the author according to [9]

This appreciation of the irreplaceable role of urban centers is the impetus behind Kearney's annual Global Cities Report, which was designed in conjunction with top academic and business advisors from around the world. The GCI's rankings of the top cities in 2022 reflect the self-reinforcing strength of the world's leading global cities. The top four cities – New York, London, Paris, and Tokyo – are unchanged from 2021 [9].

Cities form networks, engage in dialogue with partners, promote public diplomacy, share best practices, and encourage cooperation between international private and public organisations. The State Department could use this potential to further strengthen American diplomacy, global image, and influence.

A global city is a term used to describe a city that is considered an important centre of global economic, political, and cultural activity [3]. The economic behaviour of cities determines their positioning in the global network of urban development and significantly affects forecasts for their future (Table 2).

Table 2 - Top-10 cities by estimated annual GDP growth, %

Position	Global city	Country	Growth, %
1	Bengaluru	India	8.5
2	Dhaka	Bangladesh	7.6
3	Mumbai	India	6.6
4	Delhi	India	6.5
5	Shenzhen	China	5.3
6	Jakarta	Indonesia	5.2
7	Manila	Philippines	5.2
8	Tianjin	China	5.1
9	Shanghai	China	5.0
10	Chongqing	China	4.9

Source: [5]

The role and functions of global cities are determined by their importance and impact on the economic development of both individual regions and the global economy as a whole. It is estimated that cities generate USD 34 trillion, or more than 50 % of global GDP, and it is projected that by 2025 their share could reach USD 65 trillion [6]. In line with the above, global cities perform a function of a global network



of strategic plans with complex specialisation and content. Researchers combine global cities into so-called megaregions, which unite a number of geographically close areas with similar characteristics into a single entity. Megaregions unite cities with a total population ranging from 50 to 20 million people and a gross product per capita (Table 3).

The highest position in the ranking is occupied by the Bos Wash megaregion, which is located in the United States and includes cities – financial, industrial, technological, scientific and political centres – New York, Washington and Boston. The population of this region is 47.6 million people with a gross product per capita of USD 76.681. This is significantly higher than in another North American mega-region, NoCal, which includes the cities of San Francisco and San Jose, with a population of 10.8 million people, but a much higher gross product per capita of USD 85.648 [4].

Table 3 - The role of megaregions in the development of international economic relations, 2022

Megaregion	Global cities	Continent	Population	GDP, bln USD	GDP per capita, USD
Bos-Wash	New York, Washington, Boston	North America	47.6	3.65	76.681
Par-Am-Mun	Paris, Amsterdam, Brussels, Munich	Europe	43.5	2.505	57.586
Chi-Pitts	Chicago, Detroit, Cleveland, Pittsburgh	North America	32.9	2.13	64.742
Greater Tokio	Tokyo	Asia	39.1	1.8	46.036
SoCal	Los Angeles, San Diego	North America	22.0	1.424	64.727
Seoul-San	Seoul, Busan	Asia	35.5	1.325	37.324
Texas Triangle	Dallas, Houston, San Antonio, Austin	North America	18.4	1.227	66.685
Beijing	Beijing, Tianjin	Asia	37.4	1.226	32.781
Lon-Leed-Chester	London, Leeds, Manchester	Europe	22.6	1.177	52.08
Hong-Shen	Gong Kong, Shenzhen	Asia	19.5	1.043	53.487

Source: compiled by the author on the basis of [5]

The difference is primarily due to the technological specialisation of the NoCal region and the location of Silicon Valley, which gives impetus to the development of the largest technology companies in the region and the world.

Other significant North American megaregions are Chicago-Pitts (Chicago, Detroit, Cleveland, Pittsburgh) – 64.742 USD GDP per capita; SoCal (Los Angeles, San Diego) – 64,727 USD per capita; Texas Triangle (Dallas, Houston, San Antonio, Austin) – 66,685 USD GDP per capita [4]. Thus, the US megaregions and their global cities are leaders in terms of both gross domestic product and per capita and, accordingly, determine the direction of the global economy in the financial, technological, industrial and political spheres. Only two mega-regions are located in Europe: Par-Am-Mun (Paris, Amsterdam, Brussels, Munich) and Lon-Lead-Chester (London, Leeds, Manchester) with GDP per capita of 57.586 USD and 52.080 USD, respectively. The region of rapid urbanisation, Southeast Asia, is increasing its



industrial, technological and political potential every year and adding new alternatives to the development of the global economy. The top ten also includes four Asian mega-regions: one in Japan, one in South Korea, and two in China. The highest GDP per capita is in the Greater Tokyo Metropolitan Area (Tokyo agglomeration) – 46.036 USD, and the lowest is in the Beijing Metropolitan Area (Beijing, Tianjin) with 32.781 USD [4].

Thus, all global cities are unique in terms of geographic location, historical heritage, architecture, culture, economy. Global cities have made a new dimension to the dynamics of territorialisation of not only economic but also political processes, gaining the status of new powerful players in the postmodern space of international economic relations, with the characteristic features of universality in space, competition and a constant desire to cooperate with other cities.

Improving the functioning of global cities in times of crisis is an important task, and it requires flexibility, creativity and cooperation of all stakeholders. Global cities need to be prepared to respond to a variety of crises and ensure the safety, well-being and sustainability of their populations.

References:

1. Паустовська Т. А. Міста лідери як суб'єкти глобальної економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини і світове господарство*. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/36_2021ua/22.pdf.
2. Бочарова Ю., Гончар О. Глобальні міста: сутність, ознаки та підходи до класифікації. *Торгівля і ринок України*. 2015. Вип. 38. С. 5-13.
3. Пирог О. В., Максимчук Я. С. Концептуальні засади глобальних міст: наукові підходи до визначення сутності. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Т. 25. Вип. 9. С. 59–69.
4. Castells, M. (1993). European Cities, the Informational Society, and the global Economy. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. № 4. P. 247-257.
5. Ghosh, I. (2019). These will be the most important cities by 2035. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2019/10/cities-in-2035/>.
6. Dragicevic, N., Zon, N., Gold, J., Johal, S. (2013). Future State 2030: The Global Megatrends Shaping Governments. KPMG International. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/09/Future_State_2030_UA_v3.pdf.
7. Domingos, M. (2017). From city-states to global cities in global governance. *International Relations*. vol. 8, № 2. P. 13-28.
8. Bouteligier, S. (2013). Cities, Networks, and Global Environmental Governance: Spaces of Innovation, Places of Leadership, New York: Routledge, 340 p.
9. Readiness for the storm: the 2022 Global Cities Report. URL: <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/gcr/2022-full-report>.



Анотація. Статтю присвячено визначенню ролі глобальних міст у сучасних міжнародних економічних відносинах. Обґрунтовано типові риси глобального міста. Проаналізовано Топ-10 міст за щорічним зростанням ВВП. Досліджено роль мегарегіонів у розвитку міжнародних економічних відносин. Розглянуто позиції у рейтингу мегарегіонів. Обґрунтовано, що мегарегіони США та глобальні міста, які входять до їх складу, є лідерами як за показниками валового внутрішнього продукту, так і за показниками на душу населення і, відповідно, визначають напрямок розвитку світової економіки у фінансовій, технологічній, промисловій та політичній сферах. Доведено, що удосконалення системи функціонування глобальних міст в умовах криз є важливим завданням, яке вимагає гнучкості, творчості та співпраці всіх зацікавлених сторін. Глобальні міста повинні бути готові до реагування на різні кризи та забезпечувати безпеку, благополуччя та сталість для свого населення.

Ключові слова: глобальне місто, міжнародні економічні відносини, глобальний ринок, мегарегіон.

Стаття відправлена: 03.12.2023
Атаманчук З. А., Сиротін О. А.



УДК 159.9.072

CONFLICT LOGICAL COMPETENCE OF THE MANAGER AS A COMPONENT OF HIS PERSONAL EFFECTIVENESS

КОНФЛІКТОЛОГІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ КЕРІВНИКА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ОСОБИСТОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Sazonova T. / Сазонова Т. О.

Ph. D. in Economics, Associate Prof. / к.е.н., доцент.

ORCID: 0000-0003-1454-5135

Kurchenko A. / Курченко А. Д.

student / здобувач вищої освіти.

Solodchuk T. / Солодчук Т. В.

Poltava State Agrarian University, Poltava, Skovoroda st., 1/3, 36003

Полтавський державний аграрний університет, Полтава, Сковороди, 1/3, 36003

Анотація. В роботі розглядається поняття та значення конфліктологічної компетентності керівника, її значення для формування системи особистої ефективності менеджера. Наведені рекомендації щодо формування ефективної системи конфлікт-менеджменту; ціннісні орієнтири керівника та колективу, що сприяють результативній взаємодії; сформовані практичні дії, які рекомендовані для впровадження системи управління конфліктами.

Ключові слова: конфлікт, конфліктологічна компетентність, медіація, цінності, міжособистісна взаємодія.

Вступ. В компетентнісному арсеналі сучасного керівника провідне місце займає конфліктологічна майстерність. Без конфліктів неможливе людське існування, сама природа людини містить в собі елементи конфлікту: людина здатна мислити, мати критичне мислення, аналізувати події, ситуації, інформацію, пропускаючи через призму особистого досвіду, цінностей, набутих знань, зовнішніх умов тощо. Тому для ефективного менеджера важливо бути обізнаним в теорії конфлікт-менеджменту, володіти інструментарієм попередження та вирішення конфліктів, вміти розпізнавати конструктивну та деструктивну основу конфліктної ситуації та вирішувати їх, застосовуючи щонайменше стратегію компромісу, а в ідеалі – співробітництва.

Основний текст.

Конфлікт – це невід’ємний елемент комунікаційного процесу в соціальному середовищі, який може мати як позитивні, так і негативні наслідки для його учасників. Причини конфлікту можуть бути абсолютно різними (рис. 1).

Сучасні менеджери, на наш погляд, мають не лише ідентифікувати причини конфліктів в організації, але й декларувати таку політику конфлікт-менеджменту, міжособистісних відносин, яка б заохочувала говорити про те, що важливе для стабільних / стабілізації виробничих, дружньо-згуртованих відносин; при цьому внутрішня структура має бути спрямована на те, щоб допомогти персоналу, заохочувати його залученість до обговорення спірних моментів – приймати при цьому спільні рішення. За таких умов, а також за умов отримання працівниками фахової допомоги, на наш погляд, керівництво зможе сформувати середовище, що сприятиме поліпшенню взаємодії в колективі,



посиленню довіри, відчуття приналежності та захисту – а це, ні що інше, як показники ефективності його управління.

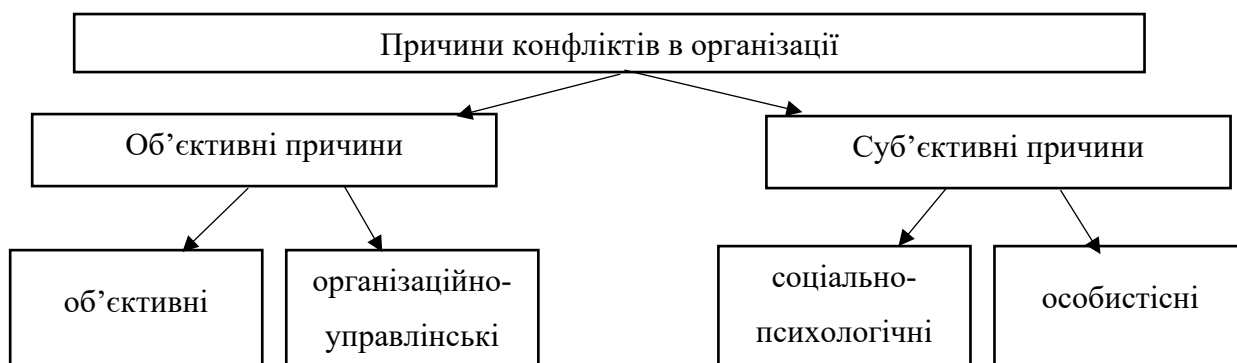


Рис. 1. Причини організаційних конфліктів [власна розробка]

Для забезпечення ефективної міжособової взаємодії, якщо виникнення, то виключно – конструктивних конфліктів, ефективної роботи з управління конфліктами, менеджерам ми пропонуємо дотримуватися наступних рекомендації (таблиця 1).

Таблиця 1. Рекомендації для ефективного менеджменту конфліктів підприємства, [сформовано на основі 1, с. 193-195; 2; 3]

Рекомендація	Характеристика
Правило 1	Заборона на заборону конфліктів
Правило 2	Не можна зловживати силовим впливом при врегулювання конфліктів
Правило 3	Конфлікт має сприйматися як сигнальна система – одразу доцільно звертати увагу на аспекти діяльності та взаємодії колективу
Правило 4	Уважне спостереження за конфліктними подіями, якщо конфлікт повторюється між тими ж учасниками; щодо того ж предмету; тут необхідно якраз долучати медіаторів підприємства для здійснення фахового аналізу
Правило 5	При помічанні конфлікту – одразу необхідно дослідити причини; якщо конфлікт загострився (сторони не розмовляють), доцільно проводити індивідуальні розмови.
Правило 6	Ключові запитання: «Чому?», «Що сталося?», «Як вплинуло?», «Що потрібно?», «Як бачите вирішення...» тощо
Правило 7	Не забороняти, а вчити культурі емоційного вияву. Власний приклад.
Правило 8	Заборона на повчання, нотації, осуд, знецінення почуттів, досвіду тощо
Правило 9	Керівництво має підтримувати культуру ефективного та ненасильницького розв'язання трудових, міжособових конфліктів, демонструвати поведінку цінування особистості працівника та його внеску, вдячності, ефективного зворотного зв'язку



Правило 10	Впровадження консенсусного підходу при прийнятті спільних рішень
Правило 11	Ефективний онбординг
Правило 12	Навчання основам управління конфліктами, ефективній комунікації
Правило 13	Політика «відчинених дверей»
Правило 14	Моніторинг рівня конфліктної напруги, причин конфліктів
Правило 15	Розробка внутрішньої процедури управління конфліктами

З метою попередження виникнення конфліктів, на наш погляд в сучасному підприємстві необхідно запровадити та підтримувати їх застосування наступних цінностей взаємодії (рис. 1). При цьому, головним ініціатором та еталоном має бути саме керівник – навчання та управління на основі власного прикладу.

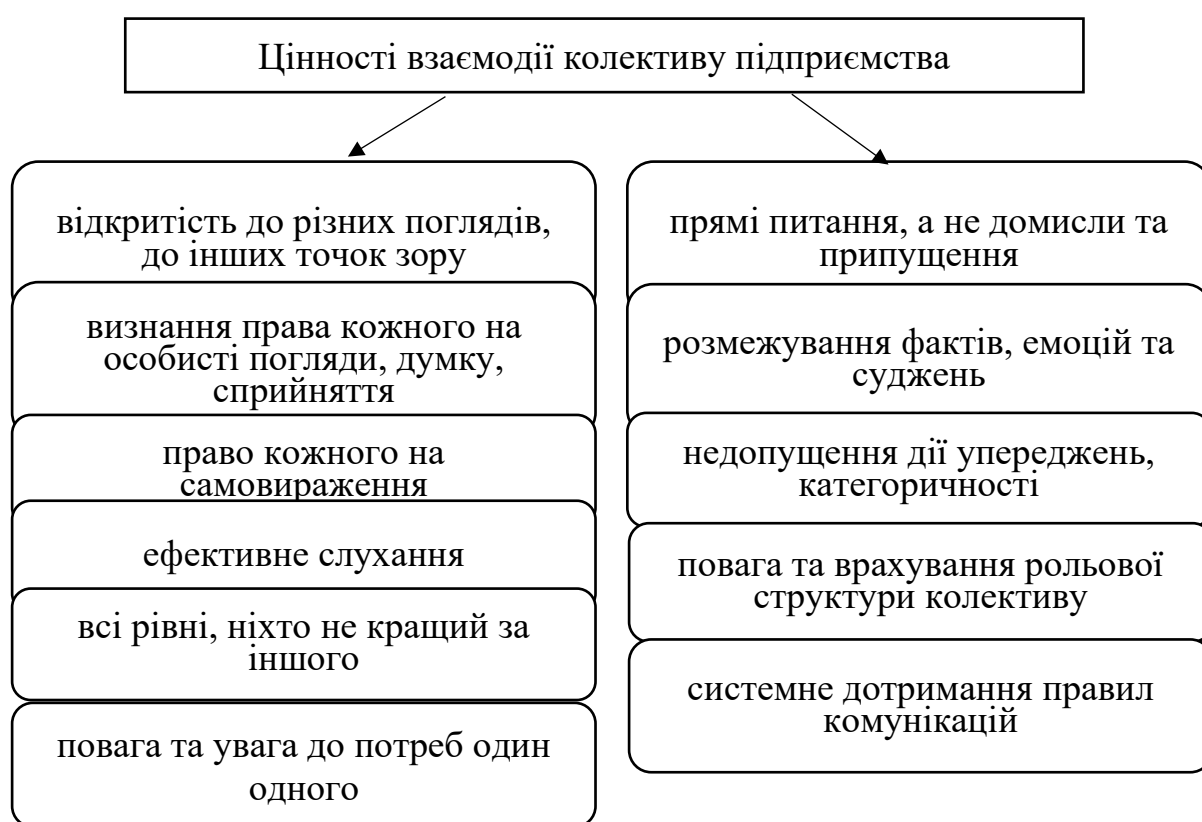


Рис. 1. Пропоновані ціннісні орієнтири ефективного спілкування, рекомендовані для сучасного підприємства [власна розробка]

Задля ефективного функціонування системи управління конфліктами, пропонуваної та розробленої керівництвом (індивідуально, залежно від власного бачення, досвіду та ситуації із взаємодією на підприємстві, в організації), пропонуємо здійснення таких практичних дій (таблиця 2).

Серед складових особистої ефективності сучасного менеджера можна визначити комунікативну компетентність, в т. ч. навички з асертивного спілкування; практичні вміння з управління рівня особистої тривожності, агресивністю, загалом – психологічним станом; конфліктостійкість та стресостійкість. Дані навички, знання вміння можливо розвивати протягом



життя як користуючись послугами професійних консультантів, коучів, так і шляхом самоосвіти. При цьому важливим особистісними характеристиками є самотивація, самоменеджмент та самодисципліна.

Таблиця 2. Практичні дії, рекомендовані для впровадження системи управління конфліктами в підприємстві

Рекомендація, дія	Характеристика
Призначення відповідального	З відділів управління персоналом, юридичного відділу, профспілки обрати працівників (представників), до функцій яких включити функції з управління конфліктами. Фактично, зробити їх уповноваженими з питань супроводу конфліктів. При цьому необхідно здійснити перегляд вже наявних виробничих, управлінських функцій та частину з них перерозподілити.
Встановлення строків роботи над конфліктом	відсутні; застосовується індивідуальний підхід та ситуативне управління; за умови, якщо конфлікт відчутно загрожує ефективності діяльності підрозділу / підприємства – встановлюються чіткі терміни вирішення конфліктної ситуації
Формування необхідних компетенцій, навчання	Необхідне опанування фахівцями знань та навичок стосовно пропозиції супроводу / втручання у конфлікт, аналізу та прогнозування наслідків конфлікту. Для фасилітації, медіації, необхідне спеціальне навчання. Відповідно до ЗУ «Про медіацію», підготовка медіатора має тривати не менше 90 год. [4]. Персоналу також доцільно пройти спеціальні безкоштовні онлайн курси / спеціальне тренінгове навчання. Також ознайомитися та засвоїти «Кодекс професійної етики медіатора» [5]
У разі неможливості вирішення конфлікту самостійно	Доречно залучити професійного медіатора (на наш погляд, це краще, ніж судовий розгляд). Для цього можна скористатися: - реєстром медіаторів Національної асоціації медіаторів України [6]; - довідником «Хто є хто у сфері медіації і діалогу в Україні» [7]. Медіацію можливо проводити онлайн, але для цього необхідно додатково засвоїти правила всім учасникам [8].
Методи втручання	перемовини, фасилітація, оцінка, човникова дипломатія, медіація, консиліація, рішення третьої сторони

Висновки.

Отже, виходячи з того, що конфлікти є невід'ємною складовою функціонування соціальної системи, проявом та наслідками взаємодії особистостей, а також засобом вирішення виробничих та ділових проблем, прийняття управлінських рішень, а за умови грамотного управління – рушійною



силою розвитку особистості, колективу, організації загалом, важливим є, на нашу думку, систематичне дослідження та удосконалення конфліктологічної культури менеджерів та персоналу загалом.

Література.

1. Управління конфліктами для потреб публічної служби: посібник і методичні рекомендації / Калениченко Т. та ін.; за заг. ред. Д. Проценко. Київ: Ваїте, 2021. 224 с.
2. Хорошковська Д. Система вирішення спорів на підприємствах: переваги та елементи. Про медіацію, або як швидко вирішити конфлікт, не звертаючись до суду. Український Центр Медіації при Києво-Могилянській Бізнес Школі. 2020. 124 с.
3. Як успішно розв'язати конфлікт за 17 простих кроків. URL: <https://stsaltiv.gov.ua/useful-info/yak-uspishno-rozvyazati-konflikt-za-17-prostih-krokov>
4. Закон України «Про медіацію». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2022, № 7, ст.51. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>
5. Кодекс професійної етики медіатора (затверджений рішенням Загальних зборів ГО «Національна асоціація медіаторів України» від 19 лютого 2022 р., протокол № 1/2022). URL: <https://namu.com.ua/ua/info/mediators/nseyenf-yekhyuny-pyeeakhsua/>
6. Реєстр медіаторів Національної асоціації медіаторів України. URL: <https://namu.com.ua/ua/members/>
7. Довідник «Хто є хто у сфері медіації і діалогу в Україні». URL: <https://namu.com.ua/ua/info/mediation/esvkeryn-shkhs-zh-shkhs-ts-fchyeuk-pyeeakashchk1-kha-ekaosgts-v-tsualrk/>
8. Рекомендації для медіаторів щодо підготовки та проведення онлайн-медіації. (в редакції РГ «ODR в Україні» ГО «НАМУ» від 02.11.2021 р.). URL: <https://namu.com.ua/ua/info/mediators/uyenspyereashchk1-ses-sroamr-pyeeakashchk1/>

References.

1. Kalenychenko T. (2021) Upravlinnia konfliktamy dlia potreby publichnoi sluzhby: posibnyk i metodychni rekomendatsii [*Conflict management for the needs of the public service: a guide and guidelines*]. / Ed. by D. Protsenko. Kyiv: Vaite, 224 p.
2. Khoroshkovska D. (2020) Systema vyryshennia sporiv na pidpriemstvakh: perevahy ta elementy. Pro mediatsiiu, abo yak shvydko vyrishyty konflikt, ne zvertaiuchys do sudu. [*Dispute resolution system at enterprises: advantages and elements. About mediation, or how to quickly resolve a conflict without going to court*] Ukrainskyi Tsentr Mediatsii pry Kyievo-Mohylianskii Biznes Shkoli. 124 p.
3. Yak uspishno rozv'iazaty konflikt za 17 prostykh krokiv. *How to successfully resolve a conflict in 17 simple steps*. Retrieved from: <https://stsaltiv.gov.ua/useful-info/yak-uspishno-rozvyazati-konflikt-za-17-prostih-krokov> [in Ukrainian].
4. Law of Ukraine «On Mediation». №. 7. (2022). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, Article 51. [in Ukrainian].
5. Kodeks profesiinoi etyky mediatora. [*The mediator's code of professional ethics*]. Retrieved from: <https://namu.com.ua/ua/info/mediators/nseyenf-yekhyuny-pyeeakhsua/> [in Ukrainian].



6. Reiestr mediatoriv Natsionalnoi asotsiatsii mediatoriv Ukrainy. [Register of mediators of the National Association of Mediators of Ukraine]. Retrieved from: <https://namu.com.ua/ua/info/mediators/nseyenf-yekhyeny-pyeeakakhsua/> [in Ukrainian].

7. Dovidnyk «Khto ye khto u sferi mediatsii i dialohu v Ukraini». [Directory «Who's Who in the Field of Mediation and Dialogue in Ukraine»]. Retrieved from: <https://namu.com.ua/ua/info/mediation/esvkeryn-shkhs-zh-shkhs-ts-fchyeuk-pyeeakashchkl-kha-ekaosgts-v-tsnualrk/> [in Ukrainian].

8. Rekomendatsii dlia mediatoriv shchodo pidhotovky ta provedennia onlain-mediatsii [Recommendations for mediators on preparation and conduct of online mediation]. Retrieved from: <https://namu.com.ua/ua/info/mediators/uyenspyereashchkl-ses-sroamr-pyeeakashchkl> [in Ukrainian].

Abstract

Introduction. In the competence arsenal of a modern manager, the leading place is occupied by conflict management skills. For an effective manager, it is important to be familiar with the theory of conflict management, to have a toolkit of conflict prevention and resolution, to be able to recognize the constructive and destructive basis of a conflict situation and to resolve them, applying at least the strategy of compromise, and ideally – cooperation.

Main text. Conflict is an integral element of the communication process in a social environment, which can have both positive and negative consequences for its participants.

There are many causes of conflicts in the organization. Important for effective management is the development of a conflict management policy, rules interpersonal relations. To ensure effective interpersonal interaction, it is suggested to follow certain recommendations. The article offers a specific list of interaction values. For the effective functioning of the conflict management system, a number of practical actions are proposed.

Among the components of the personal effectiveness of a modern manager, communicative competence is singled out, including assertive communication skills; practical skills in managing the level of personal anxiety, aggressiveness, and overall psychological state; conflict resistance and stress resistance.

Conclusions. Conflicts are an integral part of the functioning of the social system, a manifestation and consequences of the interaction of individuals, a means of solving business problems, making management decisions, a driving force for the development of an individual, a team, and an organization in general. Therefore, it is important to systematically study and improve the conflict culture of managers and staff.



УДК 343.1

INQUISITORIAL PROCESS AS A HISTORICAL FORM OF CRIMINAL PROCESS IN THE WESTERN EUROPEAN COUNTRIES IN THE MIDDLE AGES ERA

ІНКВІЗИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ЯК ІСТОРИЧНА ФОРМА КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

Piestsov Ruslan Gennadiyovich

Phd in law, Associate Professor

Sukhytska Nataliia

Phd in law, Associate Professor

Shyti Stanislav Igorovich

Phd in law, Associate Professor

Derkachova Nataliia

Deputy Director of the Institute of law and political science

Ukrainian State University named Mykhailo Drahomanov

Voitiuk Dariia

Yaroslav the Wise National Law University

Faculty of Prosecutors

Razitskyi Vitalii

PhD in Historical

State University of Trade and Economics

Abstract. *The article examines the reasons and conditions for the change of private principles of criminal justice to imperative principles. The role of the church in the acquisition criminal process in the countries of Western Europe, in particular: France and Germany, is studied. The article analyzes the legal documents of the Middle Ages, namely the Ordinances of Louis XIII and the German Criminal Code (Carolina). The order and procedure of criminal inquisitorial proceedings are most clearly regulated in the mentioned legal acts. Conditions for the use of torture during pre-trial investigation. And also the legal position of the accused. The impact of the inquisitorial process on the further historical development of criminal justice and the science of criminal procedural law is analyzed.*

Key words: *criminal procedural law, criminal process, historical forms of criminal process, inquisitorial process, history of criminal procedural law.*

The criminal procedural law has gone through many historical periods in its development. All of them have been associated with periods of development of the state and its institutions. The history of the formation and development of the Ukrainian state and law gives reason to note that the domestic legal system has never contained any norms regarding violence against people. The brutality of neither Hammurabi's laws, nor Manu's laws, nor the inquisitorial investigation process in the field of criminal proceedings have ever been borrowed and incorporated into the domestic legal system [1].

Unlike the Ukrainian state, the criminal and judicial legislation in the Western European countries has been developing under the influence of the Roman law and process. The criminal process was divided into two stages: preliminary proceedings before the praetor and final proceedings in court. The preliminary proceedings were conducted in the absence of jurors and were aimed at collecting evidence for formulating the indictment which was passed to the praetor. If there were several



accusers who had submitted the claim, the praetor chose between them according to their social status and proximity to the crime. In case of need to collect evidence, the accuser was given a certain term after which he was to clearly formulate the claim in the presence of the praetor and the accused. The praetor or his assistant interrogated the accused. The interrogation process was recorded in the minutes signed by the accuser. After that, the praetor announced the indictment against a specific person who, from that moment, was considered a defendant. Various restrictions could be applied to the defendant.

The final court proceedings were held publicly, orally, and in an adversarial manner before the court. The trial began with the formation of the court. At the next stage, the parties presented their case: first the floor was given to the plaintiffs, and then to the defendants. Testimony of witnesses, documents, tangible evidence, confessions were recognized as evidence. The court assessed the claims and evidence submitted by the parties. The sentence was written on tablets and had three types: A (absolvo) - acquitted, C (condemno) - convicted, NL (non liget) - requires additional proceedings. The tablets were collected by the praetor who counted them. The praetor himself did not participate in the court decision. People's sentences were not to be appealed.

The Western Christian Church was also guided by the Roman proceeding rules when considering cases against clerics. There was developed a norm according to which parishioners could not prosecute the clergy. However, due to the need to strengthen church administration and the growing level of debauchery among the clergy, there was a demand to create a more lenient form of prosecution with a lesser degree of responsibility expected of a plaintiff for a false claim. This form became a denunciation which was called the evangelical form. The denunciation received such a name because it was based on the words from the Gospel of Matthew: "And when he is lucky enough to find her, I tell you the truth that he rejoices over her more than over the ninety and nine who did not go astray. So your Father that is in heaven is not willing that one of these little ones should perish. And when your brother sins against you, go and tell him between you and himself; if he listens to you, you have acquired your brother. And if he does not listen, then take with you one or two more, so that the matter may be confirmed in every way by the mouths of two or three witnesses. And if he does not listen to them, tell the Church; and if he does not listen to the Church, let him be to you like a barbarian and a publican!" [2]. The canonists twisted this biblical postulate for their own purposes, namely, they rejected the denunciation by one person face-to-face and in the presence of witnesses, and change it to the collective denunciation, slander, and public condemnation; they changed the church community to clerical leaders. The latter were entrusted with the duty of investigating (inguisitio) and applying religious punishment to the condemned. For a long time, the denunciation could be cleared by an oath.

Further development of the denunciation was given by the church synods institution. The synod institution had already been known since the 4th century. Its essence was as follows: for the purpose of church administration, the archdeacons gathered famous local residents and questioned them about all the misdeeds and sins that had been committed in this area, the received testimony was reported to the bishops



who were to periodically visit the congregation [3, 20].

The inquisition process was further developed during the reign of Innocent III.

The reason for this was the constant criticism of the church institutions, as well as the contemporary challenges formed by the Orthodox and Neo-Orthodox churches representatives. In order to find out the true state of affairs in the ecclesiastical provinces, by order of Innocent III, a general investigation was conducted into abuses that needed an apostolic solution.

In order to carry out reforms, Innocent III convened the Fourth Lateran Council at which the so-called Cathedral Constitutions were approved [4]. A significant part of this document provisions concerned the organization and activity of the canonical courts. As a result, a pan-European system of canonical justice was formed. Summons to the judge located at a distance of more than two days' journey from the accused, were prohibited; laymen were not to be appointed judges on spiritual matters; full written records of all cases were to stay in church courts; defendants were not supposed to file a complaint to a higher instance without valid reasons before the trial was completed; judges were allowed to accept and cancel interim verdicts during the trial; court sentences were recognized as valid if they were made in good faith. Ecclesiastical courts were not allowed to further expand their jurisdiction to the detriment of the secular judiciary [4]. The Fourth Lutheran Council canceled the so-called "cleansing letter", with the denunciation increasingly becoming mandatory for every citizen. The denouncer was given the right to actively participate in the trial, as well as to submit the evidence available to him [3, 21]. The inquisitorial proceedings consisted of several stages, namely, through slander. Then the judge secretly investigated the validity of such act. The next stage was the summoning of the suspect and notifying him of the case essence. The defendant swore to tell the truth and to give only truthful answers to the prosecution. After the oath was taken, there were announced the witnesses' statements, which were recorded by the judge, and their names. The defendant submitted his explanations, after which the judge decided the case.

Cases of religious heresy were subjected to special proceedings. These cases were removed from the proceedings conducted by bishops and handed over by the popes to special delegates, Franciscans and Dominicans. It was them who, at the end of the 14th century, introduced the secrecy of the witnesses' names into the inquisition process, as a result of which a confrontation between a witness and the defendant was canceled; use of torture, and sentencing in the absence of the plaintiff.

Thus, the canonical inquisitorial process abandoned the private base of the criminal process and the private prosecutor, at the same time imposing the public base of the process and the special subject of the investigation under the duty of service. The special subject (fiscal) oversaw the investigation and made proposals to the court. The canonical inquisitional process had important historical significance for the legal system of Western European countries. As the changes that were carried out under its influence, gradually displaced the judicial duel, various kinds of ordeals, the cleansing oath from the ancient Frankish and ancient Germanic system of evidence, replacing them with the admission of guilt by the defendant, testimony of witnesses, written and physical evidence. At the same time, the inquisitorial process completely eliminated



the adversarial nature of the trial and the people's participation in the proceedings, making them written, secret, and investigative.

The inquisitorial process in France was consolidated by judicial practice, and later was enshrined in law. The inquisitorial process received its final legislative approval in the Ordinances of Francis I and Louis XIV. The most important was the Ordinance of Louis XIV (1670) which had a significant impact on the further development of criminal procedural legislation in France. For instance, regarding the assessment of the importance of the Ordinance of 1670 as a legal document, you can recall the words of one of the classics of French criminal procedural science, René Garreau, «What can be said about the preliminary investigation is that this is the law of Louis XIV, which under the name of the code of 1808, still prevails in France» [5].

Ordinance of 1670 [6] envisaged two types of criminal proceedings, ordinary and extraordinary. According to the Ordinance, an extraordinary criminal process, better known as the inquisitorial one, could be initiated by a denunciation or a complaint. The Ordinance also provided for the opening of criminal proceedings on the basis of a judge's decision. In particular, the judge had the right to issue a decree on the detention of suspects detained directly at the scene of the crime or on hot tracks, suspects for participating in a duel, and vagrants.

The next stage of the inquisitorial criminal process (information) included a complex of investigative actions, the purpose of which was to establish a crime and identify the suspect, for which there was conducted examination of the scene of the crime, the corpse and the victim. This complex also included interrogating witnesses, researching written documents, obtaining necessary information by «church persuasion» (*monitoire*).

Judges conducting investigative actions were obliged to file protocols which, together with other physical evidence, were to be delivered to the court and attached to the case file within 24 hours. In order to conduct investigative actions, the judge had the right to summon a doctor who in the future, upon being summoned by the judge, was obliged to testify under oath.

The Ordinance of 1670 paid considerable attention to the study of written evidence. For instance, Title VIII of the Ordinance stated the possibility of conducting a handwriting examination to determine the author. At that, experts could be summoned to court for questioning under oath.

In case of insufficient evidence to establish and identify those involved in the crime, the judge could oblige any priest to publish a «church persuasion or confession message» (*monitoire*) in his parish. It was a request to parishioners to tell the priest, during confession, everything they knew about the crime. If, during the confession, the priest received information useful for the investigation, he sent a letter to the court office. The "monitoire" procedure can be considered a special investigative action which was characteristic of the Middle Ages when the church and religion occupied an important place in society.

The ordinance obliged the judge to personally interrogate the suspect no later than 24 hours after the arrest. Before the interrogation, the suspect, as well as the witness, was obliged to take an oath to tell only the truth. Refusal to take an oath was considered a refusal to testify, even when the interrogated person had what to say in his defense.



The judge could interrogate the suspect as many times as he needed to. If the suspect did not speak French, he was provided with an interpreter. The interrogation was conducted secretly in the presence of the judge and the secretary who kept the minutes.

After the interrogation, the judge was obliged to hold a confrontation between the suspect and the witness. Before the confrontation, the suspect and the witness took an oath to tell the truth. Then the judge asked if those being interrogated knew each other, and announced the witness' name, residence and profession. The suspect was given the right to announce possible bias on the part of the witness. At the same time, the judge had no obligation to recall the witness. Therefore, this right of the suspect was actually void. The witness was obliged to refute or confirm the testimony of the suspect. Then the testimony of the witness was announced, which the suspect had the right to refute or confirm. The same procedure was carried out for two suspects, if there were such in criminal proceedings.

If during the pre-trial investigation («infomation») a person suspected of having committed a crime was identified, there was made a decision to prosecute such a person as a defendant in the case. The Ordinance provided for three types of decisions on prosecuting a defendant:

- 1) an order to appear in court;
- 2) an order to appear in court with a clearly indicated date;
- 3) a detention order.

The judge had the right to choose any of the orders. In case of non-appearance of the defendant before the court, the judge chose the second type of order, and in case of repeated non-appearance, the third. It should be noted that the first two types of orders also served as subpoenas. Also, the detention order provided for detention and custody.

The Ordinance contained rather strict regulations regarding defendants taken into custody. For instance, in the case of establishing the defendant's non-involvement in the crime, he was to be released from custody only after the completion of the pre-trial investigation with the prosecutor and the victim's consent. If the prosecutor filed an appeal against the acquittal, the defendant was to remain in custody. At that, the victim's reconciliation with the defendant was also of no importance. The Ordinance provided few possibilities for the defense of the defendant, in particular, it prohibited the defendant to use qualified legal assistance. The only exception was suspects of financial crimes. The system of obtaining acquittal evidence was highly formalized. Judges were prohibited from obtaining acquittal evidence independently. The defendant had the right to call defense witnesses only during the first interrogation, after which he was deprived of this right.

The Ordinance of 1670 also contained norms regulating the use of torture. There were two types of torture: preparatory and final. The preparatory torture was used to complete insufficient information, the final torture was used already after the sentence announcement in order to identify accomplices of the crime and the accused. It should be noted that both types of torture were applied on the basis of a court order and only to those accused of crimes which led to the death penalty. The torture could not be applied repeatedly to the accused in the same case. However, the Ordinance did not contain instructions on the maximum time of torture. Therefore, from a legal point of view, one torture could turn into long-term suffering. The accused, who endured torture



and did not testify against himself, was exempted from the death penalty.

Upon completion of the pre-trial investigation, the case was passed to the court. The speaker judge prepared a report for the court session and for the prosecutor to submit a reasoned conclusion. The court decision in the 1st instance court was made by three judges by a majority of votes. Sentences were carried out on the day of their announcement. If during the investigation or immediately after the announcement of the death sentence, a defendant woman declared her pregnancy, an expertise was ordered. If the expertise confirmed the fact of pregnancy, the execution of the death sentence was postponed until the birth of the child.

The court's verdict could be not only guilty or acquittal. The court practice provided for three types of verdicts that were not guilty. In particular:

- 1) L'absolution (absolution of sins) provided for a complete acquittal restoring the honest name of the defendant and giving him the right to demand compensation from the victim;
- 2) La mise hors cour (out-of-court) provided for the release of the defendant from criminal prosecution, but did not provide grounds for his rehabilitation or his rights for compensation of damage from the victim. Those convicted on the basis of this sentence had the same rights restrictions as those convicted on the basis of a guilty verdict. This type of sentence was used in the case of irrefutable doubts about the defendant's guilt;
- 3) Le plus ample informé (the most informed, or literally, before receiving more detailed evidence), on the basis of this sentence, the person convicted for life or for a certain term, remained in a position in which the criminal prosecution was resumed when the court received new evidence.

Although court sentences were carried out immediately, the Ordinance provided for the possibility of filing an appeal. The appeal trial was held by 7 judges, and a two-vote majority was required to make a decision in the accused favour. The appeal hearing was public.

In general, it can be noted that the Ordinance of 1670 unified a large amount of legal norms in the field of criminal procedure. At the same time, the authors of the Ordinance neglected such important issues as the subject of proof, evaluation of evidence, methods of torture. However, it should be emphasised that the Ordinance of 1670 was one of the first systematized normative acts, which stayed in effect for a century and greatly simplified the work of lawyers of that era.

The inquisitorial process began to penetrate the German lands, as well as in France, by judicial practice. The first attempts to legislate inquisitorial procedures were made by Shvantsenberg - Bamberskyi, Statute of 1507 (Banberger Hals - Gerichts - Ordnung) and the Brandenburg Statute of 1515 (Brandenburgischer H.G.O.) [3, 25]. These statutes formed the basis of the Criminal Code of 1532 of Emperor Charles V (Constitutio criminalis Carolina, CCC). The Criminal Code of 1532 (Carolina) [7] was an important legal document as it legislated the inquisitorial procedures in criminal proceedings in Germany and formed the basis of the general German law.

The Criminal Code consisted of criminal law articles, criminal procedure and judicial procedure. In particular, in the section «About judges, court assessors and court officials» it was stated that all criminal courts were to be provided with judges, lay



judges, and court clerks from people who were pious, worthy, prudent, experienced, virtuous, the best of those available. For this, nobles and scientists were also to be involved. It was also noted that for the nobles, the administration of justice was an honorable matter worthy of respect, and therefore, they were to «personally participate as judges or lay judges» [7].

Unlike other legal documents of the Middle Ages, Carolina paid considerable attention to the definition of the concept of evidence, its types and proving procedure. In particular, in the chapter 19 of the Criminal Code it was stated as «Every time, as benign evidence is mentioned in the following, we want it to mean also benign signs of truth, evidence, suspicions and assumptions, thereby we eliminate other expressions». [7]. As for the types of evidence, the Code provided for such «benign suspicions and assumptions» as the general opinion of those close to a person, gossips, hearsay, a case when the suspect was seen or caught at a suspicious, in general opinion, place, the case when the suspect was seen at the scene of crime but could not be identified, communication of the suspect with criminals, the suspect having grounds for committing a crime, accusations of the victim who was on his deathbed, escape of the suspect (Chapter XXV of the Criminal Code), unexpected (secret) death of an adversary of the accused in the proceedings (Chapter XXVI of the Criminal Code). At that, each of the listed pieces of evidence could be considered «benign» only when combined with another or more pieces of evidence.

Evidence that provided grounds for the use of torture during the interrogation of the suspect, was recognized as the accused's belongings found at the scene of the crime (Chapter XXIX), the testimony of the only good and blameless witness (Chapter XXX), the testimony of the accused against the accomplices of the crime (Chapter XXXI), a story of the crime told carelessly by the person who committed it, to outsiders (Chapter XXXII).

The German inquisitional process consisted of three stages. The first stage, or *generalis* (information), included investigating the event, the second stage, or *summaria* (*voruntersuchung*), included a shortened interrogation of the accused, and the third stage, or *specialis* (*schlussverfahren*), included the interrogation of the accused and witnesses in accordance with the procedure.

Like in France, three types of sentences were foreseen in the German inquisitional process. The sentences were appealed in the revision procedure.

Conclusion

Therefore, it can be stated that the historical origins of the criminal process began with the dominance of private principles and were combined with the civil process. Public principles in the criminal process were gradually developing, completely displacing private principles. The criminal process became public and official and passed into the sphere of the state interests. The ideas of statehood were not only rooted in the criminal process, but also absorbed all other ideas. For instance, in the interests of the state, the rights of the accused were fully denied. The latter actually became the subject of research, to whom detention and torture were applied, the rights of the plaintiff were replaced by the will of the law, the adversarial process was replaced by the theory of proof, the parties to the court dispute turned into an inanimate study of subjects, the concept of prosecution was replaced by the grounds for opening a criminal



case, the appeal of sentences was replaced by a revision procedure, with the clarification of the material truth in the case declared to be of state interest.

References

1. Electronic resource, access mode: http://vlp.com.ua/files/150187_vstup.pdf
2. Ukrainian Bible online translated by Ivan Ohienko. Old Testament. Electronic resource, access mode: <http://www.my-bible.info/biblio/ukrainskaya-bibliya/evangelie-ot-matfeja.html>
3. I.Ya. Foynitskiy. Course of criminal proceedings. T.1, edition 4. S.-Ptb, the «Public utility» publishing house, 1912. file:///F:/%D0%A4%D0%9E%D0%99%D0%9D%D0%98%D0%A6%D0%9A%D0%98%D0%99%20%D0%A2.1.pdf f
4. Sanzharov V.A., Pavlyukh O.A. Sanzharova G.F. The Fourth Lateran Council of 1215: traditions and innovations in canon law. Electronic resource, access code: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/41761/1/H_Sanzharova_O_Pavlyuh_LSEJ_6_F_RGF.pdf
5. A. Yu. Ishko. The Criminal Ordonance of 1670 is the root of the criminal procedural law of France in the era of absolutism. Electronic resource, access code: ugolovnyy-ordonans-1670-g-kak-istochnik-ugolovno-protssessualnogo-prava-frantsii-epohi-absolyutizma.pdf
6. Ordonnance criminelle // Recueil general des anciennes lois françaises, depuis l'an 420 jusqu'à la Revolution de 1789 / Éd. F.-A. Isambert et al. Vol. 18. Paris, 1829. P. 371 – 423. Electronic resource, access code: [Recueil général des anciennes lois françaises, depuis l'an 420 jusqu'à la révolution de 1789 .. : France : Free Download, Borrow, and Streaming : Internet Archive](http://www.archive.org/details/recueilgeneral018isamb/recueil-general-des-anciennes-lois-francaises-depuis-lan-420-jusqu-a-la-revolution-de-1789..:France:FreeDownload,Borrow,andStreaming:InternetArchive)
7. Carolina. The Criminal Code of Charles V. Translation, preface and notes by prof. S. Ya. Bulatova. Alma-Ata, 1967. Electronic resource, access mode: Кароліна (krotov.info)
8. R. G. Pestsov, V. P. Mikulin, U. V. Kostyushko, D. V. Voytyuk. Inquisitorial process as a historical form of criminal process. Proceedings of the XI International Scientific and Practical Conference Actual problems of learning and teaching methods. Vienna, Austria December 06 – 09, 2022. 580 pg.

Анотація. У статті досліджено причини та умови зміни приватних засад кримінального судочинства на імперативні. Досліджено роль церкви у кримінальному процесі придбання в країнах Західної Європи, зокрема: Франції та Німеччини. У статті аналізуються нормативно-правові документи Середньовіччя, а саме Ордонанси Людовика XIII та Німецький кримінальний кодекс (Кароліна). У зазначених нормативно-правових актах найбільш чітко врегульовано порядок і процедуру кримінально-слідчого провадження. Умови застосування тортур під час досудового слідства. А також правове становище обвинуваченого. Проаналізовано вплив інквізиційного процесу на подальший історичний розвиток кримінального судочинства та науки кримінально-процесуального права.

Ключові слова: кримінально-процесуальне право, кримінальний процес, історичні форми кримінального процесу, інквізиційний процес, історія кримінально-процесуального права.



DIRECTIONS FOR IMPROVING THE SYSTEM OF PROVIDING ADMINISTRATIVE SERVICES IN PUBLIC AUTHORITIES IN UKRAINE

Kravchenko O.I.

Professor of the Department of Public Service and Management of Educational and Social Institutions,

ORCID 0000-0002-7955-3542

Luhansk Taras Shevchenko National University

3 Koval St., the City of Poltava, Ukraine

Abstract. *The article justifies the relevance of researching the directions for improving the system of providing administrative services in public authorities in Ukraine, which is linked to the country's European integration course. The aim of the article is to identify the directions for improving the system of providing administrative services in public authorities in Ukraine. Criteria for assessing the state of providing administrative services in public authorities are proposed. The directions for improving the system of providing administrative services in public authorities have been identified. It has been clarified that enhancing the provision of administrative services is a crucial aspect of public administration reform, enabling the public sector to become more efficient and citizen-oriented.*

Keywords: *improvement directions, administrative services, public authorities, administrative service delivery system.*

Introduction. In recent years, all countries around the world have been paying attention to the modernization and improvement of the processes of providing administrative services in public authorities. The processes associated with the modernization and improvement of the provision of administrative services in public authorities require the implementation of reforms at the state level. In connection with this, Ukraine has implemented a quality management system for the provision of administrative services in public authorities, which is the country's course towards European integration. The concept of improving the provision of administrative services in public authorities aims to bring the government closer to the citizens. This concept involves the establishment of administrative service centers and service centers of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine, providing administrative services on the principle of a “single window”. The issue of improving the provision of administrative services is consistently addressed at the legislative, theoretical, and practical levels. Given this, enhancing the provision of administrative services to the citizens of Ukraine is extremely important in the context of forming a democratic state.

Different aspects of providing administrative services in public authorities are represented in the works of V. Averianov, V. Bakumenko, D. Annenberg, K. Afanasyev, O. Kuzmenko, T. Brus, Yu. Danshina, N. Honcharuk, L. Prokopenko, S. Dembitska, S. Zharaï, H. Pysarenko, O. Polyak, Yu. Kuts, S. Krasnopiorova, O. Chaplyhin, D. Sukhinin, Yu. Sharov, Ye. Khrykova.

The foreign experience in providing administrative services in public authorities is presented in the works of O. Yevsyukova, O. Karpenko, Ye. Khrykova, I. Bryhilevych, S. Vanka, V. Zahainyi, I. Koliushko, O. Kurinniy, O. Kravchenko, V. Stoyan, V. Tymoshchuk, D. Shymanke, A. Rybinska, N. Shamray.

The aim of the article is to identify the directions for improving the system of providing administrative services in public authorities in Ukraine.



Main Text. The improvement of the administrative services provision system is a new challenge in the sphere of bringing the government closer to the citizens. The issue of improving the provision of administrative services in Ukraine is brought to the forefront due to the modernization of the regulation procedures in the interactions between state authorities and individuals and legal entities. This is driven by the implementation of the Law of Ukraine “On Administrative Services” dated December 10, 2015, No. 889-VIII.

The Law of Ukraine 'On Administrative Services' defines an administrative service as the result of exercising the powers of the service provider at the request of an individual or legal entity, aimed at acquiring, changing, or terminating the rights and/or obligations of such person in accordance with the law [4].

N. Rozmarytsyna notes that in the conditions of the current stage of democratization of Ukrainian society, administrative services are considered as an important instrument for public administration to acquire qualitatively new content [1, p. 200].

The implementation of the process of improving the system of providing administrative services involves conducting an analysis of the state of administrative services in public authorities. Y. Opanasiuk, S. Lynnyk, Y. Melnyk, Y. Hurychenko, note that in domestic practice, there are no formalized requirements, norms, and criteria that determine the effectiveness of providing administrative services by public administration bodies at various levels [3].

In our opinion, the assessment of the state of providing administrative services in public authorities helps identify both positive and negative aspects of such activities. The evaluation of the state of providing administrative services should take place in accordance with the functions and tasks of the public authority. We propose the following criteria for assessing the state of providing administrative services:

- the presence of regulatory and legal support for the provision of administrative services;
- implementation of state policy on ensuring the quality of providing administrative services;
- the presence of competent specialists in providing administrative services;
- the incorporation of positive foreign experience in providing administrative services;
- the implementation of providing administrative services in electronic form;
- the existence of a monitoring system for the quality of providing administrative services.

The application of the aforementioned criteria for evaluating the state of providing administrative services in a public authority will allow identifying both positive and negative aspects of the administrative services sector.

The implementation of the state policy on ensuring the quality of providing administrative services is carried out taking into account the recommendations of the government. The majority of public authorities are staffed with specialists in providing administrative services.

It should be noted that administrative services of public authorities should be viewed not only as external service delivery procedures but as internal decision-making



processes for regulating typical situations in society through licenses, permits, certificates, etc. The state policy for improving the provision of administrative services in public authorities in Ukraine envisions ensuring the efficiency, openness, accountability, and transparency of the functioning of public authorities, clarity in procedures, and comprehensive consumer awareness. It also emphasizes flexibility in restructuring authorities to qualitatively meet the needs of service consumers and the clear legislative framework for the existence of the relevant service provision system.

The main issues requiring improvement include: enhancing monitoring and evaluation procedures; involving non-governmental organizations in conducting monitoring and subsequent assessment of service quality; improving citizen awareness in the field of administrative service provision; implementing an effective incentive system for public authorities' employees to provide up-to-date information about administrative services on the website of public authorities.

Improving the process of providing administrative services in public authorities should take into account the needs of the consumers of these services. It is also crucial to adopt leading European experience in the field of administrative service provision. Among the ideas for improving the provision of administrative services in public authorities that we can borrow from European countries are:

- building relationships with consumers based on kindness, honesty, and integrity;
- ensuring complete openness and transparency, providing consumers with information;
- conducting surveys and consultations with individuals and legal entities who have become consumers of administrative services in service centers;
- providing feedback to consumers and conducting further assessments of consumer satisfaction;
- implementing various channels for providing administrative services;
- taking comprehensive actions and collaborating to improve the service delivery mechanism;
- standardizing the field, promoting it among consumers, and publishing results based on new standards;
- conducting systematic monitoring and evaluation of the quality of services provided.

We agree with the opinion of S.Kravchenko that in the conditions of an armed conflict, the problem lies in ensuring accessible and quality services for citizens residing near the 'conflict line.' An effective solution to this problem is to increase the number of mobile offices that will move through the settlements near the entry/exit checkpoints, providing the opportunity to offer a wide range of services through them [2].

Therefore, the directions for improving the system of providing administrative services include the following:

- ✓ improvement of the regulation of the administrative service provision procedure through maximal simplification of rules and procedures;
- ✓ development of an effective quality management system for providing administrative services;



- ✓ enhancement of monitoring and evaluation of administrative service provision quality, to be conducted by both public authorities and non-governmental organizations;
- ✓ implementation of a system for assessing the quality of administrative service provision and mechanisms for incorporating the results of such assessments into the work of relevant authorities;
- ✓ initiation of competitions for the quality of public administration (primarily in the field of public-service activities) to regulate and incentivize activities in the specified sphere;
- ✓ adoption of modern information and communication technologies in public authorities and ensuring the functioning of an effective system for providing electronic administrative services;
- ✓ improvement of the professional training of public authorities' personnel in the field of administrative service provision⁴
- ✓ increase in the number of mobile offices providing administrative services.

Improving the provision of administrative services in public authorities involves a set of measures aimed at enhancing the quality, accessibility, and efficiency of such services; reducing the time and costs citizens incur in obtaining administrative services; increasing citizen satisfaction with the provision of administrative services; and fostering greater trust in public authorities.

Conclusions. Rapid changes in the contemporary socio-political sphere of Ukraine necessitate the improvement of critical processes in the interaction between the government and the population. This interaction includes the provision of administrative services by public authorities to the public and facilitating the closer proximity of the government to citizens. Improving the process of providing administrative services to the public entails creating service hubs akin to leading global practices. Enhancing the provision of administrative services is a crucial aspect of public administration reform, allowing for a more efficient and citizen-oriented public sector. The identified directions for improving the system of providing administrative services in public authorities contribute to increasing the efficiency of public servants, outlining new tasks in the activities of public authorities, enhancing interaction between the government and citizens, and also increasing the satisfaction of citizens with the interaction with the state apparatus. These directions are crucial elements of the strategy for modernization and reform of public administration in Ukraine.

References:

1. Розмаріцина Н. Шляхи удосконалення системи надання адміністративних послуг в Україні. *Публічне урядування*. 2020. №5 (25). С.196-209.
2. Кравченко С.О. Перспективи розвитку системи надання адміністративних послуг в Україні на сучасному етапі. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2021. № 4. Т. 32 (71) С. 54-59
3. Опанасюк Ю. А., Линник С. О., Мельник Ю. М., & Гириченко Ю. Г. Удосконалення інформаційного забезпечення надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування. *Науковий вісник: Державне управління*. 2020. № 3 (5). С. 177–194.



4.Про адміністративні послуги: Закон України від 10.12.2015 № 889-VIII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5203-17#Text> (дата звернення 24.11.2013)

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність дослідження напрямів удосконалення системи надання адміністративних послуг в органах публічної влади в Україні, яка пов'язана з євроінтеграційним курсом держави. Мета статті полягає у визначенні напрямів удосконалення системи надання адміністративних послуг в органах публічної влади в Україні. Запропоновано критерії оцінювання стану надання адміністративних послуг в органах публічної влади, а саме: наявність нормативно-правового забезпечення надання адміністративних послуг; реалізація державної політики щодо забезпечення якості надання адміністративних послуг; наявність компетентних фахівців з надання адміністративних послуг; наявність впровадження позитивного зарубіжного досвіду з надання адміністративних послуг; наявність упровадження надання адміністративних послуг в електронному вигляді; наявність системи моніторингу якості надання адміністративних послуг. Визначено напрями удосконалення системи надання адміністративних послуг в органах публічної влади, до яких віднесено таке: удосконалення регламентації процедури надання адміністративних послуг шляхом максимального спрощення правил і порядку їх надання; розроблення ефективної системи управління якістю надання адміністративних послуг; удосконалення моніторингу надання адміністративних послуг та оцінювання їх якості, який повинен здійснюватися як органами публічної влади, так і громадськими організаціями; запровадження системи оцінки якості надання адміністративних послуг та механізму врахування результатів такої оцінки в роботі відповідних органів; започаткування конкурсів щодо якості публічного адміністрування (перш за все у сфері публічно-сервісної діяльності), які б виконували регулюючі й стимулюючі функції у зазначеній сфері; запровадження в органах публічної влади сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та забезпечення функціонування ефективної системи надання електронних адміністративних послуг; підвищення якості професійної підготовки персоналу органів публічної влади у сфері надання адміністративних послуг; збільшення кількості мобільних офісів з надання адміністративних послуг. З'ясовано, що удосконалення надання адміністративних послуг є важливим аспектом реформи державного управління, який дозволяє зробити державний сектор більш ефективним та орієнтованим на потреби громадян.

Ключові слова: напрями вдосконалення, адміністративні послуги, органи публічної влади, система надання адміністративних послуг.



CONTENTS

Economy and trade

- | | |
|---|----|
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-005
ANALYSIS IN THE SYSTEM OF INFORMATION AND ANALYTICAL
SUPPORT OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS FROM
OPERATIONAL ACTIVITIES
<i>Chukhlib A.V.</i> | 3 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-013
THE ESSENCE AND TYPES OF INFORMATION SECURITY
ENTERPRISES
<i>Rusyn-Hrynyk R.R., Hrynovets M.V.</i>
<i>Borsuk O.O., Ftemov E.Yu., Kruglov S.V.</i> | 7 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-014
FUNCTIONAL-PROCESS MODELING OF REGULATORY
SYSTEMS IN E-COMMERCE
<i>Rusyn-Hrynyk R.R., Zalutskyi Yu.V., Fedina Ya.V.</i> | 16 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-016
CLASSIFICATION OF INNOVATIONS IN THE SPHERE OF
E-BUSINESS
<i>Rusyn-Hrynyk R.R., Pylypenko I.M.</i>
<i>Borsuk R.O., Salo B.I.</i> | 25 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-017
ESSENCE AND TYPES OF INFORMATION SECURITY OF
CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES
<i>Rusyn-Hrynyk R.R., Khodak V.D., Latsyk M.M.</i> | 34 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-038
MECHANISM FOR ORGANIZING THE GRANT FINANCING
PROCESS OF BUSINESS ENTITIES
<i>Kobelia-Zvir M., Vovchak O.</i> | 42 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-044
FRANCHISE AGREEMENTS AS COMPONENTS OF
INTERNATIONAL TRADE
<i>Atamanchuk Z., Adamenko M., Nesterchuk N.</i> | 54 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-049
FROM INNOVATION TO INNOVATIVE BUSINESS
<i>Popa M.</i> | 60 |
| https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-050
INNOVATIVE SMES IN THE GLOBALISED ECONOMY
<i>Chistruga B.</i> | 73 |

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-066>

84

FINANCIAL ACCOUNTING OF COMPANIES IN THE CONTEXT OF RELIABILITY

Meish A.V., Yadukha S.Y.

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-074>

97

THE ROLE OF GLOBAL CITIES IN MODERN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Syrotin O., Atamanchuk Z.

Management and marketing

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-043>

103

CONFLICT LOGICAL COMPETENCE OF THE MANAGER AS A COMPONENT OF HIS PERSONAL EFFECTIVENESS

Sazonova T., Kurchenko A., Solodchuk T.

Legal and political sciences

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-001>

109

INQUISITORIAL PROCESS AS A HISTORICAL FORM OF CRIMINAL PROCESS IN THE WESTERN EUROPEAN COUNTRIES IN THE MIDDLE AGES ERA

Piestsov R.G., Sukhytska N., Shytyi S. I.

Derkachova N., Voitiuk D.

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj22-03-057>

117

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE SYSTEM OF PROVIDING ADMINISTRATIVE SERVICES IN PUBLIC AUTHORITIES IN UKRAINE

Kravchenko O.I.



Scientific publication

International periodic scientific journal

ScientificWorldJournal

Issue №22
Part 3
November 2023

Indexed in
INDEX COPERNICUS
high impact factor (ICV: 87)

Articles published in the author's edition

*Academy of Economics named after D.A. Tsenov
Bulgaria jointly with SWorld*

Signed: November 30, 2023

e-mail: editor@sworldjournal.com

site: www.sworldjournal.com



www.sworldjournal.com





www.sworldjournal.com