

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

Закарпатський угорський інститут імені Ф. Ракоці II

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Науковий журнал

Випуск 1

Берегове 2022

„Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” засновано у листопаді 2021 р. та видається за рішенням Вченої ради Закарпатського угорського інституту імені Ф. Ракоці ІІ.

Науковий журнал виходить два рази на рік.

Рекомендовано до друку Вченою радою Закарпатського угорського інституту імені Ф. Ракоці ІІ (протокол №5 від 28.06.2022 р.)

Редакційна колегія:

Головний редактор:

Бачо Роберт – доктор економічних наук, професор (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Заступник головного редактора:

Пойда-Носик Ніна – доктор економічних наук, професор (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Відповідальний редактор:

Макарович Вікторія – кандидат економічних наук, доцент (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Члени редакційної колегії:

Орлов Ігор – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Кіш Єва* – доктор історичних наук, старший науковий співробітник (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Стойка Наталія* – кандидат економічних наук, доцент (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Лоскоріх Габрієлла* – доктор філософії з обліку і оподаткування (ЗУІ імені Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Внукова Наталія* – доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна); *Живко Зінаїда* – доктор економічних наук, професор (Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна); *Коваленко Юлія* – доктор економічних наук, професор (Державний податковий університет, Україна); *Новіченко Людмила* – кандидат економічних наук, доцент (Національна академія статистики, обліку та аудиту, Україна); *Феньвеш Вероніка* – габілітований доктор наук з галузі економіки, доцент (Дебреценський університет, Угорщина); *Махова Рената* – габілітований доктор наук з галузі економіки, доцент (Університет Й. Шельє, Словацька Республіка); *Ілеш Балінт Чобо* – кандидат наук в галузі економіки, професор (Угорський університет аграрних наук та наук про життя, Угорщина); *Дунай Анна* – доктор філософії в галузі економіки, професор (Угорський університет аграрних наук та наук про життя, Угорщина); *Сас Левенте* – доктор філософії в галузі економіки, професор (Клузький університет імені Бабеша-Бойяї, Румунія).

УДК 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. Вип. 1 (2022) / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович [та ін.] ; Закарпат. угор. ін-т імені Ф. Ракоці ІІ. – Берегове : ЗУІ, 2022. – 336 с. – Текст укр., англ., угор.

Науковий журнал „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук.

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія KB №25089-15029P від 08.11.2021 р.*

Друк наукового журналу здійснено за підтримки уряду Угорщини

Засновник наукового журналу:

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ.

Адреса: 90202 м. Берегове, пл. Кошута, буд.6.

Офіційний сайт наукового журналу:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ, 2022

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Tudományos folyóirat

1. szám

Beregszász 2022

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” tudományos folyóirat 2021-ben lett alapítva és a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsa határozata alapján jelenik meg.

A tudományos folyóirat évente kétszer jelenik meg.

*Kiadáshoz ajánlotta a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsa
(2022. június 28-i 5. sz. jegyzőkönyv)*

Szerkesztőbizottság:

Főszerkesztő:

Prof. Dr. Bacsó Róbert – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (II. RFKMF, Ukrajna).

Főszerkesztő-helyettes:

Prof. Dr. Pojda-Noszik Nina – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (II. RFKMF, Ukrajna).

Felelős szerkesztő:

dr. Makarovics Viktória – gazdaságtudományos kandidátusa, docens (II. RFKMF, Ukrajna).

Szerkesztőbizottság:

Prof. Dr. Orlov Igor – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor, az Ukrajnai Közgazdaságtudományi Akadémia akadémikusa (II. RFKMF, Ukrajna); *Dr. Kiss Éva* – a történelemtudományok nagydoktora, professzor (II. RFKMF, Ukrajna); *dr. Sztojka Natália* – gazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens (II. RFKMF, Ukrajna); *dr. Loszkorih Gabriella* – PhD (II. RFKMF, Ukrajna); *Prof. Dr. Vnukova Natália* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Ukrajna érdemesült közgazdásza (Simon Kuznec Harkovi Nemzeti Gazdaságtudományi Egyetem, Ukrajna); *Prof. Dr. Zsivko Zinaida* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (Lemberg Állami Belügyi Egyetem, Ukrajna); *Prof. Dr. Kovalenko Julia* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor, (Állami Adóegyetem, Ukrajna); *dr. Novicsenko Ljudmila* – gazdaságtudományok kandidátusa, docens, (Nemzeti Statisztikai, Számviteli és Könyvvizsgálói Akadémia, Ukrajna); *Dr. habil. Fenyves Veronika* – PhD, egyetemi docens (Debreceni Egyetem, Magyarország); *Dr. habil. Ing. Machová Renáta* – PhD, egyetemi docens (Selye János Egyetem, Szlovákia); *Prof. Dr. Illés Bálint Csaba* – CsC, egyetemi tanár (Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem, Magyarország); *Prof. Dr. Dunai Anna* – PhD, egyetemi tanár (Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem, Magyarország); *Prof. Dr. Szász Levente* – PhD, egyetemi tanár (Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Románia).

ETO 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : tudományos folyóirat. 1. szám (2022) / szerkesztőbizottság: Bacsó Róbert, Pojda-Noszik Nina, Makarovics Viktória [és mások]. II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola. – Beregszász: II. RFKMF. 2022. – 336 oldal.

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” tudományos folyóiratban a doktoranduszok, posztgraduális hallgatók, kutatók és gyakorlati szakemberek aktuális tudományos kutatásait tesszük közzé.

*A nyomtatott tömegtájékoztatói eszközök állami nyilvántartásba vételéről szóló igazolás száma
KB 25089-15029P 2021. november 8.*

A tudományos folyóirat megjelenését Magyarország Kormánya támogatta

Tudományos folyóirat alapítója:

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Cím: 90202, Beregszász, Kossuth tér 6.

A tudományos folyóirat hivatalos honlapja:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

**Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College
of Higher Education**

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Scientific journal

Volume 1

Berehove 2022

„Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” was founded in November, 2021 and is published by the decision of the Scientific Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

The scientific journal is published twice a year.

Recommended for publication by the Scientific Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education (protocol No. 5 dated June 28, 2022)

Editorial board:

Editor-in-Chief:

Bacho Robert – Doctor of Economics, Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Deputy Editor-in-Chief:

Poyda-Nosyk Nina – Doctor of Economics, Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Managing Editor:

Makarovych Viktoriia – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Editorial Board Members:

Orlov Ihor - Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine (FR II THCHE, Ukraine); *Kish Yeva* – Doctor of Historical Sciences, Senior Researcher (FR II THCHE, Ukraine); *Stoyka Nataliia* - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (FR II THCHE, Ukraine); *Loskorikh Gabriella* – PhD in Economics (FR II THCHE, Ukraine); *Vnukova Nataliia* – Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Ukraine (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine); *Zhyvko Zinaida* – Doctor of Economics, Professor (Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine); *Kovalenko Yuliia* - Doctor of Economics, Professor (State Tax University, Ukraine); *Novichenko Liudmyla* – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Ukraine); *Fenyves Veronika* – Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor (University of Debrecen, Hungary); *Makhova Renata* - Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor (J. Selye University, Slovak Republic); *Illés Bálint Csaba* – Candidate of Sciences in Economics, Professor (Hungarian University of Agriculture and Life Sciences, Hungary); *Dunay Anna* – PhD in Economics, Professor (Hungarian University of Agriculture and Life Sciences, Hungary); *Szász Levente* – PhD in Economics, Professor (Babeş-Bolyai University, Romania).

UDC 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : scientific journal. Vol. 1 (2022) / editor. : R. Bacho, N. Poyda-Nosyk, V. Makarovych [and others]. – Berehove: FR II THCHE, 2022. – 336 p. – Text Ukrainian, English, Hungarian.

Scientific journal „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” intended for scientists, doctoral students, post-graduate students, practitioners and a wide range of readers who are interested in issues in the field of economic sciences.

*State registration certificate of a printed mass media
Series KB No. 25089-15029P dated November 8, 2021.*

The publication of the scientific journal is sponsored by the government of Hungary

The founder of the scientific journal is

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

Correspondence adress: Kossuth sq.6, Berehove, Transcarpathian region, Ukraine, 90202

The official website of the scientific journal:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, 2022

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бачо Р., Потокі Г. Можливі напрямки стратегії економічного розвитку закарпатських територіальних громад, на прикладі Косинської ОТГ	13
Пасічник Ю. Оцінка економічного потенціалу агропромислового комплексу України	34
Вдовенко Н., Сіненко І., Дмитришин Р. Новітні підходи до забезпечення конкурентоспроможності через організаційний механізм регулювання сільського та рибного господарства в умовах надзвичайних викликів	48
Лучик С., Лучик В. Дистанційна праця: проблеми мотивації	60
Немеш З. Впровадження моделі економіки замкненого циклу в практику Китаю	70
Сінгх М.-К., Саркозі Х., Сінгх С.-К., Земан З. Вплив українсько-російської війни на світову торгівлю та економічний розвиток: емпіричне дослідження	80
Амброзі М. Окремі економічні та етичні аспекти пандемії COVID-19	93
Дьорварі-Тумпек Г., Кендерфі М. Перешкоди та можливості для реінтеграції на ринку праці матерів з малолітніми дітьми з позиції консультантів	101
Варга А.-І. Стан та напрями розвитку управління людськими ресурсами в державному секторі	115
Барчіова А., Балінгова М., Махова Р. Чи зростання інвестицій в НДДКР збільшує реєстрацію академічних патентів?	123
Феєш Н. Від кризи до кризи – минуле десятиріччя української економіки	134
Вітез-Дургула Ю., Потокі Л. Інновації в охороні здоров'я	147
Юринець З., Юринець Р. Соціально-психологічний клімат молодіжного стартап-підприємництва в умовах стратегічного розвитку інновацій	161

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Внукова Н., Деркач Д. Визначення достатності депозитних ресурсів банків для забезпечення розвитку технологій індустрії 4.0	171
Максім Дьордьне Нодь Т., Варга В. Аналіз державного боргу на основі довгих часових рядів, тенденцій та прогнозів	181
Короші Л. –І., Максим Дьордьне Нодь Т. Особливості пенсійних систем різних країн	190
Заславська О. Аналіз маркетингової комунікаційної політики у банківських установах України	204
Белобородова М., Бессонова С., Бессонова А. Моніторинг стійкості малого та середнього бізнесу в регіонах України на основі ресурсного підходу	218
Сабо Б., Ілеш Б.-Ч., Потокі Л. Дослідження майнового та фінансового стану, рівня доходності будівельної галузі Угорщини: регіональне порівняння	229



РОЗДІЛ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Хомин П. Люзії як профанація облікової теорії	243
Кіш Є. «Божественна пропорція» Луки Пачолі - розвиток бухгалтерської науки в Італії	253
Орлов І. Організація бухгалтерського обліку в умовах цифровізації економіки	264
Толмейнер Г., Гашпар Ш., Земан З. Моделювання звітної діяльності крановиробничої організації	274
Лоскоріх Г., Перчі О. Особливості оподаткування ІТ-індустрії: регіональний аспект (на прикладі Закарпаття)	283
Пойрок О. Питання розподілу накладних витрат - практика готельної індустрії Угорщини	296
Худавердієва В. Особливості оподаткування суб'єктів туристичної діяльності в Україні через COVID-19	311
Резолюція III Міжнародної науково-практичної конференції "Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів"	325
Загальні вимоги до оформлення рукописів	332

TARTALOM

1.FEJEZET. NEMZETI ÉS REGIONÁLIS GAZDASÁG

Bacsó R., Pataki G., A kárpátaljai kistérségek gazdaságfejlesztési stratégiájának lehetséges irányai, kiemelten a Mezőkaszonyi Kistérség példáján	13
Paszicsnik J. Ukrajna agráripari komplexumának gazdasági potenciáljának felmérése	34
Vdovenko N., Szinenok I., Dmitrisin R. A versenyképesség biztosításának legújabb megközelítései a mezőgazdaság és a halászat szabályozásának szervezeti mechanizmusán keresztül rendkívüli kihívások közepette	48
Lucsik Sz., Lucsik V. Távmunka: motivációs problémák	60
Nemes Zs. A körkörös gazdasági modell megvalósítása a kínai gyakorlatban	70
Singh M.-K., Sárközy H., Singh S.-K., Zéman Z. Az ukrán-orosz háború hatása a világkereskedelemben és a gazdasági fejlődésre: empirikus kutatás	80
Ambrozy M. A COVID-19 világjárvány bizonyos gazdasági és etikai vonatkozásai	93
Győrvári -Tumpek G., Kenderfi M. Kiskorú gyermekes anyák munkaerő-piaci reintegrációjának akadályai és lehetőségei tanácsadói pozícióból	101
Varga A.-I. Az emberi erőforrás menedzsment helyzete és fejlesztési irányai a közszférában	115
Barcziová A., Bálintová M., Machová R. A K+F-be való növekvő befektetések növelik-e az akadémiai szabadalmak regisztrációját?	123
Fejes N. Válságból válságba – az Ukrán gazdaság előző évtizede	134
Vitéz-Durgula Ju., Pataki L. Innováció az egészségipar területén	147
Jurinetsz Z., Jurinetsz R. A fiatalok induló vállalkozásának szociálpszichológiai klímája a stratégiai innovációs fejlesztés körülményei között	161

2. FEJEZET. PÉNZÜGY ÉS BANK

Vnukova N., Derkács D. A bankok betéti forrásainak megfelelőségének meghatározása az ipar 4.0 technológiák fejlesztésének biztosításához	171
Makszim Györgyné Nagy T., Varga B. Az államadósság elemzése hosszú idősorok alapján, trendek és előrejelzések	181
Kőrössy L.-I., Makszim Györgyné Nagy T. Nemzetközi nyugdíjörvény, avagy különböző országok nyugdíjrendszerének sajátosságai	190
Zászlávszka O. Marketingkommunikációs politika elemzése Ukrajna bankintézeteiben	204
Beloborodova M., Besszonova S., Besszonova A. A kis- és középvállalkozások fenntarthatóságának nyomon követése Ukrajna régióiban az erőforrás megközelítés alapján	218
Szabó B., Illés B.- Cs, Pataki L. A vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzet vizsgálata az építőiparban Magyarországon regionális összehasonlításban	229



3. FEJEZET. SZÁMVITEL ÉS ADÓÜGY

Homin P. Az illúziók mint a számviteli elmélet profanizálása	243
Kiss É. Luca Pacioli „Isteni aránya” – a számviteltudomány fejlődése Olaszországban	253
Orlov I. A számvitel szervezése a gazdaság digitalizálásának körülményei között	264
Thalmeiner G., Gáspár S., Zéman Z. Darugyártó szervezet jelentési tevékenységének modellezése	274
Loszkorih G., Pércsi O. Az adózás jellemzői az IT-iparban: Kárpátaljai regionális szempontok	283
Pajrok A. Általános költségek felosztásának kérdésköre - a Magyar szállodaipar gyakorlata	296
Hudavergyieva V. A turisztikai tevékenységű vállalkozások adóztatásának sajátosságai Ukrajnában a COVID-19 miatt	311
"A számvitel és pénzügy tudományok hatása a gazdasági folyamatok fejlődésére" című III. Nemzetközi Gazdaságtudományi Konferencia zárónyilatkozata	325
Publikációs követelmények	332



CONTENT

CHAPTER 1. NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Bacho R., Potoki H. Possible directions of the economic development strategy for Trabscarpethian unifold territorial community (on the example of Kosson)	13
Pasichnyk Y. Assessment of the economic potential of Ukraine's agribusiness sector	34
Vdovenko N., Sinenok I., Dmytryshyn R. New approaches to ensuring competitiveness through the organizational mechanism of regulating agriculture and fisheries in the conditions of emergency challenges	48
Luchyk S., Luchyk V. Remote work: problems of motivation	60
Nemesh Z. Implementation of the circular economic model in the Chinese practice	70
Singh M.-K., Sárközy H., Singh S.-K., Zéman Z. Impact of Ukraine-Russia war on global trade and development: an empirical study	80
Ambrozy M. Some economic and ethical aspects of the COVID-19 pandemic	93
Győrvári-Tumpek G., Kenderfi M. Barriers and opportunities for the labour market reintegration of mothers with young children from a counsellor's perspective	101
Varga A.-I. The state and development directions for human resources management in the public sector	115
Barcziová A., Bálintová M., Machová R. Does Rising R&D Investments Increase the Academic Patent Registration	123
Fejes N. From crisis into crisis – the previous decade of Ukraine's economy	134
Vitéz-Durgula Ju., Pataki L. Innovation in the healthcare industry	147
Yurynets Z., Yurynets R. Social and psychological climate of youth startup entrepreneurship in the conditions of strategic development of innovation	161

CHAPTER 2. FINANCE AND BANKING

Vnukova N., Derkach D. Determining the adequacy of banks deposit resources to ensure the development of industry 4.0 technologies	171
Makszim Györgyné Nagy T., Varga B. Analysis of public debt based on long time series, trends and forecasts	181
Kőrössi L.-I., Makszim Györgyné Nagy T. Peculiarities of the pension systems in different countries	190
Zaslavska O. Analysis of marketing communication policy in banking institutions of Ukraine	204
Bieloborodova M., Bessonova S., Bessonova A. Monitoring the sustainability of small and medium business in the regions of Ukraine based on the resource approach	218
Szabó B., Illés B.- Cs, Pataki L. Examination of the property, financial and profitability situation in the construction industry in Hungary: regional comparison	229



CHAPTER 3. ACCOUNTING AND TAXATION

Khomyn P. Ya. Illusions as a profanation of accounting theory	243
Kish E. Luca Pacioli's "Divine Proportion" - the development of accounting science in Italy	253
Orlov I.V. Organization of accounting in conditions of digital economy	264
Thalmeiner G., Gáspár S., Zéman Z. Modeling of the reporting activities of a crane manufacturing organization	274
Loskorikh G., Perchi O. Taxation features of the IT industry: regional aspect (on the Transcarpathia example)	283
Pajrok A. Issue of allocation of overheads - the practice of the Hungarian hotel industry	296
Khudaverdiyeva V.A. Taxation peculiarities of tourism activity in Ukraine due to COVID-19	311
Resolution of the 3rd International Scientific and Practical Conference "The impact of accounting and finance on the development of economic processes"	325
General requirements for manuscripts	332



ROZDÍL 1. НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

1.FEJEZET. NEMZETI ÉS REGIONÁLIS GAZDASÁG

CHAPTER 1. NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-13-33>

UDC 332.15

Róbert BACSÓ

DsC, professzor, Számvitel és Auditálás Tanszék vezetője,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: 0000-0002-5957-7571

ResearcherID: C-7077-2019

Scopus Author ID: 57006730200

Gábor PATAKI

főiskolai tanár,
Számvitel és Auditálás Tanszék koordinátora,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna

A KÁRPÁTALJAI KISTÉRSÉGEK GAZDASÁGFEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJÁNAK LEHETSÉGES IRÁNYAI, KIEMELTEN A MEZŐKASZONYI KISTÉRSÉG PÉLDÁJÁN¹

***Анотація.** Адміністративна реформа в Україні мала значний вплив на Закарпаття. Метою дослідження є представлення стратегії сільського та економічного розвитку в постреформний період, що може бути придатним для вивчення переломних моментів та конкретних елементів розвитку цієї території. Оскільки йде мова про відносно нещодавні зміни, нормальний розвиток яких був порушений воєнною ситуацією - отримані результати мають важливе значення для подальшого розвитку території. Базою дослідження є Косинська об'єднана територіальна громада (ОТГ), а дані отримані з місцевої адміністрації, зокрема шляхом збору первинних даних через опитування жителів регіону. Це все разом дало можливість створити комплексну стратегію розвитку території, в якій представлено проблеми об'єднаної територіальної громади, точки прориву та конкретні приклади секторів, у яких подальший розвиток буде доцільним. Косинська ОТГ розташована на Закарпатті, в одній із найзахідніших точок України - на території нинішнього Берегівського району. Ця територіальна громада відома на всю країну насамперед термальним туризмом, адже торгова марка «Косино» нагадує бажаним відпочити про один з найпрестижніших термальних курортів України. Громада налічує майже 10 000 мешканців і займає близько 10 тисяч гектарів. З 8 населених пунктів Косино є найбільшим, хоча істотних відмінностей між ними немає. На основі аналізу дослідження можна зробити висновок, що населення має низький рівень доходів, і як наслідок - не вистачає заощаджень для започаткування власної справи. Тому багато сімей заробляють працюючи за кордоном. Важливе значення для населення мають сільськогосподарські ресурси. На жаль, ще до війни люди були песимістично*

¹ A folyóiratcikk a Pallas Athéné Domus Meriti Alapítvány támogatásával valósult meg.

налаштовані щодо майбутнього бачення розвитку територіальної громади. Згідно з основним визначенням стратегії сільського розвитку Косинської об'єднаної територіальної громади - можуть бути реалізовані програми економічного відродження, розвитку інфраструктури та активізації населення. В економічному плані туризм і переробна промисловість потребують паралельного розвитку.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, Косино, економічний розвиток, реформа, стратегія, сільська місцевість.

JEL Classification: O13, O16, O18, R 22

Absztrakt. Az ukrajnai közigazgatási reform jelentős hatást gyakorolt Kárpátaljára. A tanulmány célja, hogy a reformot követően mutassunk be egy lehetséges vidék- és gazdaságfejlesztési stratégiát, mely alkalmas lehet e rurális térség kitörési pontjainak és fejlesztés konkrét elemeinek a megismerésére. Mivel friss változásokról beszélünk – melynek normál kibontakozását megzavarta a háborús helyzet – így sem korábbi, sem ez a tanulmány nem vállalkozott arra, hogy megyei szinten feltárja ezt a fejlesztési elképzelést. Mégis mintaként és „első fecskeként” bemutatjuk a Mezőkaszonyi Kistérség példáját, ahol egy kérdőíves kutatás, a helyi adminisztráció adatai és a kutatók terepismerete biztosította a háttérismeretet ahhoz, hogy egy komplex gazdaságfejlesztési stratégiát alkossunk. Ez a stratégia bemutatja a kistérség probléma- és céljait, kitörési pontjait és a konkrét ágazati példákat, amiben érdemes lenne további fejlesztéseket megvalósítani. A Mezőkaszonyi Kistérség Kárpátalján található, Ukrajna egyik legnyugatibb pontján, a jelenlegi Beregszászi-járás területén. A kistérség országos szinten ismert a termál-turizmusáról, mivel a „Kosino” márkanév Ukrajnán belül az egyik legnívósabb termálfürdőt juttatja eszébe a pihenni vágyóknak. A kistérség közel 10 ezer fővel rendelkezett és kb. 10 ezer hektáron terül el. 8 település közül Mezőkaszony a legnagyobb, bár nincsenek szignifikáns különbségek. A háttérelvezésből megállapítható, hogy a lakosság alacsony jövedelemmel rendelkezik, amiből nincs elégséges megtakarítás saját vállalkozás indításához. Ezért a családokból sokan külföldi munkavégzéssel teremtik elő a jövedelmet. A lakosság számára fontosak az agráradottságok. A települések jövőképe vonatkozásban sajnos pesszimisták voltak az emberek már a háború előtt is. A Kaszonyi Kistérség vidékfejlesztési stratégiájának központi meghatározása szerint gazdaságélénkítési, infrastruktúra-fejlesztési és a lakosságot aktivizáló programokat lehetne végrehajtani. Gazdasági vonatkozásban párhuzamos fejlesztésre szorul a turizmus és mezőgazdasági feldolgozóipar.

Kulcsszavak: kistérség, Kaszony, gazdaságfejlesztés, reform, stratégia, vidék.

Abstract. The administrative reform in Ukraine had a significant impact on Transcarpathia. The aim of the study is to present a possible rural and economic development strategy after the reform, which may be suitable for learning about the breakthrough points and specific elements of development in this rural area. As we are talking about recent changes - the normal unfolding of which was disrupted by the war situation - the obtained results are important for the further development of the territories. The basis of the study is the Kossonsky United Territorial Community (UTC), where a questionnaire survey and data from the local administration provided the background knowledge to create a complex economic development strategy. This strategy presents the problem and target tree of the micro-region, the breakpoints and the specific sectoral examples in which further improvements would be worthwhile. The Kossonsky UTG is in Subcarpathia, at one of the westernmost points of Ukraine, in the territory of the current Beregovo district. The sub-region is known for its thermal tourism, as the brand name "Kosino" reminds those who want to relax of one of the most prestigious thermal baths in Ukraine. The small region had nearly 10,000 people and approx. It covers 10,000 hectares. Kosson is the largest locality among the eight settlements, although it doesn't much differ from others. Based on the analysis, it can be concluded that the population has a low level of income, and as a result - there is not enough savings to start one's own business. Therefore, many families generate income by working abroad. Agricultural resources are important to the population. Unfortunately, people were pessimistic about the future vision of the settlements even before the war. According to the central definition of the rural development strategy of the Kossonsky UTG, economic revitalization, infrastructure development and population activation programs could be implemented. In economic terms, tourism and the agricultural processing industry need parallel development.

Keywords: *unified territorial community, Kosson, economic development, reform, strategy, countryside.*

A probléma felvetése általánosságban. Ukrajnában az elmúlt években jelentős reformok történtek, melyek között kiemelt fontosságú volt a közigazgatás átszervezése. Azért is számottevő ennek a hatása, mert nem csak országos jelentőséggel bírt, hanem meghatározta a nagyvárosoktól, a legkisebb vidéki falvakig a közigazgatást és végső soron az emberek, vállalkozások életét is. Ez a hatás a határmenti magyar közösségek életét is elérte, az önszerveződő kistérségek nagyobb autonómiát, de több felelősséget és teherviselést is kaptak. Tehát egyaránt volt pozitív és negatív hatás, melynek kibontakozásához normál körülmények lettek volna jobb, sajnos, azonban, a háború ezt a folyamatot kettévágta. Jelen tanulmányban a háború előtti gazdasági életképet mutatjuk be a Mezőkaszonyi kistérség primőr kutatásán keresztül.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A közigazgatási reformként ismert decentralizációs politika hosszú éveken keresztül napirenden volt Ukrajnában. A 2015. évi, *A területiális közösségek önkéntes egyesüléséről* szóló törvény előírása szerint önkéntes alapon kellett, hogy megvalósuljon a reform. Azonban évekig nagy előrelépés nem következett be. Első lépésben önkéntes alapon 2016-ig 368 új, „egyesült területi önkormányzat” létrehozása volt előirányozva (www.minregion.gov.ua). A „területi önkormányzat” fogalma kissé zavaró: egyrészt az ukrán „hromada” szó községet jelent – mai magyar szóhasználatban tehát joggal lehetne „települési önkormányzatról” is beszélni, másrészt az „egyesült területi önkormányzat” adott esetben vagy fél járásnyi nagyságrendű és központi, városias jellegű települése mellett számos falvat, hajdan önálló községet is magába foglalhat (Brenner, 2017).

A Kárpátaljai Megyei Tanács Városvezetési és Regionális Igazgatósága és a reformot lebonyolító irodája eredeti tervéhez képest 51-ről 2019 szeptemberére 60 kistérségre nőtt. Amit viszont az Ukrán Miniszteri Kabinet visszaküldött csökkentés céljából, de utána már változtatás már nem valósult meg, s 2019 késő őszén megtartották az első választásokat (Molnár D., 2021). Ekkor alakult meg a Mezőkaszonyi Kistérség is a környező településekhez képest elsőként. Ezt a lépést azért is kellett megtenni, mert az előzetes tervek alapján ez a kistérség sem volt betervezve, hanem vagy a Bányai, vagy a beregszászi kistérség részét képezték volna ezek a települések. Végül az 1. ábrának megfelelően rajzolódott ki Kárpátalján a kistérségek a 2020-as közigazgatási reformot követően.

A Kaszonyi Kistérség a Beregszászi járásban található további hét kistérséggel együtt. Három szomszédja van: a Bányai, Bégányi és Gorondi Kistérségek. Kárpátaljai viszonylatban is az egyik legtöbb magyar a Kaszonyi Kistérségben van, a szomszédok közül pedig a Bégányi Kistérségnél van ilyen magas magyar nemzetiségi arány.

A cikk céljai. A közigazgatási reform jelentős változásokat okozott az országban, így Kárpátalján is. Ennek tudatában e tudományos cikk által megfogalmazott céljaink a következők:

1. Egyrészt az, hogy bemutassuk a *reform okozta változásokat általánosan, annak történetét és alakulását.*

2. A téma nagysága nem teszi lehetővé, hogy nagyrégiós helyzetfeltárását adjunk közzé e cikk keretei között, ezért fókuszáltunk *egy kistérség, Mezőkaszony, helyzetére és fejlesztési lehetőségeire*.

3. A munka központi részével *mintát szeretnénk adni arra, hogy miként kellene ezeknek az újonnan megalakult kistérségeknek a stratégiai elemzését elvégezve egy komplex gazdaság- és vidékfejlesztési tervet készíteni*.



1. ábra. Kárpátalja járási felosztása és kistérségei a 2020-as közigazgatási reformot követően.

Forrás: Molnár D., 2021 (www.decentralization.gov.ua alapján).

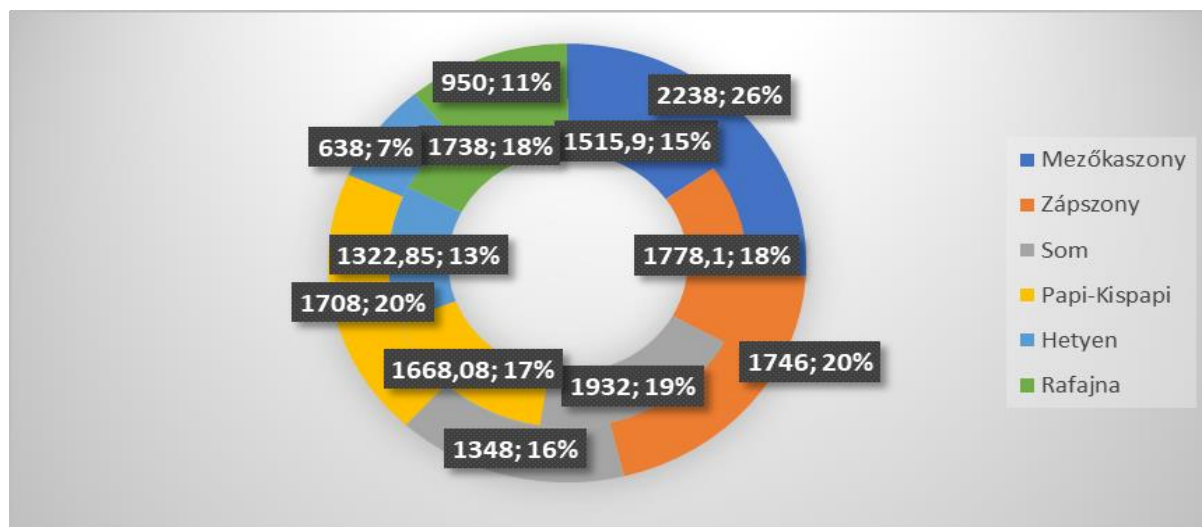
A kutatási eredmények bemutatása. A kutatás konkrét eredményei az alábbiakban mutatjuk be olyan formában, hogy először a kistérség történetét, majd a kutatás módszertanát, eredményeit, illetve a fejlesztési stratégiai legfontosabb irányait mutatjuk be.

Kistérség rövid bemutatása. A Mezőkaszonyi Kistérség története egyszerre nagyon új és régi is. Ugyanis a független Ukrajna keretein belül Kárpátalja megyében, (1. ábra), a beregszászi járásban található településcsoport 2019-ben kapta meg az engedélyt, hogy a közigazgatási reform keretében egy kistérséget alkosson. Viszont már a 19. században is volt ún. Mezőkaszonyi-járási, ami az itt található 8 településen kívül további több tucat olyan településből áll, ami a mostani bátyui-, dobronyi-, bégányi kistérségekhez tartozik, valamint az anyaországi vásárosnaményi járás („csonka bereg”) falvait foglalta magában.

Mezőkaszony és a környéke ősrégi magyar település-csoport. A Nagy Magyar Alföld északkeleti peremén, egy vulkanikus dombvonulat alján, a tengerszint fölött 112 méter magasságban fekszik.

Egyes kutatók szerint 1086-ban Szent László magyar király katonái itt, Kaszony környékén arattak döntő győzelmet az országba betörő kun hordák fölött; később ennek a diadalnak az emlékére alakították át templommá azt a kis kápolnát, amely már korábban itt állt, s amelynek helyén ma a református templom áll. A Kaszony elnevezést - így tartja a szájhagyomány - az említett kápolna „védőszentjéről”, Szent Katalinról, azaz „Kata-asszony”-ról kapta. (Lehoczky, 1881-1882). Mezőkaszonyban évszázadokon át élénk kereskedelem zajlott. Híresek voltak az országos vásárok.

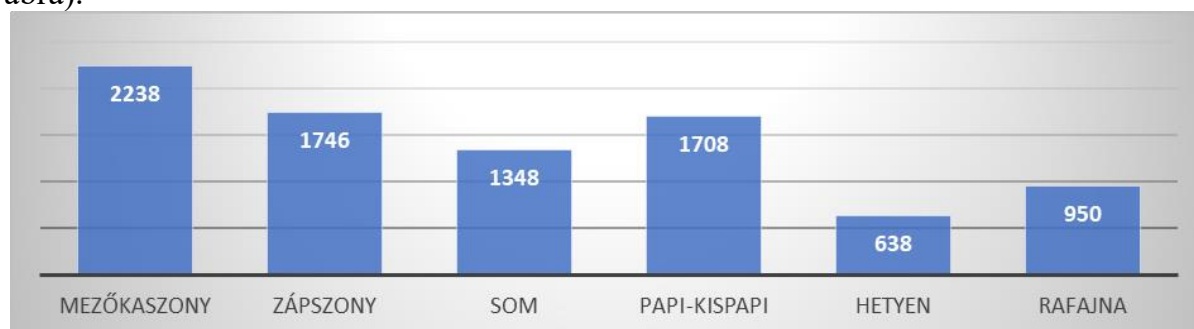
Ezeket évente négy alkalommal tartották meg. Tucatnyi kisebb-nagyobb magántulajdonú vegyesbolt működött a községben, volt itt hentes és mészáros, fa- és vaskereskedés, cukrászda, illatszerbolt, megvásárolható volt itt a készruha és gyári lábbelit is árusítottak. Egyazon épületben talált helyet a könyvnyomda, a könyv-, papír- és írószer-kereskedés. Szabók, cipészek, kádárok, asztalosok, kovácsok, fodrászok, kerékgyártók, és más mesteremberek hada kínálta áruját, illetve szolgáltatását. Mezőkaszonyban a kereskedelemnek és vendéglátásnak is hagyományai vannak. A XIX. század elejétől kezdődően igen népesek a december hatodikán, Miklós napján tartott sertésvásárai.



2. ábra. Mezőkaszonyi Kistérség területének (belső kör) és lakosságának megoszlása (külső 2021-ben (adatok hektárban és főben).

Forrás: Mezőkaszonyi Községi Tanács, 2021.

A 2019-2020 között zajló közigazgatási reform átalakította Mezőkaszony és térségének közigazgatási rendszerét is (2. ábra). Az egykori Mezőkaszonyi-járás joggal pályázott arra, hogy a térség falvai ne más kistérségekhez csatlakozzanak, hanem önálló közigazgatási egységet, jelesen a Mezőkaszonyi Kistérséget alapítsák meg. A kistérség teljes területe közel 10 000 hektáron fekszik, az alábbi bontásban (3. ábra).



3. ábra. Mezőkaszonyi Kistérség településeinek lakossága száma 2021-ben.

Forrás: Mezőkaszonyi Községi Tanács, 2021.

Mezőkaszony lakóinak száma 1870-ben 1529, 1944-ben mintegy 3500 fő volt. Ma viszont már csak 2370 fő lakja, mely körülbelül 6 százalékkal kevesebb, mint 16 évvel ezelőtt volt (2370 fő). Azonban itt fontos megjegyezni, hogy a községnél hivatalosan bejelentett lakosok egy jelentős része életvitelszerűen nem tartózkodik a településen.

Az utóbbi évek átlagában a faluban 24 gyerek született, ami 10‰-es születési rátának felel meg, és ez jócskán elmarad a járási átlagtól. A halálozás megfelelő értéke 34 fő/évet (14‰-et) tett ki, ami viszont magasabb a járási átlagnál. A kettő együttesen évi átlagban 10 fős népességcsökkenést, azaz -4‰ értékű természetes szaporodást eredményezett. Ugyancsak egyértelműen negatív volt az utóbbi évtizedben Mezőkaszony vándorlási mérlege.

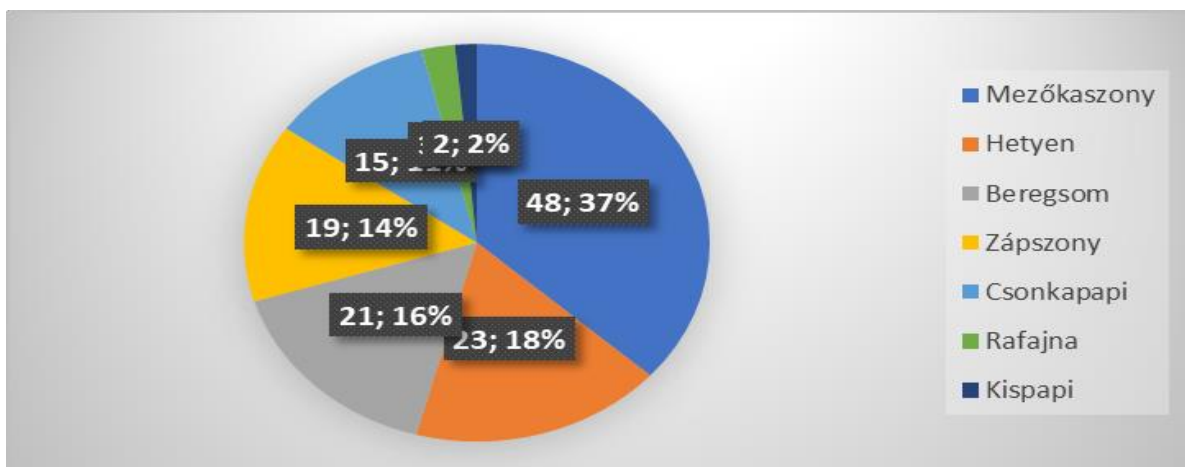
Mindezek a számok gyökeresen megváltoznak a 2022-es évet követően, ugyanis a februárban kirobban orosz-ukrán háború sajnálatos módon nagyban átrajzolja a demográfiai viszonyokat. Hogy ez milyen mértékű lesz, a jelen tanulmány időszakában még nem állapítható meg.

Lakossági felmérés fontosabb következtetései

Először vizsgáljuk meg a kutatás háttérét és az alkalmazott vizsgálati módszereket.

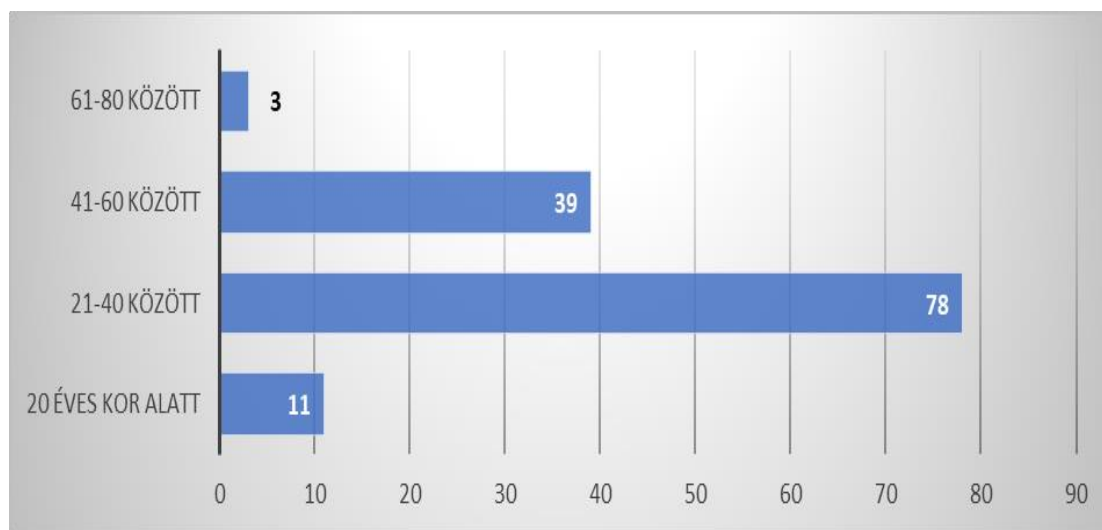
A felmérés online formában valósult meg 2021 nyarán. Mivel a tanulmány egyik szerzője a kistérség lakosa, de egyben a kistérség egyik képviselője is, így lehetőség volt arra, hogy első sorban a kaszonyi lakosságot, de a képviselő testületen és a személyes ismeretségi körön keresztül a többi 5 településen is terjeszthetővé váljon a kérdőív űrlapja.

A kutatási időszak egy hónap volt, ez alatt az időszak alatt 132 válasz érkezett (4. ábra). A válaszokat hét település lakossága tudta kitölteni, de mivel közigazgatásilag Csonkapapi és Kispapi mindig is egy szerves egységet alkotott, s Kispapiból csupán három válasz érkezett, így az észszerűség és a reprezentativitás céljából ezt a két települést egybe vontuk. A válaszok települési megoszlását az alábbi ábra szemlélteti. Az ábrából látható, hogy a legtöbben Mezőkaszonyban töltötték ki (48 fő, 37%), ami nem meglepő mert kistérségi központ, legnagyobb település (és a kutató lakhelye). A kérdőívet zömében nők töltötték ki (65 % nő, 35 % férfi). Az online kérdőív sajátossága, hogy inkább a fiatalabb korosztály adott választ, viszont ez nem befolyásolja a kutatási értéket, mivel főleg ez a célcsoport véleménye releváns a fejlesztési tervek vonatkozásában.



4. ábra. Kérdőívet kitöltők aránya a kistérség települései között.

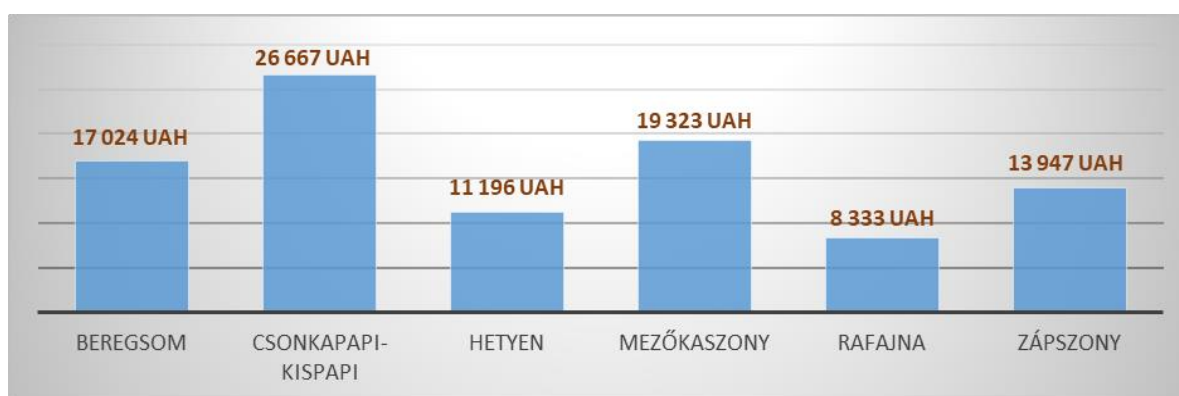
Forrás: Saját szerkesztés.



5. ábra. Korcsoporti megoszlás a kitöltők között.

Forrás: Saját szerkesztés.

A válaszok alapján a becsült statisztikai átlag 35 év (elégé magasabb változékonysággal, 35 %-os relatív szórás) (5. ábra). A korosztályból adódik, hogy a válaszadók zöme házas (68 %), közel $\frac{1}{4}$ -e nőtlen/hajadon (elvált, élettársal él válaszlehetőséget elenyésző számban jelölték be). A családtagok számát tekintve az átlag 4,25 fő lett (32 %-os változékonysággal). Ebből a kiskorúak átlagos száma a teljes sokaságra nézve 1,1 fő, viszont ebbe benne vannak azok is, akik még nem házasok, illetve nincsenek gyerekeik. Azok, akik kiskorú gyerekekkel élnek egy háztartásban 44 főnek egy, 26-nak kettő, és csupán 6 főnek van három és szintén 6-nak háromnál több kiskorú családtagja. Ennél a mintánál az átlag viszont már 1,75 fő, ami még mindig alatta van a 2,2-es reprodukciós minimum küszöbnek, bár magasabb, mint az átlagos európai érték.



6. ábra. Családok jövedelmi viszonyai.

Forrás: Saját szerkesztés.

A minta fele-fele arányban oszlik meg a középiskolai (50,4 %) és felsőfokú végzettséggel (47,3 %) rendelkezők között.

A lakossági felmérés keretében a térség legfontosabb erőforrásnak, a humán tényezőnek az attitűdjeit vizsgáltuk, melynek alapján a főbb megállapítások a következők:

- **jövedelemforrás:** hivatalos munkahely, nyugdíj és külföldi munka a család három leggyakoribb jövedelemforrása. Mezőgazdaságot a válaszadók 17 %-a jelölte meg, vállalkozásból származó jövedelmet pedig csak 13 %.

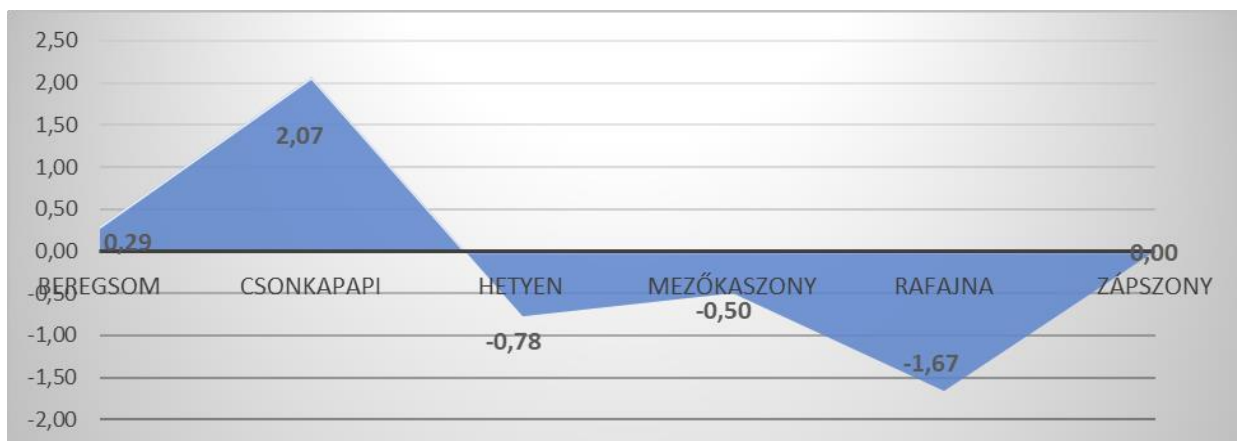
- **munkahelyek számát tekintve** 1,9 átlagos állás jött ki (1 és 2,6 közötti települési szórással), a család havid jövedelmét illetően pedig közel 20 ezer UAH, de itt is jelentős eltérések voltak tapasztalhatóak a települések között (6. ábra).

- **vagyoni-jövedelmi helyzet dinamikája:** a mérés központi átlaga a stagnálást (7. ábra), egy kis javulást mutatta ki (0,5-es átlag érték = 0 stagnálás, 0-5 skálán), de pl. Csonkapapi esetében a legmagasabb érték (2,07) a javult kategóriába helyezi, szintén kicsit javult Beregsom (0,29), addig Rafajna (-1,67) esetében nagyon romlott, Mezőkaszony (-0,5), Hetyen (-0,78) pedig kicsit romlott a jövedelmi helyzet. Zápszonyban pedig stagnál (0 átlag).

- **vállalkozói hajlam** nem nagy mértékben, de egyformán megtalálható az egyes településeken, viszont a tökehiány a döntő ok, ami miatt nem kezdtek bele (1. táblázat). A leginkább preferált ágazat a mezőgazdaság, majd a kereskedelem és a turizmus követi.

- **a település fejlődési indexét** a lakosság úgy állapította meg, hogy Mezőkaszony (0,9) és Zápszony (0,5) volt némi előrelépés az elmúlt 5 évben, míg a többi településen közepes (Beregsom), vagy jelentős (Hetyen és Rafajna, Csonkapapiban pedig a legnagyobb) visszaesés volt. Hasonló eredmény született azzal kapcsolatban, hogy hogyan ítélik meg saját településünk fejlődését a többiekéhez viszonyítva.

- **összességében megállapítható,** hogy a Mezőkaszonyi Kistérség lakosságának véleménye a saját gazdasági helyzetéről vegyes, sajnos többségben vannak azok, akik negatív tapasztalatokkal rendelkeznek az elmúlt évekről.



7. ábra. Vagyoni, jövedelmi változás átlag-indexei.

Forrás: Saját szerkesztés.

1. táblázat. Szektoronkénti vállalkozói hajlam megoszlása.

Ágazati kategória	Válaszadók száma	Megoszlás, %
Mezőgazdaság	35	26,7
Kereskedelem	21	16,0
Turizmus, vendéglátás	14	10,7
Ipar	10	7,6
Egyéb (művészet, fodrászat)	2	1,6
Nem tudok/kívánok válaszolni	24	18,3

Forrás: Saját szerkesztés.

Stratégiai elemzés

A térség általános, majd pedig lakossági helyzetértékelését követően ennek a fejezetnek a célja, hogy felvázoljam a lehetséges fejlesztési lehetőségeket. Az elemzés középpontjában az agrárium van, viszont, ahogy a későbbiekben látni fogjuk a kistérség esetében szétválaszthatatlan a mezőgazdaság a turizmustól és az egyéb gazdasági ágazatoktól.

Az első egységben egy átfogó képet próbálok mutatni a kistérség kihívásairól, majd az egyes beavatkozási pontokról. Ezt követően az agrár- és vidékfejlesztési kitérési pontokat mutatom be fókuszálva a gyümölcs és zöldségtermesztésre, a borászat kiaknázatlan lehetőségeire. A fejezet zárásaként a kapcsolódó gazdasági ágazatok potenciálját értékelem.

Probléma- és cél-fa elemzés

A kistérség agrárfejlesztését nem lehet különválasztani a terület komplex fejlesztési értékelése nélkül. Az előző fejezetekben bemutatásra került a kistérség történeti fejlődése, jelenlegi helyzete, valamint a helyi statisztikák és a lakosságban végzett felmérés alapján egy átfogó helyzet- és jövőkép tárult elénk.

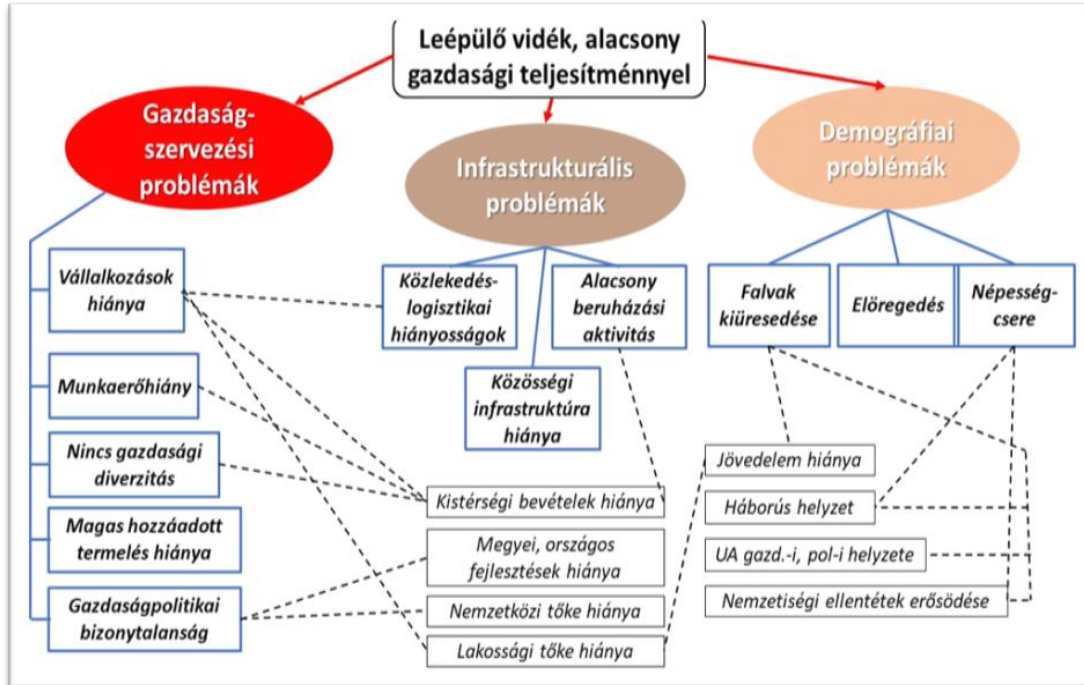
A szakirodalmi áttekintésben már szóba került a probléma- és cél-fa módszertanának az ismertetése. Most ebben az alfejezetben konkrétan a kistérségre kihegyezve hasznosítom ezt az elemzési eszközt.

A stratégiai tervezés alapját a megfelelő célok kijelölése adja. A SWOT-elemzés és egyéb alternatívái pedig betekintést nyújtanak a terület gyengeségeibe és veszélyeibe, tehát a probléma gócpontokba. Fontosnak tartottam ezért bemutatni, hogy a Mezőkaszonyi Kistérség esetében melyek a főbb probléma területek (csomópontok), mert ennek tudatában tudjuk a beavatkozási területeket (célok) kijelölni. Most nézzük meg először a probléma-fát.

A probléma-fa logikája a gyökér-, alapproblémák feltárását mutatja, de a „lombozat” már egy szerteágazó probléma-halmazt tár elénk. Tulajdonképpen ezek az összetevők azok, amelyeket a lakosság, a helyi vezetők és jómagam, mint helyi lakos megfogalmaztunk a mindennapokban:

- hiányos a kistérség saját bevétele (helyi adók, szegényes vállalkozói réteg);
- elmaradnak az országos, megyei fejlesztések (pl. úthálózatban, egyéb közösségi infrastruktúrában), e mellett gazdasági és politikai instabilitás is jellemző (főleg most a háborús helyzet felfokozódásával);
- nincsenek nagyobb országos és nemzetközi tőkebefektetések,

- elszegényedő lakosság, mely egyben mutatja az elvándorlás és az elöregedés negatív tendenciáit;
- fokozódik a nemzetiségek közötti ellentét;
- hiányos a helyi menedzsment kompetenciái és a fejlesztéshez való hozzáállása.



8. ábra. Probléma-fa a Mezőkaszonyi Kistérség vonatkozásába.

Forrás: Saját szerkesztés.

E nehézségek alapján **három fő stratégiai probléma-csoportot** (8. ábra) lehet beazonosítani:

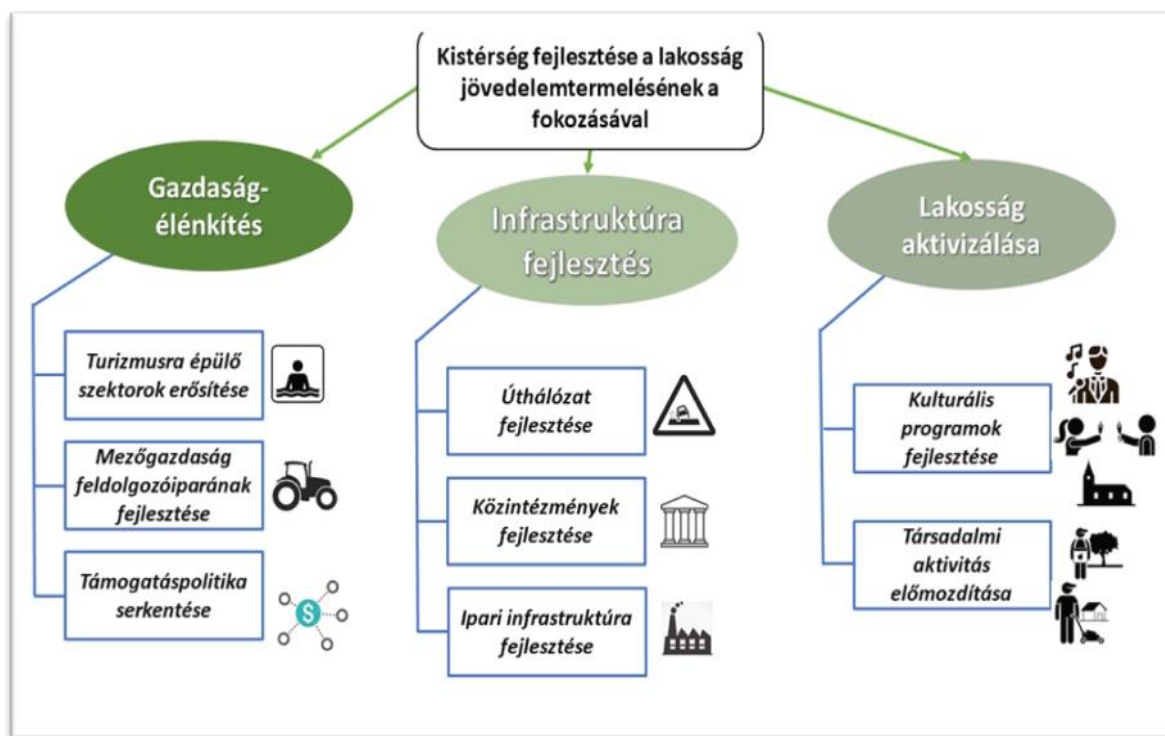
1. **Gazdaság-szervezési problémák:** vállalkozások hiány, munkaerőhiány, nincs gazdasági diverzitás (ami azt jelenti, hogy erősen a turizmusra épült a térség néhány falujának a terve, s nincs mellette mezőgazdasági feldolgozóipar, egyéb ipari, kereskedelmi tevékenység), és általános probléma, hogy a teljes országban, Kárpátalján, s így vidékünkön is jelentős a politikai és gazdasági instabilitás (ez utóbbi esetben nincs saját beavatkozási lehetőség).

2. **Infrastrukturális problémák:** *egyrészt* a kisebb falvak szinte teljesen megközelíthetetlenek (közlekedéslogisztikai nehézségek), *másrészt* évtizedek óta kevés fejlesztés valósult meg a közösségi infrastruktúrában (állami intézmények, kultúrházak stb.), *harmadrészt* pedig a régi kolhozok megszűnésével a gazdasági épületek, raktárak folyamatosan leépültek és érdemi fejlesztés nem valósult meg ezen a területen.

3. **Demográfiai problémák:** ez a terület az egyik legnagyobb veszélyforrás hosszú távon, ugyanis a kisebb falvak (Hetyen, Rafajna) szinte teljesen elnéptelenedhet, a nagyobb közösségekben pedig népességcsere, elöregedés várható (Kaszony, Zápszony, Som esetében a magyar népesség helyett ukrán, valamint a cigányság növekedése várható). Az elnéptelenedés következtében csökken a munkaerő, ami tovább nehezíti a meglévő vállalkozások működését és újak alapítását a térségbe.

Ennek értelmében tehát gazdasági, infrastrukturális és demográfiai területeken kell beavatkozni a fejlesztési stratégián keresztül a Mezőkaszonyi Kistérség életében minél hamarabb és minél nagyobb hatatósággal.

A következő ábra összefoglalja, hogy melyek azok a **célterületek, ahol ezeket a fejlesztéseket kívánatos folyósítani.**



9. ábra. Cél-fa a Mezőkaszonyi Kistérség vonatkozásában.

Forrás: Saját szerkesztés.

A problémákat két csoportra lehet választani annak megfelelően, hogy mely területek esetében van lehetőség helyben hathatós változást elérni (helyi menedzsment diplomáciája, megyei és magyarországi fejlesztési forrás integrálása stb.) és melyek azok, amelyek országos, sőt napjainkban globális tényezők, melyek, mint külső hatások jelentős befolyással vannak ránk, de nincs lehetőségünk változtatni rajta (pl. a háború, a nemzetiség ellentétek, a halmozódó ukrain gazdasági válságok stb.).

A **cél-fa struktúra** szimmetrikusan a problémáival **három tényezőre** reflektál:

1. **Gazdaságélénkítés.** Ennek kapcsán a beavatkozási területeket szintén három tényezőre lehet bontani:

a. *Turizmusra épülő szektorok erősítése.* Nem lehet elmenni amellett, hogy a kaszonyi kistérség legfontosabb adottsága a termásvíz és az itt meglévő több 10 millió dollár értékű beruházás, mely az ország egyik legnagyobb turisztikai attrakciójává nőtte ki magát. Viszont a helyi lakosság nem használta ki ennek a potenciálját sem a turisztikai szálláshelyek, sem vendéglátóhelyek, sem pedig a mezőgazdasági és egyéb kézműves, szuvenír termék előállítására és szolgáltatására terén.

b. *Mezőgazdaság feldolgozóiparának fejlesztése.* A helyzetelemzési részben kifejtettem, hogy egyes települések a szántóföldi növénytermesztésben, míg mások a zöldség, és gyümölcsstermesztésben érvényesülő gazdák vannak jelen. Viszont

mindenkinél igaz az, hogy csak primőr termelés jellemzi őket és nincs feldolgozó szektor. Ezért nagyon fontos, hogy a térség diverzifikált, magas hozzáadott értékű vállalkozásokkal és termelő egységekkel gyarapodjon.

c. *Támogatáspolitikai serkentése.* A háború és a pandémia előtt években igen jelentős anyaországi források érkeztek Kárpátaljára. A mezőkaszonyi térség az egyik legnagyobb magyar népességgel rendelkező vidék. Sajnos sem a vállalkozások, sem az önkormányzat nem tudott kellő összeget lehívni ezekből a forrásokból. Fontos, hogy a térség vezetésének a menedzsment-szemlélete úgy fejlődjön, hogy jó kapcsolatokat ápoljon (főleg ezután) a helyi hatalommal, de képes legyen magyarországi és EU-s források lehívására is.

2. *Infrastruktúra-fejlesztés.* Ez a fejlesztési irány szintén három egységben foglalható össze:

a. *Úthálózat fejlesztése.* Amíg a Jánosi-Csap főútvonalat teljeskörű minőségi úthálózattal fejlesztették, ami áthalad a kaszonyi kistérségen is, addig a falvakba vezető megyei és helyi utak rendkívül rossz állapotban vannak (Kaszony-Papi-Hetyen, Zápszony-Rafajna, Som-Kastanovó). Ezek fejlesztésére a jelenlegi helyi büdzből nincs fedezet, megyei szinten pedig a háború előtt is csak halovány ígéretek voltak. Amíg ezek a települések kvázi elvannak zárva a külvilágtól, elképzelhetetlen bármilyen egyéb fejlődésről beszélni.

b. *Közintézmények fejlesztése.* Ezen a területen is voltak pozitív eredmények, főleg a kaszonyi középiskola (Arany János Líceum), óvoda, rendelő anyaországi támogatásból megvalósuló, valamint ravatalozó és kultúrház helyi költségvetésből való teljeskörű fejlesztései tekintetében. Viszont Hetyenben, Papiban, Somban, Rafajrán alig valósult meg bármilyen fejlesztés, illetve pl. Somban nincs is helyi kultúrház. Ezeknek a fejlesztése is fontos az élhető vidék nézőpontjából vizsgálva.

c. *Ipari infrastruktúra fejlesztés.* A kaszonyi településrendezési terv távlati elképzelésében a magyar-ukrán helyi határátkelő forgalma egy elkerülő út segítségével kerülné ki a település központját. Ennek az útnak a mentén elképzelhet logisztikai infrastruktúra fejlesztés. Továbbá Zápszonyban a helyi vasúti terminál estében a normál és keskeny nyomtáv esetében is további logisztikai infrastruktúra fejlesztéssel lehetne ipari és kereskedelmi potenciált növelni. Valamint minden település megöröklött a szovjet időből mezőgazdasági telepeket, raktárakat, mely a kolhoz megszűnése után részben helyi vállalkozók használatába került, de több esetben csak az enyészeté lett. Ezeknek a fejlesztése fontos lenne a mezőgazdasági feldolgozóipari fejlesztéssel összekapcsolva.

3. *Lakosság aktivizálása.* Minden gazdasági és infrastrukturális fejlesztés csak akkor képzelhető el, ha van fogadóképes helyi lakosság. Talán az egyik legnehezebb kérdés ez napjainkban, mert az elmúlt években (pandémia) és főleg az utóbbi két hónapban (háború), annyi fiatal és középkorú hagyta el a térséget, mint összesen az elmúlt 15 esztendőben. Munkaképes, fiatal lakosság nélkül pedig nem lehet gazdaságot építeni. Ezért egyrészt fontos, hogy akik még otthon maradtak, *felkaroljuk, mentőprogramokat alakítsunk ki, segítsük a vállalkozásukat alacsony helyi adókkal, valamint folytatódjanak azok a gazdaságélénkítő programok*, amelyek az elmúlt években megjelentek (Egán Ede program). A családokat főként a jövedelem tartja az adott térségben, de fontos, hogy legyen olyan *kulturális, társadalmi élettér* is, ami komfortosabbá, élhetőbbé teszi az adott vidéket. Ezért fontosnak tartom, hogy olyan kulturális fesztiválok, hagyományörző programok, civil és egyházi kezdeményezésű



rendezvények legyenek, amelyek összefogásra, kezdeményező készség növelésére serkentik a helyieket.

2. táblázat. Mezőkaszonyi stratégiai fejlesztésének koncepciója.

Átfogó cél	Mezőkaszonyi Kistérség fenntartható gazdasági fejlesztése a meglévő természeti, humán és környezeti erőforrásaira alapozva a helyben maradás ösztönzése és az életszínvonal növelése érdekében.		
Kitörési ágazatok	„Látogatható Kaszonyi Kistérség” - Turizmus	„Termelő Kaszonyi Kistérség” - Gyümölcsstermesztés és feldolgozó-ipar	„Megéledő Kaszonyi Kistérség” – kulturális és társadalmi fejlesztés
Beavatkozási területek	Turisztikai kínálat bővítése	Szőlő-, borgazdálkodás, gyümölcsstermesztés fejlesztése	Kulturális események szervezése;
	Kaszony-arculat fejlesztése	Kézműves termékek termelése, kapcsolódva a turisztikai ágazathoz	Sportkultúra fejlesztése
		Kisüzemek fejlesztése	Társadalmi felzárkóztatást segítő programok
Cselekvési pontok	Szezonális fesztiválok; Kiállítások, vásárok	Csemege és borszőlő telepítési projektek	Fesztiválok, vásárok, kiállítások szervezése
	Lovas-turizmus fejlesztése; Zöld- és mini-bakancsos turistautak szervezése (Termálfürdő-Kaszony)	Borgazdálkodás fejlesztése	Táncházak és a kulturált szórakozást segítő alkalmak szervezése
	Bor-ösvény kialakítása; Tájvédelmi-tanösvény kialakítása	Őszi- és kajszi-barack termelés növelése és egyéb gyümölcsfajták fejlesztése	A régi mozi és mellette lévő park sportcentrummá való alakítása;
	Múzeum és turisztikai centrum kialakítása	Feldolgozó üzem létesítése;	Középiskola sportinfrastruktúrájának a fejlesztése;
	Három-nyelvű turisztikai információs táblarendszer kiépítése	Kézműves ipari termékek előmozdítása: minőségi bor és pálinkák; méhészeti termékek, szuvenír termékek	Térségi szabadidőközpont, ifjúsági ház kivitelezése
	Forrás és park együttes fejlesztése; Árok-hálózat fejlesztése		
	Közvilágítás és épület-világítás fejlesztése		

Forrás: Saját szerkesztés. GRAVISZ (2016) alapján.

Az átfogó fejlesztési összefoglaló alapján nézzük most meg konkrétan az agár- és vidékfejlesztési kitörési pontokat (2. táblázat).

Kitörési pontok:

Az alábbi fejlesztési stratégia néhány évvel ezelőtt lett megalkotva, akkor még csak Mezőkaszony településre vonatkozóan, de kevés átalakítással alkalmazható a teljes kistérségre nézve is (GRAVISZ, 2016). Természetesen csak az agrárkérdéseket önmagában nincs értelme felvázolni, mert ezek szorosan összefüggenek a turizmussal és a helyi kereskedelmi, logisztikai lehetőségekkel is.

A probléma- és cél-fa fejezetben felvázolt hátrányok és célok alapján a következő beavatkozási területek lehet megalkotni.

Beavatkozási területek:

Erőforrások megnevezése:

- **Turisztikai adottság:** mezőkaszonyi termálfürdő, melynek országos ismertsége van és éves szinten 90-120 ezer vendég fordul meg; Mezőkaszonyi-dombság, mint természetvédelmi övezet;

- **Mezőgazdasági adottság:** a dombvidék jó talaj és kimondottsággal bír szőlő és egyéb gyümölcsök termesztésére; Borgazdaság kialakítása a meglévő pincerendszerek hasznosításával. A többi településen pedig intenzív zöldségtermesztés, valamint szántóföldi növénytermesztés lehet a fejlesztés alapja.

- **Kézműves és könnyűipari vállalkozások megléte:** a turizmushoz köthető felvevő piac jó lehetőséget terem a kézműves termékek megfelelő áron történő értékesítésére;

Fejlesztési lehetőségek.

A célok, kitörési pontok alapján nézzük meg az alábbi táblázatnak megfelelően a kistérség fejlesztési koncepcióját. A táblázat logijája mutatja a stratégia felülről-lefelé történő építkezésének az elképzelését: átfogó cél (hasonló, mint a cél-fánál), kitörési ágazatok (a stratégiai erőforrások mentén fogalmazható meg), beavatkozási területek (ahol a konkrét cselekvési programok csoportosíthatóak), és végül a konkrét cselekvési pontok megnevezése (melyet akár pontosan ki lehet tűzni, dátumozni, a Gantt-diagram módszerével és egyéb projekteszközökkel operatív tervet készíteni).

Most vizsgáljuk meg a legfontosabb agrárfejlesztési témákat a gyümölcs, zöldség, borgazdálkodás specialitásoknál.

Gyümölcs- és zöldségtermesztés, feldolgozás.

Gyümölcsstermesztést és zöldségstermesztést a településeket termőadottságai alapján ketté lehet választani. Amíg **gyümölcsstermesztésre** leginkább a dombosabb lejtők felelnek meg (főleg csonthéjasok, illetve alma), addig **zöldségstermesztés** tekintetében a több település is jó adottságokkal bír, amennyiben az intenzív termesztéstechnológiát használják a gazdák. Így tehát gyümölcsstermesztés tekintetében a mezőkaszonyi és zápszonyi szabad fölterületeken érdemes új beruházásokat megvalósítani, a többi település esetében pedig szabadföldi és hajtatasos zöldség, esetleg gyümölcsstermesztés valósítható meg.

Szőlészet és borgazdálkodás.

Szőlőstermesztési szempontból a Mezőkaszonyi Kistérségnek két kiemelt területe van: a Kaszonyi- és a Zápszonyi-hegy. Ezek a területek voltak a térség történelmi borászatainak a helyei. A továbbiakban vizsgáljuk meg ezeknek a területeknek a szabad kapacitását, pincerendszerét és egyéb adottságait. Majd pedig becslést készítünk a terület fejlesztésével kapcsolatban (költségbecslés), valamint a várható terméshozam piaci viszonyairól.

Kaszonyi és Zápszonyi dombság földkapacitása



Vizsgáljuk meg a kistérséghez tartozó területek földkapacitását a szőlőtermesztés vonatkozásában (3. táblázat).

3. táblázat. Területi kapacitások szőlőtermesztés vonatkozásában a Mezőkaszonyi Kistérségben (2021).

<i>Területi fajták a szőlőtermesztés vonatkozásában</i>	<i>Mezőkaszony</i>	<i>Zápszony</i>	<i>Beregsom</i>
<i>Szőlészetre alkalmas terület (ha)</i>	440	63	75,25
<i>Hány tulajdonos (db)</i>	1025	220	110
<i>Önkormányzatok tulajdonában lévő földterület (h)</i>	40	0	0
<i>Részvényesek tulajdonában lévő földterület (ha)</i>	717,35	0	75,25

Forrás: Mezőkaszonyi Községi Tanács, 2021.

A táblázatból látható, hogy a kistérség két dombterülettel rendelkezik, amelyek közül a Kaszonyi-hegy szabad kapacitása emelkedik ki. Szőlőtermesztésre Kaszonyban 440 hektár áll rendelkezésre, míg Zápszonyban 63 és Somban 75,25 hektár. A kaszonyi terület kevés szabad kapacitású önkormányzati tulajdonnal rendelkezik (40 hektár), viszont ezt a területet nem terheli földtulajdoni rendezés, azonnal hasznosítható különböző befektetésekre. A további 400 hektár viszont több mint ezer kistulajdonos között oszlik meg. A táblázat alsó sorában a teljes kaszonyi földkapacitás (szőlő és szántóföldi termesztés összesen) részről mutatja azt a földmennyiséget, amelyet a kolhozidőszak után a kolhoz munkások, tehát a lakosság részvénytulajdonként megszerezhetett. A zápszonyi és somi lakosság rendelkezik a kistérség másik dombterületének földjeivel. Meg kell jegyezni, hogy ez a terület viszonylag nagyobb része aktív művelés alatt áll, ahol megtalálható szőlő (csemege és bor), valamint alma, cseresznye, barack és egyéb csonthéjas kultúrák.

A fenti információk alapján látható, hogy míg a terület nagysága, s annak kihasználatlansága miatt is a kaszonyi-hegy a leginkább alkalmas arra, hogy új szőlőtelepítési projektek induljanak el.

Pincerendszer.

A szovjet korszakig kb. 30 pince, melyek 20 m-től 100 m-es hosszúságúak voltak, kb. 1500 folyóméter hosszúságban volt pincerendszer. Jelenleg ezek egyike sem funkcionál, s kb. 9 db áll még rendelkezésre olyan formában, hogy helyreállítható, illetve vállalható költségekkel alkalmassá lehet tenni hatékony tárolóhellyé.

Szőlő- és borgazdaság beruházási lehetősége.

A fentiek alapján látható, hogy a Mezőkaszonyi Kistérség borászati múltja igen jelentős, a kapacitások föld és pincerendszer tekintetében még ma is számottevő (ha nem is olyan mértékben, mint a kolhozosítás előtti időszakban volt).

Jelenleg a Kaszonyi-hegy szabad kapacitása teszi indokolttá, hogy ezeken az egykori szőlőültetvényeken valósuljanak meg új, hatékony telepítések (10. ábra). A Somi-hegyen jelenleg is van két nagyobb parcella, ahol vegyes gyümölcsstelepítések valósultak meg az elmúlt években (közte van szőlő is), de Kaszonyban csak néhány háztáji gazdaságban vannak új telepítések, s a legtöbb családnál csak régi, direkttermő ültetvények maradtak fent.



10. ábra. Kaszonyi-hegy szőlőtermesztési területe.

Forrás: Saját szerkesztés. (by Google).

Érdeemesnek találok elindítani az önkormányzat tulajdonában lévő 40 hektáros területen a beruházást, amit tovább lehet bővíteni a magántulajdonosok földjeivel.

Jelenleg abban a helyzetben vagyunk, amikor sok család már vagy nem él itthon, vagy idős emberek birtokolják, esetleg a fiatalabb generáció nem lát perspektívát a szőlőművelésben. Ezért nem életképes elgondolás elvárni azt, hogy visszatérjen Kaszonyba a régi idők borászata. E helyett inkább egy, vagy több modern termesztési és technológiával rendelkező borgazdaságok kialakítása lenne célszerű (4. táblázat).

4. táblázat. Telepítés költségterve (ezer UAH).

<i>Területi számítás alapja (ha)</i>	<i>1</i>	<i>40</i>
<i>Telepítési költség (eUAH)</i>	350	14000
<i>Művelési költség (1 év) (eUAH)</i>	60	2160
<i>Művelési költség (2 év) (eUAH)</i>	65	2340
<i>Művelési költség (3 év) (eUAH)</i>	70	2520
<i>Művelési költség (4 év) (eUAH)</i>	75	2700
<i>Állóeszköz vásárlás (eUAH)</i>	-	1000
<i>Ingatlanfejlesztés (pince) (eUAH)</i>	-	800
<i>Egyéb költségek (eUAH)</i>	-	300
<i>Beruházási és művelési költségek összesen: (eUAH)</i>	620	25820

Forrás: Saját szerkesztés.



Beruházási igény.

A közelmúltban egy felkérés kapcsán volt lehetőségem a fent említett 40 hektáros terület részletes beruházási költségelemzését megvizsgálni. A szakdolgozat terjedelmi korlátjai és bizalmas információk miatt sem áll módomban a teljes projektleírást bemutatni, de a főbb információkat az összkép miatt szeretném közölni.

A telepítés, állóeszközvásárlás, ingatlanvásárlás és működtetési költségeket 2021-es évi árakon becsülve az alábbi táblázat szerint költségekkel számolhatunk. A számításokat egy hektáros és a 40 hektáros percellára nézve lettek kiszámítva.

A költségek becsült értéke ukrán hrivnyában kb. 23-27 millió UAH 40 hektár vonatkozásában, ami forintban számolva kb. 250 milliós befektetést tesz ki. A teljes összeg tartalmazza:

- a telepítési költségeket (3,5 millió forint hektáronként, 14 millió HUF a 40 hektár),
- a működtetési költségeket (600-750 ezer Ft/év),
- az állóeszközök, gépek, berendezések beszerzését (kb. 9-10 millió Ft),
- ingatlanfejlesztést, ami alatt a pince, présház, egyéb raktárkapacitást jelent (kb. 8-9 millió Ft),
- egyéb költségeket (3 millió Ft).

A beruházás végső összege attól függ, hogy milyen állapotú ingatlanhoz jut hozzá a befektető, valamint milyen gépi technológia áll rendelkezésére.

Piaci, értékesítési lehetőségek.

A fentiekben vázoltuk a beruházás költségigényességét. Látható, hogy több hektáros termesztés esetében jelentős tőkével kell befektetni bárhol a világon, így Kárpátalján, a Mezőkaszonyi Kistérségben is. A kérdés, hogy megtérülhet-e egy ilyen beruházás?

A EU-ban azt mutatják a felmérések, hogy az ágazatba való befektetés akkor nyereséges, ha valamilyen állami, vagy uniós finanszírozás megjelenik támogatásként (beruházási támogatás, kamattámogatás, adótámogatás). Jelenleg ilyen jellegű támogatások nincsenek kiírás alatt Ukrajnában. Viszont teljesen más piaci körülmények állnak rendelkezésre itt, ugyanis az ukrán és a keleti felvevő piac kevesebb konkurenciával számol, mint tőlünk nyugatabbra. Bár a borkultúra fejlettsége még alacsony, de folyamatosan növekszik, ami azt jelenti, hogy kedvezőbb gazdasági és politikai körülmények között várható az ágazat fejlődése.

Továbbá a térség kiemelt turisztikai potenciálja lehetővé teszi, hogy helyben, megfelelő turisztikai attrakció (borpince) létrehozásával az egész országból ide látogató magasabb jövedelemmel rendelkező turistáknak értékesíteni lehessen a minőségi kárpátaljai borokat.

A termőterület olyan adottságokkal bír, hogy megfelelő szakértelem és technológia mellett minőségi és költséghatékony borokat lehet előállítani. Ami veszélyt jelent az az, hogy a piac ízvilága még az édesebb, hozzáadott szesztartalommal rendelkező borokat preferálja, míg a helyi szőlőtermesztési adottság a magyar ízvilág szárazabb borait képes produkálni. Viszont látható némi elmozdulás az ukrán piacon ilyen tekintetben is.

Nemzetközi példákat vizsgálva egy 1 hektár szőlő 2 és 10 tonna közötti bort produkál, ami átlagosan pesszimista jóslattal 1500 palacknak felel meg, 40 hektár esetében 60 000 palackkal lehet számolni, ami 7 -8 millió éves bevételt jelenthet.

Amennyiben semmilyen támogatást nem kap a beruházó a termőre fordulást követően kb. 3-4 év a megtérülési idő.

A számításokból látható, hogy egy ilyen beruházás nem rövid távú megtérülés, hanem egy életforma, de költséghatékony technológiával, jó menedzsment esetében sikeres üzlet lehet.

Szántóföldi növénytermesztés.

A kistérség több települése hagyományosan szántóföldi növénytermesztéssel (kukorica, búza, árpa stb.) foglalkoznak. Rafajna, Zápszony, Beregsom, Hetyen és Papi földjeinek egy jelentős része nagyobb agro-holdingok kezén vannak, mint bérlemény. Ezekből egy kevés jövedelem a helyi tulajdonosoknak visszafolyik, de a profit jelentős része a holdingoknál marad, melyek nem a kistérséghez kapcsolódnak adózási szempontból sem, így kevés haszna van a térségünknek belőlük.

Fontosnak tartom, hogy a hagyományosan mezőgazdasággal foglalkozó falvakban tovább működjenek 50-100, vagy nagyobb területen helyi farmgazdaságok (sajnos 1-2 hektáros parcellákon hosszú távon nem tartható a gazdaságos termelés).

Fontos, hogy a termesztés akkor lesz költséghatékony, ha megvalósul helyben a terményszárítás, raktározás is.

Kapcsolódó fejlesztési lehetőségek.

A probléma- (9. ábra) és cél-fa (10. ábra), valamint a fejlesztési stratégia (6. táblázat) koncepciója szerint a kistérség vidékfejlesztése nem képzelhető el a mezőgazdaságon kívüli fejlesztési területek nélkül (turizmus, ipar, kereskedelem).

Turizmus, mint a térség motorja.

Bár a Mezőkaszonyi Kistérség történelmileg a borászathoz kötődik, de az egyes településeknek más kiemelt adottságait is fontosnak tartjuk megemlíteni. Első sorban a térség fő kitörési pontját, a turisztikai potenciált érdemes értékelni, majd pedig gyümölcsstermesztés és feldolgozást, illetve a szántóföldi növénytermesztést koncentrálni. A térség logisztikai adottsága is jónak mondható, ezért a kereskedelmi és ipari fejlesztés is reális cél lehet.

Turisztikai attrakciók és vendéglátás.

A Mezőkaszonyi Kistérségben a fő turisztikai attrakció a Termálfürdő (Ivancsó Birtok), valamint az egykori szanatóriumából kialakított alacsonyabb árkategóriát megcélzó üdülő (Eco-Thermal). Fő szezonban naponta több ezer turista érkezik ide főleg a belső ukrajnai régiókból. Mivel a turisták több éjszakát is itt szeretnének tölteni, s szezon közepén a helyi szállodák kapacitása kevés, illetve árfekvése magas, így a helyi turisták megkeresik a környező falvak panzióit, falusi vendéglátó helyeit. A kistérségen belül a legtöbb ilyen szálláshellyel Zápszony rendelkezik, majd Kaszony. Sajnos jelenleg a falvakban nincs megfelelő mértékű turisztikai attrakció, így a turisták jelentős része Munkács irányából közeledve szállást foglal Nagybecsényben és Jánosiban. Ezért a kistérség a lehetőségéhez képest nem használ ki megfelelő idegenforgalmat.

Elképzelésünk szerint a következő turisztikai attrakcióknak lenne értelme a település környezetében:

- tematikus vendéglátóhelyek (pl. borvacsorák);
- lovas turizmus;
- tanösvény, természetjárás (kaszonyi-hegy);
- kaland-park;
- halastó és erdészeti turizmus (Rafajna);

- múzeum, tájház (Mezőkaszony);
- nosztalgia-vasút, ami a szélesnyomtávú régi magyar vasúthálózatból maradt meg (Zápszony).

Természetesen a turisztikai potenciál egy jelentős része akkor fejlődik, ha lehetőség lesz infrastruktúra fejlesztéseket megvalósítani közpénzből, valamint pályázati forrásokból. Viszont sok múlik azon is, hogy ide tudjuk-e vonzani a magántőkét és ilyen befektetések által növekszik a vállalkozói körök száma, s egyre színesebb turisztikai kínálat valósul meg általa (amiből több helyi adó származik, amit vissza lehet forgatni arculatfejlesztés irányába).

Kézműves termékek, mint turisztikai attrakciók lehetséges kapcsolatai

A kézműves termékek tekintetében ma még nem áll túl jól a kistérség. Például más magyarlakta területeken jellemző a lekvárok, bördíszművel, egyéb turisztika számára releváns termékek előállítására. A Kaszonyi Kistérségen belül Beregsomban van sajtmanufaktúra, valamint virágkötészet. Sajnos a sajt esetében alapanyaghiány és emberi kapacitás hiánya is viszonylag egy szűk termelési kapacitást biztosít.

Viszont fontos ezt a területet is erősíteni, mert a termálfürdő adottsága jó bevételi lehetőséget biztosíthat a falusi lakosságnak.

Kereskedelmi és ipari lehetőségek.

Mezőkaszony határmenti fekvése mindig is teret adott a kiskereskedelmi vállalkozásoknak. Ezen kívül fontos megemlíteni a zápszonyi vasúti csatlakozást, vagy a közeli bátyúti terminált. A térség hosszú távú infrastrukturális fejlesztéséhez hozzátartozik az M3-as autópálya közeli csatlakozása, illetve jelenleg zajlik a főforgalmú út teljes felújítása. Ez az útvonal a Beregszász-Csap vonalon csatlakozik a kistérséghez javítva a térség közúti megközelíthetőségét.

Mindezek a lehetőségek a térséget egy jobb gazdasági és politikai klíma közepette felértékelhetik és több közepes és nagyobb beruházást vonzhat be.

Összegzés. A Mezőkaszonyi Kistérség Kárpátalján található, Ukrajna egyik legnyugatibb pontján, az egykori Bereg-vármegye (magyar közigazgatási időben), a jelenlegi Beregszászi-járás területén. A kistérség az egyik legmagasabb magyar nemzetiségi arányt bírja Ukrajnán belül (több mint 90 % a magyarok aránya). Viszont országos szinten ismert a termál-turizmusáról, mivel a „Kosino” márkanév Ukrajnán belül az egyik legnívósabb termálfürdőt juttatja eszébe a pihenni vágyóknak. A kistérség közel 10 ezer fővel rendelkezett és kb. 10 ezer hektáron terül el. 8 település közül Mezőkaszony a legnagyobb, bár nincsenek szignifikáns különbségek (800-2000 fős átlagos lakosság szám).

A stratégiai fejlesztés háttérelmzéseként a lakossági nézőpontokat ismertettük, melynek keretében bemutatásra került egy általános társadalmi-gazdasági helyzetkép. Látható, hogy a lakosság alacsony jövedelemmel rendelkezik, amiből nincs elégséges megtakarítás saját vállalkozás indításához. Ezért a családokból sokan külföldi munkavégzéssel teremtik elő a jövedelmet. A lakosság számára fontosak az agráradottságok, sokaknál meghatározó jövedelemforrás. A települések jövőképe vonatkozásban sajnos pesszimisták voltak az emberek már a háború előtt is.

A Kaszonyi Kistérség vidékfejlesztési stratégiáját először a probléma- és cél-fa módszerrel vázoltuk fel, melynek alapján gazdaságélénkítési, infrastruktúra-fejlesztési és a lakosságot aktivizáló programokat lehetne végrehajtani. Gazdasági vonatkozásban párhuzamos fejlesztésre szorul a turizmus és mezőgazdasági feldolgozóipar. Ezek egymás komplementerei és így fontos, hogy vállalkozói hajlamot erősítsük a

gyümölcs- és zöldségtermesztés, borászat, kézművesipar és a turisztikai szolgáltatások, attrakciók bővítése terén.

Sajnálatos módon jelenleg Ukrajnában háború van. A kistérségünk esetében ez leginkább abban nyilvánul meg rövid távon, hogy a termelő és értéket teremtő közösség hagyja el az országot, várható egy népesség csere is, s hosszú távon elhúzódó gazdasági válság további beszűkülést eredményezhet.

Viszont a krízis egy lehetőség is arra, hogy felkészüljünk a következő időszakra. A feladás helyett a kitartást, az újjáépítés és a fejlesztés időszaka kell, hogy következzen, s amikor eljön a béke, s a járványmentes korszak, fontos, hogy legyen egy tervünk, ami alapján tudunk majd előre lépni.

Természetesen ez a munka kiegészítésre fog szorulni, újra fel kell mérni maradék erőforrásainkat, lehetőségeinket és társadalmi konszenzus alapján építeni a kárpátaljai kistérségeinket.

Kutatás további lehetőségei. Jelenlegi munka, ahogy ezt a bevezetőben már jeleztük, egyfajta „első fecske” szerepet tölt be, ugyanis átfogó stratégiai elemzés sem magyar, sem ukrán vonatkozásban nem valósult meg Kárpátalján. Fontosnak tartjuk ezért, hogy amint a háborús időknek vége és újra lehet minden tekintetben építkezni, akkor a tudományos elemzések, felmerések is álljanak rendelkezésre. Ezért a kutatói munkát folytatni szeretnénk, kiterjeszteni több kistérségre, több háttérellemzéssel (kistérségi költségvetések pénzügyi vizsgálata, szakértői interjúk, vállalkozások felmérése stb.)

A felhasznált források listája

1. Brenner, J. (2017) „Önkormányzati reform és a térbeli tervezés reformja Ukrajnában – ígéretes újrakezdés”, *Tér és Társadalom*, 31(2), o. 130–136. doi: 10.17649/TET.31.2.2855.
2. Google Maps (térkép), <https://maps.google.com>
3. Lehoczky, T. (1881): Bereg vármegye monográphiája, III. köt. 332-335 p.
4. Lehoczky, T. (1881-1882): Beregvármegye. Pollacsek Miksa Könyvnyomdája, Ungvár. 536-539 p
5. *Mezőkaszony Fejlesztési Stratégiája* (2016). GRAVISZ Mezőkaszony és Térsége Civilszervezet (szerk.: Pataki Gábor, elnök).
6. *Mezőkaszonyi Községi Tanács, 2021*
7. Molnár D. I. (2021): Kárpátalja lakosságának területi eloszlása az újonnan kialakított közigazgatási rendszer tükrében. In Molnár D. Erzsébet és Molnár Ferenc (szerk.): Társadalomtudományi tanulmányok. A II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Lehoczky Tivadar Társadalomtudományi Kutatóközpontjának tanulmánykötete. Beregszász-Ungvár, „RIK-U” Kft., 2021. pp. 239-254.
8. Pataki G. (2005): Mezőkaszony társadalmi-gazdasági helyzete és fejlesztésének stratégiai irányvonalai. Szakdolgozat, Nyíregyházi Egyetem.
9. Pölöskeiné Hegedüs Helén (2009): *Projektmenedzsment I. Tankönyv. ESZA Kft.* http://centroszet.hu/tananyag/projektmenedzsment/321_problmafa_clfa.html
Letöltés dátuma: 2022. április 10.
10. *Децентралізація (Ukrajna decentralizációval kapcsolatos hivatalos oldala)* www.decentralization.gov.ua
Letöltés dátuma: 2022. május 2.
11. *Міністерство розвитку громад та територій України (Ukrajna Községeinek és Területfejlesztési Minisztériumának hivatalos honlapja)* <https://cutt.ly/EVNNuHr>
Letöltés dátuma: 2022. április 25.

References

1. Brenner, J. (2017) „Önkormányzati reform és a térbeli tervezés reformja Ukrajnában – ígéretes újrakezdés”, *Tér és Társadalom*, 31(2), o. 130–136. doi: 10.17649/TET.31.2.2855.
2. Google Maps (térkép), URL : <https://maps.google.com>
3. Lehoczky, T. (1881) Bereg vármegye monográphiája, III. köt. 332-335 p.
4. Lehoczky, T. (1881-1882) Beregvármegye. Pollacsek Miksa Könyvnyomdája, Ungvár. 536-539 p
5. Mezőkaszony Fejlesztési Stratégiája (2016). GRAVISZ Mezőkaszony és Térsége Civilszervezet (szerk.: Pataki Gábor, elnök).
6. Mezőkaszonyi Községi Tanács, 2021
7. Molnár D. I. (2021) Kárpátalja lakosságának területi eloszlása az újonnan kialakított közigazgatási rendszer tükrében. In Molnár D. Erzsébet és Molnár Ferenc (szerk.): *Társadalomtudományi tanulmányok. A II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Lehoczky Tivadar Társadalomtudományi Kutatóközpontjának tanulmánykötete*. Beregszász-Ungvár, „RIK-U” Kft., 2021. pp. 239-254.
8. Pataki G. (2005) Mezőkaszony társadalmi-gazdasági helyzete és fejlesztésének stratégiai irányvonalai. Szakdolgozat, Nyíregyházi Egyetem.
9. Pölöskeiné Hegedüs Helén (2009) *Projektmenedzsment I. Tankönyv. ESZA Kft.* URL : http://centroszet.hu/tananyag/projektmenedzsment/321_problmafa_clfa.html
Letöltés dátuma: 2022. április 10.
10. Detsentralizatsiia (*Ukrajna decentralizációval kapcsolatos hivatalos oldala*). URL : www.decentralization.gov.ua
Letöltés dátuma: 2022. május 2.
11. Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy (*Ukrajna Községeinek és Területfejlesztési Minisztériumának hivatalos honlapja*). URL : <https://cutt.ly/EVNNuHr>
Letöltés dátuma: 2022. április 25.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-34-47>
УДК 332.2.01

Юрій ПАСІЧНИК

доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник відділу
фінансово-кредитної та податкової політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0001-9742-1378

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

***Анотація.** Згідно визначеного порядку дослідження, виявлено специфіку функціонування економічного потенціалу агропромислового комплексу України. Подано сутність терміну "потенціал" та поняття "економічний потенціал" з поглядами науковців. Зазначається, що вітчизняні вчені також зробили свій внесок у розвиток економічного потенціалу, зокрема запропонували фінансову теорію соціальних інститутів. Розглянуто сутність економічного потенціалу за дев'ятьма складовими, в тому числі по земельним, матеріальним, трудовим ресурсам, інфраструктурі, експорту, техніці, обладнанню, рослинництву, тваринництву, фінансовим коштам та управлінським можливостям. Також виявлено вагомість проблем та причини їх виникнення щодо аграрного комплексу. Науково обгрунтовано класифікацію ієрархії цього комплексу, яка включає рівні, складові та ресурси. Виконано аналіз його основних складових, зокрема за такими напрямками як земельний, бюджетної підтримки та зіставлення основних критеріїв України та Польщі, згідно якого зроблено висновок щодо неефективного використання вітчизняного потенціалу, доволі незначної бюджетної підтримки та суттєвого відставання від Польщі. Обгрунтовано п'ять принципів, зокрема застосування сприйнятливих теоретичних конструкцій, використання зарубіжного та передового вітчизняного досвіду, консолідація зусиль науковців, державних менеджерів, фахівців профільних громадських організацій, експертів, переорієнтація структури продовольчого комплексу, пріоритетність фінансових ресурсів. Розроблено низку засобів та аргументовано доцільність застосування рекомендацій щодо підвищення ефективності зазначеного потенціалу. Зроблено висновок щодо вагомості зазначеного потенціалу в економіці економіки України та доцільності його подальшого розвитку*

***Ключові слова:** бюджетна підтримка, потенціал, проблеми, принципи функціонування, ресурси.*

JEL Classification: E10, E60, E69, Q12.

***Absztrakt.** A kutatás meghatározott eljárás szerint az ukrajnai agráripari komplexum gazdasági potenciáljának működési sajátosságait tárja fel. Bemutatjuk a „potenciál” és a „gazdasági potenciál” fogalmak lényegét. Az agráripari ágazat problémáit kilenc komponens szerint elemezzük, beleértve a földterületet, az anyagi- és munkaerő-forrásokat, az infrastruktúrát, az exportot, a technológiát, az eszközöket, a növénytermesztést, az állattenyésztést, a pénzügyi forrásokat és a gazdálkodási lehetőségeket. Feltárásra kerültek ezeknek a problémáknak a súlyai és előfordulásuk okai is. Tudományos módszerek segítségével több szintű osztályozása kerültek összetevői és erőforrásai. Elvégezzére került fő összetevőinek elemzése, különösen olyan területeken, mint a földterület, a költségvetési támogatás, valamint Ukrajna és Lengyelország fő kritériumainak összehasonlítása is megvalósult, amely szerint a hazai potenciál nem hatékony kihasználására, meglehetősen jelentéktelen költségvetésre vonatkozó hatást vált ki és jelentős lemaradást jelent Lengyelországhoz képest. Őt alapul lett alátámasztva, nevezetesen a receptív elméleti struktúrák alkalmazása, a külföldi és fejlett hazai tapasztalatok felhasználása, a kutatók, állami vezetők, szakosodott állami szervezetek szakembereinek, a szakértők erőfeszítéseinek egyesítése, az élelmiszer-komplexum szerkezetének*



modernizációja. Számos eszköz lett kidolgozva és megvitattva, melyek implementálása elősegíti a megcélzott potenciál hatékonyságának növelésére. Következésképpen az említett ukrajnai potenciál megtartásának fontossága és továbbfejlesztése lehetőségei kerültek kiemelésre.

Kulcsszavak: költségvetési támogatás, potenciál, problémák, működési elvek, források.

Abstract. *The sequence of research and the specifics of functioning of economic potential of agro-industrial complex of Ukraine are substantiated. The essence of the term "potential" and the concept of "economic potential" according to the views of scientists is presented. It is noted that domestic scientists also contributed to the development of economic potential, in particular, proposed the financial theory of social institutions. Its problems in nine components, including land, material, labor, infrastructure, export, machinery, equipment, crop, livestock, financial resources and managerial capacity have been substantially clarified. The significance of these problems and their causes have also been discovered. A classification of the hierarchy of this complex, including levels, components and resources, has been scientifically substantiated. The levels include the national, regional, branch, economic entity. The types of support are formed from the managerial, informational and organizational components. These components provide natural and climatic, land and territorial, labor, production, scientific, infrastructural, technical and technological, financial and export measures. The analysis of its functioning, particularly in such directions as land and budget support has been conducted. Based on a comparison of the main criteria of Ukraine and Poland a conclusion has been made about inefficient use of the domestic potential, rather insignificant budget support and essential lagging of Ukraine from Poland. Five principles were substantiated, namely the application of receptive theoretical constructions, the use of foreign and advanced domestic experience, the consolidation of efforts of scientists, state managers, specialists of profile public organizations, experts, reorientation of the structure of the food complex, the priority of financial resources. A number of tools have been developed and the feasibility of applying recommendations to improve the effectiveness of this potential has been argued. The conclusion concerning the importance of this potential in the economy of Ukraine and expediency of its further development is made.*

Keywords: budget support, potential, functioning principles, resources.

Постановка проблеми. В реаліях ХХІ ст. країни світу намагаються забезпечити сприятливі умови для поточного функціонування та стійкого розвитку національного продовольчого комплексу, зокрема з відповідною державною підтримкою. Щодо України, агропромисловий комплекс (АПК) має загальнонаціональне значення, не лише забезпечуючи населення продуктами харчування, але і створюючи робочі місця, наповнюючи бюджети всіх рівнів та підтримуючи соціальну інфраструктуру у населених пунктах. Проте, в його розвитку наявні певні проблеми, що викладено у національній «Білій книзі»: «Однак, на жаль, продуктивність сільського господарства в Україні становить лише невелику частку від рівня продуктивності в інших європейських країнах та країнах, із якими Україна конкурує на аграрних ринках. Об'єм доданої вартості сільськогосподарського виробництва на один гектар сільськогосподарських угідь в Україні у 2019 році становив 355 доларів США, порівнюючи з 792 дол. у Польщі, 502 дол. у Бразилії, 1316 дол. у Німеччині, 1558 дол. у Франції та 456 дол. у США» [1].

Про одну із вагомих проблем АПК, зокрема щодо використання його потенціалу, значено в Національній економічній стратегії на період до 2030 року: «Продуктивність агропромислового комплексу України є значно нижчою за країни-конкуренти через нижчі потужності та нижчий ступінь технологічності переробленої продукції. Частка продукції, що йде на подальшу переробку, є

низькою: ячмінь – 13 відсотків, кукурудза – 3 відсотки, пшениця – 19 відсотків. Обсяги переробки молока в Україні мають тенденцію до падіння: за останні п'ять років вони зменшилися на 17 відсотків» [2].

Зважаючи на необхідність вирішення наявних проблем в АПК, у зазначеній Стратегії визначено: залучення та стимулювання інвестицій; стимулювання експорту товарів та послуг; збереження якості та кількості сільськогосподарських земель; збільшення обсягу виробництва продукції з доданою вартістю; збільшення врожайності [2].

Оцінка прагматики функціонування АПК висвітлює і інші проблеми, зокрема сировинна структура експорту, перманентно зростаючі за останні роки обсяги імпорту тих продуктів, які можуть виготовлятися в Україні, не конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках вітчизняної продукції тощо. Саме тому для вирішення вагомих проблем розвитку АПК, у цій статті подано оцінку економічного потенціалу АПК України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на суттєву значимість зазначеної проблематики у розвитку АПК, вітчизняні учені пропонують відповідні наукові розробки, де висвітлюють стан, механізми, моделі поточного та перспективного функціонування різного наукового формату. Так, у монографіях за участі М. Маліка, [3], С. Надвиничного [4], Я. Костецького [5] ґрунтовно висвітлено та проаналізовано наявні проблеми АПК та запропоновано стратегічні напрями їх вирішення, зокрема з використанням державної підтримки. У фахових статтях, підготовлених Л. Матросовою [6], С. Смирною, В. Смирновим, В. Юзиком [7], О. Ільчуком [8], Г. Калетніком, Р. Логошею, К. Мазур [9], А. Науменко [10], В. Макарович, Н. Пойда-Носик, Р. Бачо, Г. Потокі [11], Г. Калетніком [1] визначаються окремі напрями використання економічного потенціалу на всіх ієрархічних рівнях з відповідними пропозиціями. Оцінюючи внесок зазначених науковців, а також інших, зауважимо, що АПК України на початку третього десятиліття ХХІ ст. інтенсивно розвивається, з 2022 р. реалізується земельна реформа, формуються нові підходи до господарювання, тому є перманентна потреба в удосконаленні відповідних механізмів, моделей, форм цього комплексу, зокрема науковому обґрунтуванні напрямів розвитку АПК, зокрема потенціалу. У цьому контексті зауважимо, що недостатньо висвітлено: оптимальну структуру, оцінку, резерви, вектори розвитку економічного потенціалу АПК. У пропонованому дослідженні акцент зроблено на комплексну оцінку зазначеного потенціалу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування оцінки економічного потенціалу агропромислового комплексу України, а завданнями: визначення тлумачень цього поняття, з'ясування його структури, виявлення причин недостатнього використання; аналіз поточного стану основних складових, розробка науково обґрунтованих принципів, засобів та рекомендацій щодо підвищення ефективності зазначеного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно обумовлених завдань, визначимось із тлумаченням цих термінів та понять. Беручи до уваги, що економічний потенціал є складовою терміну «потенціал», з'ясуємо їх сутність в ієрархічному порядку. Згідно Словника іншомовних слів за редакцією О. Мельничука: «Потенціал (від лат. *potentia* – сила) – 1) Можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. 2) Потенціал. економічний –



економічні можливості держави (група держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб [13 с. 662]. Деяко уточнене тлумачення подано в Академічному тлумачному словнику: «Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов. Економічний потенціал – сукупність економічних можливостей держави (або об'єднання держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.) [14]. О. Григораши його визначає так: «Це комплексне багатогранне поняття, визначення та сутність якого залежать від специфіки досліджуваної галузі» [15]. І. Ажаман та О. Жидков пропонують таке тлумачення: «... економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів» [16].

Подамо визначення щодо оцінки, зокрема щодо підприємства. О. Балацький під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміє процес визначення його величини в натуральному, вартісному або будь-якому іншому вираженні [17, с. 127]. Є. Лапін пропонує: «...оцінка економічного потенціалу підприємства – це процес установлення (визначення) його величини в натуральному, вартісному чи іншому виразі» [18].

Доволі розлогі визначення торкаються складових економічного потенціалу. Так, Є. Лапін зазначає: «...що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничоекономічною та екологічною складовими» [18]. І. Ажаман та О. Жидков пропонують розлоге визначення на рівні підприємства: «Складовими підприємства є кадровий, виробничий, фінансовий, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, конкурентний, маркетинговий та підприємницький потенціал» [16].

З'ясуємо складові зазначеного потенціалу щодо АПК. Так, В. Россоха дотримується думки, що структуру потенціалу складають три компоненти — соціальний, виробничий і природний [19, с. 37]. О. Плотник подає власне бачення суті цих складових: «...запропоновано у структурі потенціалу аграрного підприємства виділяти три окремі складові – матеріально-речова, соціально-економічна і організаційно-управлінська. Система економічного потенціалу, опосередкована матеріально-речовими компонентами, у свою чергу, може бути поділена на підсистеми нижчого рівня» [20, с. 44]. Засоба С.М. конкретизує: «...складовою економічного потенціалу сільськогосподарської галузі є фінансово-інвестиційний потенціал, базою якого є фінансові ресурси. Враховуючи ресурсомісткість та сезонність сільськогосподарського виробництва, фінансове забезпечення є важливим фактором зростання економічного потенціалу галузі» [21, с. 406].

Зважаючи на погляди вітчизняних учених щодо тлумачення, ієрархії, складових економічного потенціалу агропромислового комплексу України, використовуючи системний підхід у дослідженні, подамо відповідну схему (рис.1).

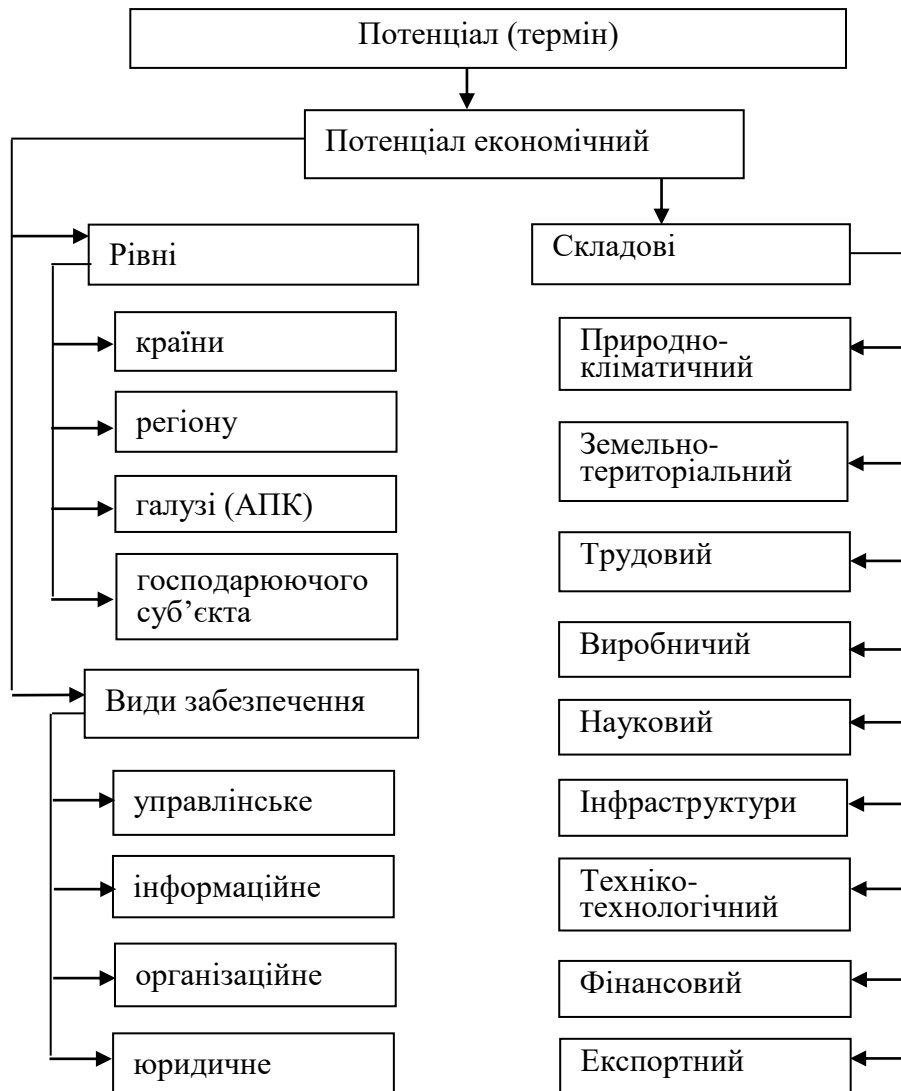


Рис. 1. Класифікація ієрархії потенціалу.

Джерело: складено автором з використанням: [8-10; 16-22]

Беручи до уваги обґрунтовані складові цього потенціалу є змога виявити наявні проблеми його функціонування. Так, А. Пужай-Череда зауважує: «До проблем реформування галузі АПК в Україні фахівці також відносять відсутність системних підходів щодо взаємодії всіх секторів галузі, надмірне податкове навантаження, корупцію у дозвільній системі, низьку кваліфікацію молодих спеціалістів, відставання аграрної науки, неузгодженість дій різних органів державного управління» [22, с. 47].

Л. Круп'як, І. Круп'як подають проблеми фінансового змісту: «...розвиток агропромислового комплексу нівелює проблема обмеженості фінансових ресурсів, зокрема, недостатність рівня державної підтримки галузей агропромислового комплексу, низька доступність кредитних ресурсів, незважаючи на об'єктивне зростання потреби у банківському кредитуванні агропромислового комплексу, недостатність власних фінансових ресурсів внаслідок низької рентабельності аграрного виробництва в окремих галузях» [23].



Доволі розлого проблеми АПК висвітлено у Національній економічній стратегії на період до 2030 року, де зокрема зазначено відповідні проблеми.

Подамо їх за складовими АПК.

1. По земельним ресурсам. В Україні обліковується 5,5 млн. гектарів меліорованих земель, з них 2,2 млн. гектарів зрошуваних і 3,3 млн. гектарів осушуваних. Але реальна площа земель, що зрошується, становить 400 - 500 тис. гектарів. Система зрошення та дренажу є нерозвинутою: Україна використовує приблизно 20 відсотків потенціалу із зрошення та приблизно 10 відсотків з дренажу. Як наслідок, за даними ЄБРР Україна втрачає близько 1,5 млрд. доларів США доходів щороку, а сільськогосподарська земля на кожному шостому гектарі є деградованою.

2. Інфраструктура. Поточний стан транспортної інфраструктури створює бар'єри для стрімкого розвитку агропромислового сектору.

3. Матеріальні ресурси. Недовикористання матеріально-технологічних ресурсів

призводить до низького потенціалу агропромислового сектору.

4. Техніка, обладнання. У торговельному балансі сільськогосподарського машинобудування переважає імпорт технологічного обладнання, а експортною товарною групою є устаткування з низькою доданою вартістю. Причиною споживання дороговартісної імпортованої продукції є низькі виробничі потужності вітчизняних виробників, низький рівень кваліфікації та процесу створення сільськогосподарської техніки в Україні.

5. Рослинництво, тваринництво. Поточна структура агропромислового сектору України є незбалансованою та спричиняє низьку продуктивність. Вітчизняне рослинництво займає 79 відсотків, а тваринництво – 21 відсоток. Структура ж інших країн є більш збалансованою, де розподіл становить орієнтовно 50 на 50 відсотків, наприклад, у переважній більшості країн ЄС, де рослинництво – 57 відсотків, тваринництво – 43 відсотки, та у Польщі, де рослинництво – 48 відсотків, тваринництво – 52 відсотки. У структурі рослинництва переважають культури з низькою доданою вартістю. На даний момент у структурі рослинництва переважають посіви низькомаржинальних культур (89 відсотків за площею посівів), що призводить до отримання меншого прибутку порівняно з можливим отриманим від збуту високомаржинальних культур. Для порівняння, розвинуті країни в основному вирощують високомаржинальні культури (80 відсотків у структурі рослинництва в Іспанії, Італії та Нідерландах). Структура тваринництва слабо диверсифікована з переважанням птахівництва. Тваринництво займає 21 відсоток у структурі агропромислового сектору. Протягом останніх п'яти років спостерігається спадаюча тенденція - зменшується поголів'я великої рогатої худоби та свиней, а поголів'я птиці збільшується. Причинами зменшення поголів'я великої рогатої худоби є збитковість.

6. Трудові ресурси. На ринку спостерігається брак кваліфікованої робочої сили, незважаючи на підвищення заробітної плати протягом останніх років. Причиною слугує соціальний чинник – низька популярність аграрних спеціальностей серед молоді, збільшення кількості працівників, які йдуть на пенсію, та міграція.

7. Експорт. Для України характерним є збут сировинної продукції

рослинництва та тваринництва на світовий ринок, в той самий час ланка переробки займає найнижчу частку в агропромисловому секторі. Така частка необробленої продукції, що йде на експорт, є найбільшою у структурі загальної пропозиції: ячмінь – 46 відсотків, кукурудза – 84 відсотки, пшениця – 54 відсотки.

8. Фінансові. Через низький рівень можливості залучення коштів, брак обізнаності про переваги використання технологій та відсутність нагальної потреби малі та середні виробники застосовують менший спектр технологій у процесі виробництва.

9. Управлінські. Низька ефективність рішень (прийняття рішень у державній політиці у сфері сільського господарства та розвитку села не базується на об'єктивних даних, існує проблема у системі інформаційно-аналітичного забезпечення). Неefективна модель ринку землі (поточна модель відкриття ринку землі обмежує повноцінний розвиток сектору).

Недосконалий механізм державного нагляду (відсутність довгострокового планування здійснення заходів державного контролю, недостатня прозорість їх здійснення створює надмірне регулювання для бізнесу за відсутності механізму запобігання вчиненню порушень) [2].

Для з'ясування поточного стану потенціалу АПК, виконаємо аналіз його основних складових.

1. Земельні. Подамо відповідні показники із Білої книги «Стратегія розвитку земельних відносин в Україні»: «Україна наділена найбільшими площами сільськогосподарських угідь та найродючішими ґрунтами в Європі та світі. Із загальної території країни площею 60 млн га сільськогосподарські угіддя складають 42,7 млн га (70,8%). Із них 33 млн га земель – це рілля, порівнюючи з 18 млн га у Франції, 12 млн га в Німеччині та 11 млн га у Польщі. Україні також належить третина всього світового фонду чорноземів. Крім того, Україна наділена стратегічним розташуванням із виходом на сільськогосподарські ринки Європи, Близького Сходу, Північної Африки та Азії» [2].

Зауважимо, що подібна ситуація є характерною щодо продуктів із молока, м'яса, окремих овочів закритого ґрунту, винограду, винно-коньячних виробів, кондитерських виробів, макаронних виробів тощо, що є суттєвою загрозою національній продовольчій безпеці.

2. Бюджетна підтримка. Проаналізуємо ці фінансові ресурси (табл. 1).

Аналіз цих бюджетних коштів дає змогу дійти висновку, що їх недостатньо, зважаючи що, державна підтримка в окремих країнах Європи у 2019 р. складала (млн євро): Турція – 7034, Польща – 2693, Італія – 2486, Данія – 610, Болгарія – 578, що у порівнянні із 540 в Україні, є значно більшою [29].

3. Зіставлення із Польщею. Для виявлення реального стану АПК України порівняємо відповідні критерії (табл. 2).

Таблиця 1.

Фінансування структур сільгосптоваровиробників (млн грн.).

Напрями фінансування	2019		2020		2021		2022
	план	факт	план	факт	план	факт	план
Загальний обсяг	15012	7885	6440		6875	6740	8000
Підтримка сільгоспвиробників							
в т.ч. загальний фонд	12341	7666	4240	3968	4665	4665	4600



Напрями фінансування	2019		2020		2021		2022
	план	факт	план	факт	план	факт	план
із нього: компенсація вартості техніки			1000	1482	991	991	
здешевлення кредитів	127	103	1200	1053	1202	1202	
фонд гарантування кредитів			240		1200	1200	
тваринництво	3500	1482	1000		1610	1610	
підтримка фермерів	800	153		134	121	121	
цільові кредити фермерам	200		400				
хмелярство, виноградарство	400	119	400	290	512	512	
агровиробники	882	581		1046	1150		
нові напрями, всього, в т.ч.					500		
страхування					50		
компенсація вират посівів на Одещині					240	108	
підтримка зрошення					50	17	
підтримка оргашнічного виноробства					50		
розвиток картоплярства					60	53	
нішеві культури					50	50	
Спеціальний фронт	2671	219,2	2200				
із нього: кредити (5-7-9 %)	44,5	32,3	2200				

Джерело: [23-26].

Таблиця 2.

**Критерії сільськогосподарського виробництва
 України та Польщі у 2020 р.**

Показники	Польща	Україна	
		Всього	% до Польщі
Територія, тис кв км	312,7	603,5	193
Населення, млн осіб	37,9	42,2*	111,3
ВВП країни номінальний, млрд дол США	500	156	31,2
Площа сільськогосподарських угідь, млн га	18,7	42,2	225,7
Розораність площ, %	36,5	53,9	-
Експорт аграрної продукції, млрд євро	34	19	55,9
Державна підтримка аграріїв, млрд євро	4,1**	0,39***	9,5

Джерело: [31-34].

Ці критерії є свідченням значно меншого використання вітчизняного потенціалу АПК потенціалу у порівнянні із Польщею. Беручи до уваги, що виявлені проблеми та оцінені критерії є ознаками суттєвого зниження використання економічного потенціалу АПК України, для їх вирішення обґрунтуємо відповідні принципи.

1. Застосування сприйнятливих теоретичних конструкцій. В реаліях початку третього десятиліття XXI ст. світова та, зокрема, вітчизняна наука, в тому числі економічна пропонує відповідні теорії, концепції, моделі щодо формування та ефективного застосування економічного потенціалу. В умовах Постмодерну окремі положення щодо економічного потенціалу висвітлено в теоретичних течіях, зокрема відповідних теоріях і концепціях – економіки пропозиції (А. Лаффер, Р. Манделла); нової класичної макроекономіки (Дж. Мут, Р. Лукас, Н. Уоллес); постмодерністської риторичної концепції (метод Д. Макклоскі); методології посткейнсіанства (С. Вайнтрауб, П. Девідсон, Х. Мінські) а також

нового кейнсіанства (Дж. Стігліц, Дж. Акерлоф, П. Кругман); біхевіористичної економіки (Г. Беккер, Д. Канеман, Р. Талер); еволюційної економіки (С. Вінтер, Р. Нельсон).

Щодо теперішніх теорій – це загальнонаукові суспільні теорії, зокрема:

✓ поведінкова економічна теорія – перспективний напрям сучасної економічної теорії, який на міждисциплінарному стику економіки та психології досліджує психологічну основу прийняття економічних рішень, які визначають економічну поведінку економічних агентів;

✓ етична економічна теорія – досліджує етичні проблеми господарюючих суб'єктів та господарських відносин за допомогою інструментарію економічної теорії;

✓ економічна теорія щастя – теоретичний підхід, згідно з яким економічний потенціал вимірюється, перш за все, зростанням якості життя населення.

Серед вітчизняних теорій у цьому контексті виокремимо фінансову теорію громадських інституцій Л. Гордієнко, де обґрунтовано прийняття економічних рішень за підтримки фахових громадських інституцій [35].

Щодо конкретних теоретичних конструкцій, які з'ясовують економічний потенціал АПК, то є безліч захищених докторських дисертацій, монографій, статей у профільних зарубіжних та вітчизняних періодичних виданнях.

2. Використання зарубіжного та передового вітчизняного досвіду. Прагматична оцінка досвіду успішних в агропромисловому розвитку країн світу, зокрема США, Канади, Франції, Нідерландів, Турції, Польщі та інших а також окремих вітчизняних господарюючих суб'єктів є надзвичайно корисним, зважаючи на відому поговорку про новий винахід щодо велосипеда. Принагідно зауважимо, що будь-який досвід, який був ефективним в інших країнах має бути ретельно проаналізованим та адаптованим до наших реалій.

3. Консолідація зусиль науковців, державних менеджерів, фахівців профільних громадських організацій, експертів. Вагомі проблеми розвитку всього АПК та його галузей спричинені недостатньою узгодженістю дій між цими агентами ринкових відносин. Так, вітчизняними науковцями аграрного сектору економіки пропонуються високопродуктивні сорти рослин, порід тварин, нові технології та форми організації виробничих процесів, проте лише незначна частка цих розробок та пропозицій фактично реалізується.

4. Переорієнтація структури АПК. Беручи до уваги неефективну структуру, є необхідним здійснити необхідні реформи усіх складових АПК, без чого неможливо використати економічний потенціал.

5. Пріоритетність фінансових ресурсів. Серед усіх складових АПК ці ресурси є найбільш вагомими, тому що інші багато в чому залежать від них.

Застосування зазначених ресурсів формує теоретичну базу щодо використання економічного потенціалу АПК.

Оцінюючи ці теоретичні конструкції, зазначимо, що в них висвітлено окремі положення використання економічного потенціалу АПК, проте з врахуванням динамічності розвитку, є подальша потреба подібних наукових розробок.

З врахуванням виконаного аналізу та виявлених проблем формування економічного потенціалу АПК, є можливість розробки засобів та рекомендацій щодо підвищення ефективності зазначеного потенціалу.



Основні засоби визначено так.

1. Інтелектуальні. В реаліях ХХІ ст. людський інтелект є рушійною силою прогресу, тому необхідно виявити, консолідувати та організувати ефективну співпрацю всіх агентів продовольчого ринку.

2. Застосування передових технологій вирощування та переробки, за також технологій штучного інтелекту. В умовах жорсткої міжнародної конкуренції на ринку готових харчових продуктів, перевагу будуть мати саме ті продукти, які виготовлені на сучасному обладнанні з використанням передових технологій. Так, нині є затребуваними органічні продукти, комбіновані продукти тощо. Отже, в Україні є достатньо можливостей для застосування цього важеля.

3. Оптимізація використання земельних ресурсів. Зважаючи, що в Україні зосереджено значна частина найродючіших земель Європи, необхідне їх ощадливе та екологічно зважене використання. У цьому контексті необхідно дотримуватись сівозмін, організовувати зрошення засушливих площ, не допускати втрат врожаю тощо.

4. Забезпечення достатніми фінансовими ресурсами. Ці ресурси є найбільш важливими для АПК України, але їх не вистачає для сприйнятливого функціонування цього комплексу і особлива рол має бути надана бюджетним, оскільки саме вони є найбільш доступними та коригованими.

Найбільш важливими рекомендаціями в розрізі агентів цього комплексу є такі.

1. Наукові установи. В Україні тепер сформована розгалужена мережа наукових установ, профільних навчальних закладів, аналітичних центрів, які можуть формувати стратегії розвитку, концепції галузей, механізми ефективного функціонування АПК. Дотепер за різних об'єктивних і суб'єктивних обставин ця складова потенціалу АПК використовувалась неефективно, тому необхідно суттєво активізувати цю співпрацю.

2. Профільне та інші міністерства. Відновлене у 2021 р. Міністерство аграрної політики та продовольства у співпраці із Міністерством фінансів, Міністерством з питань стратегічних галузей промисловості, Міністерством розвитку громад та територій, Міністерством цифрової трансформації мають узгодити та сформувану науково обґрунтовану стратегію розвитку АПК, концепцію розвитку галузей, програми бюджетної підтримки та запровадити механізм дієвої співпраці із науковими установами, профільними навчальними закладами, загальнонаціональними та галузевими громадськими організаціями.

3. Аналітичні агенції, дорадчі служби, консалтингові структури. Тепер в Україні функціонують відповідні структури, які виконують важливу роль у консультативно-аналітичному забезпеченні функціонування господарюючих структур АПК. Проте їх діяльність є до певної міри епізодичною, недостатньо фінансованою, розрізною, що значно зменшує їх потенціал, зокрема організаційний. Саме тому з врахуванням стратегічних та поточних нормативно-правових актів, які регламентують розвиток АПК, активізувати цю допомогу господарюючим суб'єктам.

4. Органи місцевого самоврядування та територіальні громади. Ці структури є невід'ємною складовою АПК, тому воно мають сприяти суттєвій допомозі фермерським господарствам, сприяти у створенні сільськогосподарських кооперативів, забезпечувати функціонування інфраструктури.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасний АПК України, незважаючи на вагомі витрати спричинені військовою агресією Росії у 2022 р., залишається важливою складовою економіки України, із значним експортом продовольства та вагомими земельними ресурсами. Виконане дослідження дало змогу виявити наявні проблеми, з'ясувати їх причини, виявити резерви по складовим економічного потенціалу АПК, запропонувати теоретичні та практичні засоби та рекомендації що ефективного використання потенціалу АПК. Науково обгрунтовані класифікація ієрархії потенціалу, принципи, засоби та рекомендації мають вагоме теоретико-методологічне та практичне значення щодо напрямів підвищення ефективності та подальшого нарощення вітчизняного економічного потенціалу АПК.

Список використаних джерел

1. Біла книга «Стратегія розвитку земельних відносин в Україні». Land Transparency, KSE, Міністерство аграрної політики та продовольства України. Травень 2021. URL: <https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/zemlya/%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%B0%20%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%20%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%20.pdf2> .(дата звернення: 20.04.2022).
2. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>. (дата звернення: 20.04.2022).
3. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія. за ред. М. Й. Маліка ; Нац. наук. центр «Інститут аграрної економіки». Київ : ІАЕ, 2019. 374 с.
4. Надвиничний С. А. Економічний розвиток аграрної сфери регіонів України в умовах глобалізації: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль. Економічна думка. ТНЕУ. 2018. 400 с.
5. Костецький Я. І. Стратегія формування і розвитку аграрного сектору України: монографія. ТНЕУ. Тернопіль, 2017. 356 с.
6. Матросова Л. М. Проблеми розвитку агропромислового комплексу України як напрям підвищення конкурентоспроможності економіки. Інфраструктура ринку. Випуск 42. 2020. С.83-89. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-14/>
7. Смирнова С. М., Смирнов В. М., Юзик В. А.. Оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. «Інвестиції: практика та досвід». № 24 2020, С. 82 – 87. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.24.82.
8. Ільчук О. М. Державна підтримка сільського господарства в Україні. Економіка АПК. 2019. № 2. С. 93-98. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201902093>.
9. Логоша Р. В., Мазур К. В. Методичні підходи до здійснення оцінки ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств. The scientific heritage. 2020. № 49. Р. 3-12.
10. Науменко А. О. Державне регулювання агропромислового комплексу України. Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2019. Т. 30 (69), № 4. С. 93-97. DOI: <https://doi.org/10.32838/2663-6468/2019.4/17>.
11. Макарович В. К. Пойда-Носик Н. Н., Бачо Р. Й., Потокі Г. Ф. Концептуальні засади забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств в Україні. Бізнес- Інформ. 2021. № 8, С. 162-172. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-8-162-172>.
12. Калетнік Г. М. Стратегіко-інституційні засади ефективності використання потенціалу аграрного сектору економіки. Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2015. № 1. С.3-15.
13. Словник іншомовних слів за редакцією члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука Головна редакція Української радянської енциклопедії АН УРСР. Київ, 1974. 865 с.



14. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970—1980). URL: <http://sum.in.ua/s/potencial>. (дата звернення: 20.04.2022).
15. Григораш О. В. Становлення та розвиток сучасних підходів до визначення поняття «економічний потенціал підприємства». URL: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/29.pdf.
16. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава. № 4/2018. С.22-25.
17. Экономический потенциал административных и производственных систем: монографія. О. Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В. Л. Акуленко; под общ. ред. О. Ф. Балацкого. Сумы: Университетская книга, 2006. 972 с.
18. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.07.01. Х., 2006. 432 с.
19. Россоха В. В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК. Економіка АПК. 2005. № 8. С. 36.- 42.
20. Плотник О. Д. Особливості структуризації економічного потенціалу аграрних підприємств. Технологический аудит и резервы производства, № 1(3), 2012. С.43-48.
21. Засоба С. М.. Поточний стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 2. С.402-409.
22. Пужай-Черета А. В. Проблеми та перспективи реформування галузі АПК в Україні. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Збірник наукових праць у 2-х вип. ПДТУ. Маріуполь, 2016. Вип. 1. Т. 1. С. 41-48.
23. Круп'як Л. Б., Круп'як І. Й. Проблеми фінансування розвитку агропромислового комплексу України. Ефективна економіка. № 11, 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5286>.
24. Держпідтримка АПК у 2021 році. URL: [derzhpidtrimka_2021_v3.pdf](https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhpidtrimka_2021_v3.pdf). https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhp%D1%96dtrimka_2021_v3.pdf.
25. Стан фінансування АПК у 2021 році. Опубліковано 24 грудня 2021 року, Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/finansuvannya-z-derzhavnogo-byudzhetu/stan-finansuvannya-apk-u-2021-roci>.
26. В проєкті бюджету-2022 заплановано половину від очікуваного обсягу фінансування АПК. Agronza. 16.12.2021. URL: <https://agronza.com/news/526-v-proekti-bjudzhetu2022-zaplanovano-polovinu-vid-ochikuvanogo-obsjagu-finansuvannja-apk/> (дата звернення 20.04.2022 р.).
27. Government Expenditure. FAOSTAT. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/IG/visualize>. (дата звернення 20.04.2022 р.).
28. Статистичний щорічник України за 2020 рік. Державна служба статистики України. За редакцією І. В. Вернера. Відповідальний за випуск О. А. Вишневська. ДП «Держаналітінформ», Київ, 2021. 455 с.
29. Держпідтримка АПК-2020: програми, механізми, терміни. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/news/derzhpidtrimka-apk-2020-programi-mehanizmi-termini>.
30. Товарна структура зовнішньої торгівлі. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm. (дата звернення: 20.04.2022 р.).
31. Інформаційно - аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua>. (дата звернення: 20.04.2022 р.).
32. Wysokość płatności bezpośrednich stosowanych w 2020 r. Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. URL: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/platnosci-bezposrednie-w-2020-r>. (дата звернення: 20.04.2022 р.).
33. Eksport polskich artykułów rolno-spożywczych w 2020 r. Przez Ogrodinfo 24 lutego 2021 URL: <https://www.ogrodinfo.pl/rynki-i-prawo/eksport-polskich-artykulow-rolno-spozywczych-w-2020-r> (дата звернення 20.04.2022 р.).
34. Informacje dotyczące Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej. Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. URL: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/informacje-dotyczace-zintegrowanego-systemu-rolniczej-informacji-rynkowej>. (дата звернення: 20.04.2022 р.).

35. Гордієнко Л. А. Фінансові теорії громадських інституцій. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 1. С. 18-24.

References

1. Bila knyha (2021) «Stratehiiia rozvytku zemelnykh vidnosyn v Ukraini». Land Transparency, KSE, Ministerstvo aharnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. Traven. URL: <https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/zemlya/%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%B0%20%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%20%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%20.pdf2>
2. Pro zatverdzhennia Natsionalnoi ekonomichnoi stratehii na period do 2030 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03 bereznia 2021 r. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>.
3. Malik M. Y. (ed). (2019) Rozvytok silskohospodarskoi kooperatsii ta intehratsiini protsesy v aharnomu sektori ekonomiky : monohrafiia. za red.; Nats. nauk. tsentr «Instytut aharnoi ekonomiky». Kyiv : IAE. 374 s.
4. Nadvynychnyi S. A. (2018) Ekonomichni rozvytok aharnoi sfery rehioniv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia. Ternopil. Ekonomichna dumka. TNEU. 400 s.
5. Kostetskyi Ya. I. (2017) Stratehiiia formuvannia i rozvytku aharnoho sektoru Ukrainy: monohrafiia. TNEU. Ternopil. 356 s.
6. Matrosova L. M. (2020) Problemy rozvytku ahropromysloвого комплексу Ukrainy yak napriam pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomiky. *Infrastruktura rynku*. Vypusk 42. S.83-89. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-14/>
7. Smyrnova S. M., Smyrnov V. M., Yuzyk V. A. (2020) Otsinka resursnoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv. «Investytsii: praktyka ta dosvid». № 24., S. 82 – 87. DOI: [10.32702/2306-6814.2020.24.82](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.24.82).
8. Ilchuk O. M. (2019) Derzhavna pidtrymka silskoho gospodarstva v Ukraini. *Ekonomika APK*. № 2. S. 93-98. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201902093>.
9. Lohosha R. V., Mazur K. V. (2020) Metodychni pidkhody do zdiisnennia otsinky efektyvnosti vykorystannia ekonomichnoho potentsialu ahrarykh pidpriemstv. *The scientific heritage*. № 49. P. 3-12.
10. Naumenko A. O. (2019) Derzhavne rehuliuвання ahropromysloвого комплексу Ukrainy. *Vcheni zapysky TNU im. V. I. Vernadskoho. Serii: Derzhavne upravlinnia*. T. 30 (69), № 4. S. 93-97. DOI: <https://doi.org/10.32838/2663-6468/2019.4/17>.
11. Makarovych V. K. Poida-Nosyk N. N., Bacho R. Y., Potoki H. F. (2021) Kontseptualni zasady zabezpechennia finansovoi bezpeky aktsionermykh tovarystv v Ukraini. *Biznes- Ynform*. № 8, S. 162-172. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-8-162-172>.
12. Kaletnik H. M. (2015) Stratehiko-instytutsiini zasady efektyvnosti vykorystannia potentsialu aharnoho sektoru ekonomiky. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment : aktualni pytannia nauky i praktyky*. № 1. S.3-15.
13. Melnychuk O. S. (1974) Slovyk inshomovnykh sliv za redaktsiieiu chlena-korespondenta AN URSR Holovna redaktsiia Ukrainskoi radianskoi entsyklopedii AN URSR. Kyiv., 865 s.
14. Slovyk ukrainskoi movy. Akademichni tлумachnyi slovyk (1970—1980). URL: <http://sum.in.ua/s/potencial> .
15. Hryhorash O. V. Stanovlennia ta rozvytok suchasnykh pidkhodiv do vyznachennia poniattia «*Ekonomichni potentsial pidpriemstva*». URL: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/29.pdf.
16. Azhaman I. A., Zhydkov O. I. (2018) Sutnist ta struktura ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva. *Ekonomika ta derzhava*. № 4/2018. S.22-25.
17. Balatskoho O. F. (2006) Ekonomycheskyi potentsyal admynystratyvnykh y proyzvodstvennykh system: monohrafiia. nauk: spets. 08.07.01. Kh. 432 s.
19. Rossokha V. V. (2005) Metodolohichni aspekty formuvannia ta rozvytku potentsialu pidpriemstv aharnoi sfery APK. *Ekonomika APK*. № 8. S. 36.- 42.
20. Plotnyk O. D. (2012) Osoblyvosti strukturyzatsii ekonomichnoho potentsialu ahrarykh pidpriemstv. *Tekhnolohycheskyi audyt y rezervi proyzvodstva*, № 1(3). S.43-48.



21. Zasoba S .M. (2020) Potochnyi stan i perspektyvy rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. Tom 5. № 2. S.402-409.
22. Puzhai-Chereda A.V. (2016) Problemy ta perspektyvy reformuvannya haluzi APK v Ukraini. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. *Zbirnyk naukovykh prats u 2-kh vyp. PDTU. Mariupol. Vyp. 1. T. 1. S. 41-48.*
23. Krupiak L. B., Krupiak I. Y. (2016) Problemy finansuvannya rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy. *Efektivna ekonomika*. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5286>.
24. Derzhpidtrymka APK u 2021 rotsi. URL: [derzhpidtrimka_2021_v3.pdf](https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhp%D1%96dtrimka_2021_v3.pdf). https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhp%D1%96dtrimka_2021_v3.pdf.
25. Stan finansuvannya APK u 2021 rotsi. Opublikovano 24 hrudnia 2021 roku, Ministerstvo ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy . URL: <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/finansuvannya-z-derzhavnogo-byudzhetu/stan-finansuvannya-apk-u-2021-roci>.
26. V proekti biudzhetu-2022 zaplanovano polovynu vid ochikuvanoho obsiahu finansuvannya APK. *Agronza*. 16.12.2021. URL: <https://agronza.com/news/526-v-proekti-bjudzhetu2022-zaplanovano-polovinu-vid-ochikuvanogo-obsjagu-finansuvannja-apk/>
27. Government Expenditure. FAOSTAT. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/IG/visualize>.
28. Statystychni shchorichnyk Ukrainy za 2020 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Za redaktsiieiu I. V. Verner. Vidpovidalnyi za vypusk O. A. Vyshnevska. DP «Derzhanalitinform», Kyiv, 2021. 455 s.
29. Derzhpidtrymka APK-2020: prohramy, mekhanizmy, terminy. Informatiino-analitychnyi portal APK Ukrainy. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/news/derzhpidtrimka-apk-2020-programi-mehanizmi-termini>.
30. Tovarna struktura zovnishnoi torhivli. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm.
31. Informatiino - analitychnyi portal APK Ukrainy. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua>.
32. Wysokość płatności bezpośrednich stosowanych w 2020 r. Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. URL: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/platnosci-bezposrednie-w-2020-r>.
33. Eksport polskich artykułów rolno-spożywczych w 2020 r. Przez Ogrodinfo 24 lutego 2021 URL: <https://www.ogrodinfo.pl/rynki-i-prawo/eksport-polskich-artykulow-rolno-spozywczych-w-2020-r>
34. Informacje dotyczące Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej. Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. URL: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/informacje-dotyczace-zintegrowanego-systemu-rolniczej-informacji-rynkowej>.
35. Hordiienko L. A. Finansovi teorii hromadskykh instytuttsii. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2016. № 1. S. 18-24.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-48-59>

УДК 330.3: 639.2(477) 657.44

Наталія ВДОВЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0003-0849-057X

ResearcherID: J-5146-2017

Scopus Author ID: 56912343500

Ігор СІНЕНОК

молодший науковий співробітник, асистент кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0003-1855-4899

Роман ДМИТРИШИН

віце-президент Міжнародної академії культури безпеки, екології та здоров'я,
Лідер Ради учнівського самоврядування «Надія», Президент СЗШ № 297,
Дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства,
м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0001-5659-5013

НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЧЕРЕЗ ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ТА РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНИХ ВИКЛИКІВ

***Анотація.** У статті запропоновано напрямки вирішення питання удосконалення рівня галузевої конкурентоспроможності організаційно-економічного механізму регулювання аквакультури як перспективного сектору національної економіки на основі нормативно-адміністративного методу регулювання. Для успішного здійснення аквакультурного виробництва запропоновано внести доповнення до Закону України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI. Обґрунтовано пропозиції до розроблення проекту Державної програми розвитку аквакультури України на період 2020-2025 рр., що значною мірою становитимуть низку переважно організаційних заходів з урахуванням дієвих механізмів регулювання розвитку аквакультури. Запропоновано передбачити як забезпечення процесів розвитку традиційних об'єктів аквакультури, так і розвиток за напрямом урізноманітнення об'єктів та поширення відносно нетрадиційних технологій аквакультури. Вказане стосується рециркулярних аквакультурних систем (РАС), а також виробництва достатньої кількості рибопосадкового матеріалу як для товарного виробництва, так і з метою зариблення водойм для здійснення «рекреаційного рибальства» або випасного вирощування. Серед основних аспектів запровадження організаційного механізму регулювання з урахуванням основних складових блоків визначено запровадження дієвого зв'язку між державою і виробником у формі ліцензування аквакультурної діяльності, урахування досвіду застосування усіх країн Європи так і майже по всьому світу або іншій прийнятній формі; створення та налагодження статистичної звітності відповідно до прийнятих у ЄС та рекомендованих ФАО форм з визначенням відповідальності за ненадання інформації; опрацювання земельного та водного законодавства з урахуванням потреб і вимог аквакультури як товарної, зокрема виробництва харчової рибної продукції, вирощування рибопосадкового матеріалу. Викладено результати заходів регулювання сільського господарства при одночасному поглибленому опрацюванні*



чинного законодавства та внесення до нього змін, які сприятимуть розвитку аквакультури на європейських засадах, відповідальної, дружньої до довкілля та людини.

Ключові слова: конкурентоспроможність, механізм регулювання, аквакультура, метод регулювання, Європейський Союз, організаційний механізм регулювання, рециркуляційна аквакультурна система, заходи регулювання.

JEL Classification: F14, F15, L51, O13.

Absztrakt. A cikk javaslatokat tesz az akvakultúra-szabályozás, mint a nemzetgazdaság perspektív ágazatának szervezeti és gazdasági mechanizmusa ágazati versenyképessége javításának kérdéskörének megoldására a normatív és adminisztratív szabályozási módszer alapján. Az akvakultúra-termelés sikeres megvalósítása érdekében javaslásra került Ukrajna 2012. szeptember 18-án kelt, 5293-VI. sz. „Az akvakultúráról szóló törvény”-ének kiegészítése. Alátámasztásra kerültek az Ukrajna Állami Akvakultúra Fejlesztési Program 2020-2025 közötti időszakra vonatkozó projektjének kidolgozására vonatkozó javaslatok, amelyek nagyrészt az akvakultúra-fejlesztés hatékony szabályozási mechanizmusait veszik figyelembe, főként szervezeti intézkedések alapján. Javasoljuk, hogy biztosítsák a hagyományos akvakultúra-létesítmények fejlesztési irányait, valamint a létesítmények diverzifikációját és a viszonylag nem hagyományos akvakultúra-technológiák elterjedése irányába történő fejlesztést. Ez vonatkozik a recirkulációs akvakultúra-rendszerekre (RAR), valamint a megfelelő mennyiségű halállomány előállítására, mind a kereskedelmi termeléshez, mind a „rekreációs horgászat” vagy a takarmánytermesztés céljára szolgáló tározók telepítéséhez. A szabályozás szervezeti mechanizmusának bevezetése főbb szempontjai: a főbb alkotói blokkok figyelembevétel, az állam és a termelő közötti hatékony kommunikáció bevezetése az akvakultúra-tevékenység engedélyezéséhez; európai alkalmazási tapasztalatok figyelembevétele; statisztikai jelentések elkészítése és kiigazítása az EU által elfogadott és a FAO által javasolt formanyomtatványoknak megfelelően, az információszolgáltatás elmulasztásáért járó felelősség meghatározása; a földhasználati és vízügyi jogszabályok kiigazítása az akvakultúrára és áruszükségletre, különös tekintettel az étkezési haltermékek előállítására és a halállomány termesztésére. A mezőgazdaság szabályozását célzó intézkedések eredményei körvonalazódnak a hatályos jogszabályok egyidejű mélyreható tanulmányozásával és olyan változtatások bevezetésével, amelyek hozzájárulnak az akvakultúra európai szintű, felelősségteljes, környezet- és emberbarát fejlesztéséhez. .

Kulcsszavak: versenyképesség, szabályozási mechanizmus, akvakultúra, szabályozási módszer, Európai Unió, szervezeti szabályozási mechanizmus, recirkulációs akvakultúra rendszer, szabályozási intézkedések.

Abstract. The article proposes directions for solving the issue of improving the organizational mechanism for regulating aquaculture as a promising sector of the national economy based on the normative-administrative method of regulation. For the successful implementation of aquaculture production, it is proposed to amend the Law of Ukraine “On Aquaculture” dated September 18, 2012 No. 5293-VI. Proposals have been made to develop a draft State Program for the Development of Aquaculture of Ukraine for the period 2020-2025. To a large extent, they will comprise a number of mainly organizational measures, taking into account effective mechanisms for regulating the development of aquaculture. It is proposed to provide for the development and diversification of traditional aquaculture facilities, as well as spreading relatively non-traditional aquaculture technologies. This applies to recirculating aquaculture systems (RAC), as well as the production of sufficient quantities of fish stocking material both for commercial production and for the purpose of stocking reservoirs for “recreational fishing” or pasture cultivation. The functional behavior of the supply of commercial fish and fish products, other aquatic bioresources (F 0), produced and obtained under the conditions of aquaculture, is presented in the form of a multifactorial function. Among the main aspects of implementing an organizational regulatory mechanism in accordance with the experience of European countries, it is proposed to establish an effective relationship between the state and the producer in the form of licensing of aquaculture activities or other acceptable form; to develop and adjust the mandatory statistical reporting commensurate with the forms adopted in the EU and recommended by the FAO; to improve the land and water legislation taking into account the

needs and requirements of aquaculture. The results of regulatory measures are outlined with simultaneous in-depth processing of existing legislation and amendments to it, contributing to the development of aquaculture on a European basis, which should be responsible and both environmental and human friendly.

Keywords: competitiveness, regulatory mechanism, aquaculture, regulatory method, European Union, organizational regulatory mechanism, recirculation aquaculture system, regulatory measures.

Постановка проблеми. Розвиток механізмів регулювання галузей сільського та рибного господарства для забезпечення рівня галузевої конкурентоспроможності нині полягає в підвищенні стандартів сталості у процесі здійснення виробничої діяльності в галузі, всебічному врахуванні економічних, екологічних і соціальних факторів, підвищенні стандартів безпечності харчових продуктів, урізноманітненні об'єктів, зокрема й аквакультури, створенні та експорті новітніх технологій виробництва, переробки, максимальному використанні у даний час додаткового асортименту виробництва продукції з доданою вартістю. Тому потребують вирішення питання удосконалення організаційного механізму регулювання галузей сільського та рибного господарства, зокрема аквакультури, на основі нормативно-адміністративного методу регулювання як перспективних секторів національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під аквакультурою вважають діяльність із штучного розведення, утримання та виробництва риби як у частково, так і повністю контрольованих людиною умовах для отримання рибної продукції, реалізації риби, виробництва комбікормів, а також відтворення риби, поповнення запасів рибних ресурсів. Виробництво риби в аквакультурі відбувається не стихійно, а відповідно до усталених державою правил, які містяться в нормативно-правових актах. З 01.07.2013 року став чинним Закон України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI [1, С. 26] і діє безпосередньо із Законами України: «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677-VI [4, С. 120], «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» від 13.12.2001 № 2894-III [7, С. 107] та «Про тваринний світ» від 13.12.2001 № 2894-III [2] та іншими нормативними і правовими актами. Підходи і стратегічні принципи сталого галузевого розвитку зокрема аквакультури Європейського Союзу (Brussels, 29.4.2013 COM (2013) 229 final), а також численні огляди ОЕСР щодо перспектив розвитку аквакультури у світі у цілому та Європі зокрема (OECD-FAO Agricultural Outlook 2017-2026, OECD Publishing, Paris, 2017) [5] передбачають, що країни Європейського Союзу у коротко- та середньостроковій перспективі не мають можливості стати лідерами за обсягами у виробництві аквакультури, оскільки перші позиції в даному питанні вже досить тривалий час займають країни Азії. У той же час, доцільно вказати, що в Україні створено унікальну матеріально-технічну базу для функціонування аквакультури на внутрішніх водоймах. Такі як в Україні системи ставкових, лиманних, озерних та індустріальних рибницьких господарств не функціонують ні в одній із країн Європи. При цьому, внутрішні прісноводні водойми раніше забезпечували близько 15 % загальних обсягів як виловленої риби, так і інших водних живих



біоресурсів. За цим показником Україна займала третє місце, а за виловом риби з одного гектару водного дзеркала – перше місце. На даний час рибні ресурси України оцінюються в 1,3 млн га внутрішніх водойм, а використовуються лише на 20–30 % [3, С. 224; 4; 7; 11]. При цьому проблемні та актуальні питання забезпечення як організаційного, так і економічного механізму регулювання розглядалися в наукових роботах багатьох учених. Рекомендації щодо проведення заходів з поліпшення заходів, методів, механізмів регулювання сільського господарства у контексті інтеграційних процесів та формування новітньої аграрної політики обґрунтовано в наукових доробках вітчизняних вчених-економістів, зокрема: С. Кваші [10], С. Козловського [11], Ю. Хижняк [5]. Т. Шепель [11] та інших дослідників. Водночас не дивлячись на значну кількість наукових праць та прикладного плану публікацій, глибокі дослідження функціонування сільського та рибного господарства, особливостям організаційного механізму регулювання саме аквакультури тільки фрагментарно приділяється увага і не завжди враховується її роль в конкретні трансформаційні періоди для забезпечення галузевої конкурентоспроможності.

Дослідження заходів і механізмів регулювання в сільському та рибному господарстві в цілому і аквакультурі зокрема, дає можливість передбачити досягнення спільного розуміння щодо того, що власне розуміється під сталою аквакультурою, з чіткими критеріями та показниками, довершеним управлінням на національному та регіональному, місцевому рівнях, що базується на принципах обережності та використанні «сили споживача», екоетикетуванні або екомаркуванні. Важливо відзначити при цьому, що зрушень, досягнутих останніми роками в галузі з метою поліпшення сталості, інвестування в якість та поліпшення стандартів, як виявилася, недостатньо. Вагомими причинами і необхідністю поглиблення заходів застосування механізмів регулювання сектора аквакультури у контексті його внеску у торгівельний баланс є забезпечення харчовими продуктами та зайнятість у сільській місцевості. При цьому слід враховувати фактори, які обмежують зростання, зокрема: високі адміністративні видатки, значний часовий лаг між надходженням інвестицій та першими продажами як риби, так і рибної продукції, складнощі в отриманні фінансування, відсутність однакових «правил гри» на ринку продукції аквакультури; слабка комунікація з користувачами та місцевими громадами щодо переваг сектору.

Формулювання цілей статті. Запропонувати напрямки удосконалення організаційного механізму регулювання сільського, рибного господарства та сектору аквакультури як важливого сектору національної економіки на основі нормативно-адміністративного методу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на нинішній розвиток ситуації саме на міжнародному та глобальному ринку продовольства та ріст напруги в питанні конкуренції за агропродовольчі ресурси, Україні для забезпечення якомога безпечного рівня споживання риби та рибної продукції, морепродуктів як джерела поживних речовин, що відсутні у достатній кількості у наземних тварин, доцільно зберегти й наростити обсяги вирощування риби в секторі аквакультури. Слід урізноманітнити структуру асортименту виробництва риби та рибної продукції та збільшити, якщо це можливо, загальні обсяги виробництва риби. Крім того, якщо врахувати дію Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом, і, безперечно, перелік Директив і Регламентів

Європейського Союзу в питаннях мінімізації негативного впливу виробництва продукції аквакультури на довкілля, не завжди спроможні здійснити лише за допомогою технічної допомоги від інших держав, тобто на рівні порад. Аквакультура, яка здійснюється та здійснюватиметься у відкритих водоймах, має бути максимально органічною – як з точки зору годівлі риби, так і щільності її розміщення у водоймах та пристроях, в тому числі і садках.

При цьому, щоб організаційно-економічний механізм галузевого регулювання вітчизняної аквакультури злагоджено працював, потрібно розробити Державну програму розвитку аквакультури України на період 2020–2025 рр., і яка має підтримуватись окремим фінансуванням. Водночас слід передбачити як забезпечення процесів розвитку традиційних об'єктів аквакультури, так і розвиток за напрямком урізноманітнення об'єктів аквакультури та поширення відносно нетрадиційних технологій аквакультури. Вказане стосується рециркулярних аквакультурних систем (РАС), а також виробництва достатньої кількості рибопосадкового матеріалу як для товарного вирощування, так і з метою зариблення водойм для здійснення «рекреаційного рибальства» або ведення випасної аквакультури. Реалізація програми дозволить поліпшити повноцінне харчування населення та підсилити певною мірою продовольчу безпеку держави в умовах надзвичайних викликів. Вирішення піднятих питань сприятиме не лише розвитку сільської місцевості, але й малого та середнього бізнесу.

Один із варіантів розв'язання проблеми, подальшого інноваційного розвитку подій навколо вітчизняної аквакультури полягає у тому, щоб здійснювати комплексні заходи з регулювання в галузі, зі створення єдиного правового поля, яке врахувало б потреби розвитку аквакультури. При цьому слід вносити відповідні зміни у земельне, водне, природоохоронне та митне законодавство. Безперечно загальні обсяги виробництва продукції аквакультури при цьому не зменшаться, але вони як і нині лишатимуться у «тіні».

За оцінками експертів ФАО у 2017 році до 90 % малих і середніх підприємств галузі аквакультури працюють у «тіні», а серед великих підприємств – юридичних осіб таких не менше 30 %. Форелівництво, осетрівництво, сомівництво й надалі залежатимуть значною мірою від урахування митної вартості кормів. На територію України ввозитимуться не перевірені на предмет наявності захворювань ікра, посадковий матеріал, плідники риб. Не відбуватиметься належний контроль за впливом аквакультури на довкілля. У зв'язку із змінами клімату наростатиме загроза поширення нехарактерних для нашої кліматичної зони гідробіонтів, що напевно вплине на стан біорізноманіття держави, а також почнуть поширюватися хвороби, нехарактерні для аборигенних (туводних) видів риб і вітчизняних порід. Не можливо обійти увагою також і посилення біологічного забруднення моря чужорідними видами. Обсяги експорту ікри лишатимуться невеликими у зв'язку з економічною недоцільністю легального виробництва такої продукції. Слід зазначити, що причинами стагнації розвитку української аквакультури є те, що даний сектор в Україні характеризується низьким рівнем конкуренції, має непривабливий інвестиційний клімат у сфері аквакультури, відсутні можливості консолідації зусиль усіх виробників у сфері аквакультури шляхом об'єднання в



асоціації для кооперації у вирішенні законодавчих, організаційно-економічних та інших проблемних питань.

Враховуючи логіку дослідження й успішного здійснення аквакультурного виробництва доцільно також внести доповнення до Закону України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI [1], статті 14 «Особливості умов здійснення аквакультури та надання рибогосподарського водного об'єкта (його частини), рибогосподарської технологічної водойми, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, а також акваторії (водного простору) виключної (морської) економічної зони України в користування на умовах оренди для цілей аквакультури». Водночас пункт 8 «У договорі оренди частини рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України визначаються зобов'язання орендаря щодо здійснення ним заходів з охорони та недопущення погіршення екологічного стану рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України, проведення меліоративних робіт».

За результатами проведених досліджень пункт 8 статті 14 пропонуємо викласти у наступній редакції: «У договорі оренди частини рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України визначаються зобов'язання орендаря щодо здійснення ним заходів з охорони і недопущення погіршення екологічного, епізоотичного стану рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України, проведення меліоративних робіт». Тут на порядок денний виходять питання забезпечення епізоотичного стану водного об'єкта, оскільки епізоотичний стан є важливим показником якості технології культивування риби.

У процесі дослідницьких пошуків нами рекомендовано вказану вище статтю 14 доповнити пунктом 10 наступного змісту: «Підставою для розірвання договору оренди рибогосподарського водного об'єкта (його частини), рибогосподарської технологічної водойми, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, а також акваторії (водного простору) виключної (морської) економічної зони України є неподання суб'єктом аквакультури звітної інформації щодо обсягів виробництва продукції аквакультури відповідно до цього закону». Таким чином, дана норма стимулюватиме суб'єктів рибного господарства в галузі аквакультури дотримуватись вимог законодавства щодо надання достовірної звітності. Також пропонуємо удосконалити пункт 2 статті 18 «Рибогосподарська меліорація здійснюється за такими основними напрямками» доповнити абзацом 6 наступного змісту: «запобігання хворобам, масовій загибелі гідробіонтів та ліквідація їх наслідків». Суттєвий напрямок рибогосподарської меліорації, що не врахований у чинній редакції Закону [1]. Для вирішення проблеми забезпечення регулювання основних складових рибного господарства, запропоновано методичний підхід до удосконалення статті 21 «Наукове забезпечення у сфері аквакультури». Тож пропонуємо абзац 4 викласти у редакції: «розробка

біотехнологічних основ розведення й вирощування осетроподібних, зокрема осетрових видів риб, інших об'єктів аквакультури й господарського освоєння нових перспективних об'єктів аквакультури». Формулювання «осетрових і осетроподібних» невірне, оскільки родина «осетрових» відноситься до ряду «осетроподібних».

Представлені вище доповнення дають всі підстави реалізувати наміри в умовах надзвичайних викликів з удосконалення організаційного механізму регулювання сільського, рибного господарства та сектору аквакультури як важливого сектору національної економіки на основі нормативно-адміністративного методу (рис. 1).

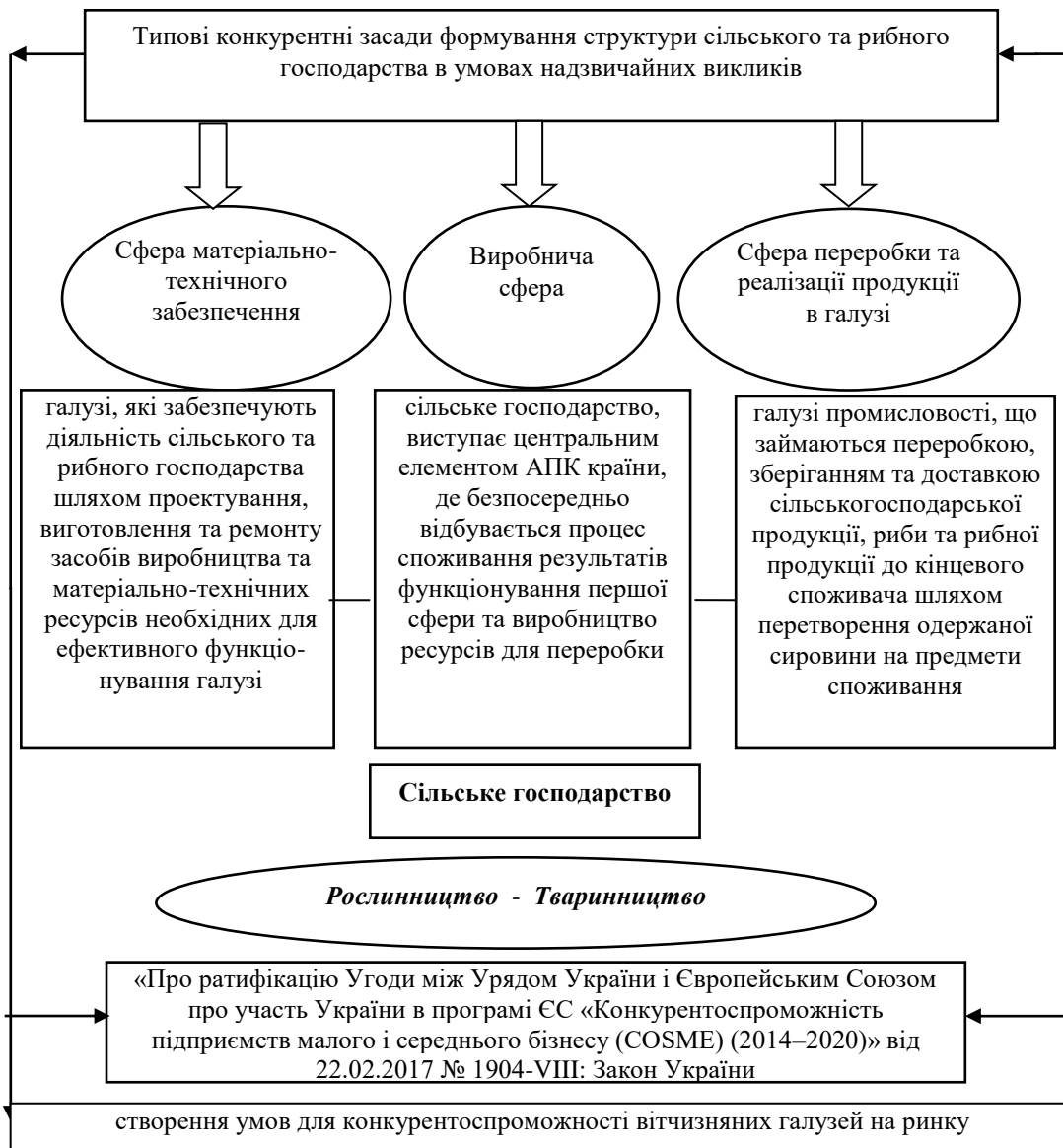


Рис. 1. Базові підходи до забезпечення конкурентоспроможності через організаційний механізм регулювання сільського та рибного господарства в умовах надзвичайних викликів.

Серед основних аспектів формування організаційного механізму регулювання з урахуванням основних складових блоків є: запровадження дієвого зв'язку між державою і виробником у формі ліцензування аквакультурної діяльності, ураховуючи досвід застосування усіх країн Європи так і майже по



всьому світу або іншій прийнятній формі; створення та налагодження статистичної звітності відповідно до прийнятих у ЄС та рекомендованих ФАО форм з визначенням відповідальності за ненадання інформації; опрацювання земельного та водного законодавства з урахуванням потреб та вимог аквакультури – як товарної, тобто що стосується виробництва харчової продукції, вирощування рибопосадкового матеріалу, розвитку рекреаційного рибальства; опрацювання змін та доповнень до ветеринарного законодавства з метою відновлення дієвої системи іхтіопатологічної служби у складі Держпротспоживслужби.

Крім того, важливими аспектами є: запровадження системи «першого продажу» для продукції рибальства та аквакультури і супроводу згаданої продукції (від берега ставка до прилавку) документом про законність походження продукції з позначками на етикетках всієї необхідної для споживача інформації; опрацювання, затвердження та впровадження Порядку придбання (набуття власності) та обігу продукції рибальства та аквакультури (принципи функціонування ринку риби та рибопродуктів) в частині відповідності вимогам законності як вилучення з дикої природи, так і законності вирощування в умовах аквакультури, з відповідними супровідними документами; приватизація гідротехнічних споруд рибогосподарських технологічних водойм, які орендуються приватними рибницькими господарствами; відновлення фінансування у необхідних обсягах діяльності державних риборозплідників та вітчизняних науково-дослідних установ, які спеціалізуються на аквакультурі; участь у фінансуванні програм з навчання студентів та аспірантів за кордоном у провідних рибницьких інститутах та університетах сучасним методам дослідження риб та новітнім технологіям господарської діяльності.

Відмітимо, що авторами даної роботи, ще в попередніх дослідженнях у напрямку обґрунтування економічних мотивів, сучасних тенденцій достовірного відображення рівня конкурентоспроможності через новітній організаційний механізм регулювання процесів саме в сфері сільського та рибного господарства, включаючи аквакультуру, обґрунтовано і визначено фундаментальні системні позиції з узагальнення даних про формування попиту і пропозиції на дану сільськогосподарську продукцію. Для контролювання ключового процесу у виробництві риби та рибної продукції маємо тримати в полі зору безперервний процес стимулювання росту конкретно аквакультурного виробництва між декількома напрямками його досягнення. У методичному аспекті функціональну поведінку пропозиції на товарну рибу та рибну продукцію, інші водні біоресурсів (F_0), вироблених і отриманих в умовах здійснення аквакультури, важливо визначати через застосування наукових пропозицій й багатофакторної функції у вигляді математичної формули (1), яка наведена нижче:

$$F_0 = \sum_{i=1}^N S_i R_i [(L(G), T(G))] + K, \quad (1)$$

де N – кількість сільськогосподарських (рибогосподарських) підприємств, що виробляють кінцевий продукт споживання;

S_i – площа водойм (га), лотків, садків, басейнів (m^2) окремо взятого i -ого сільськогосподарського (рибогосподарського) підприємства;

R_i – базова рибопродуктивність (маса готової продукції, що отримана з одиниці площі водного дзеркала), ц/га, кг/м²;

L – обсяги виробництва рибопосадкового матеріалу;

T – технології виробництва, утримання відтворення водних біоресурсів, об'єктів аквакультури у повністю або частково контрольованих умовах;

G – обсяги державної підтримки виробництва;

K – обсяг імпорту товарної риби та рибної продукції, інших водних біоресурсів.

Ключове методологічне значення запропонованої формули стосовно функціональної поведінки пропозиції на товарну рибу (F_0), що вироблена в аквакультурі, полягає безпосередньо у демонстрації логічної сутності ідеального стану економічної організації сільськогосподарського (рибогосподарського) виробництва. Необхідно в даному контексті зазначити, що величини R_i є похідними функціями обсягу виробництва рибопосадкового матеріалу L та новітніх біотехнологій T , які застосовуються сільськогосподарськими або рибогосподарськими підприємствами у процесі виробництва, включаючи застосування мінеральних добрив, використання штучних кормів, щільність посадки риби. Очевидно, що L та T залежать як від обсягу державної підтримки G , що виділяється для даної галузі національної економіки, так і від приватних інвестицій або частки прибутку, який вкладається у подальший розвиток господарства. Потому при розрахунку показника (F_0) рекомендується використовувати досить широку визначальну базу відповідно до специфіки сільськогосподарського (рибогосподарського) виробництва із застосуванням коефіцієнтів обсягу державної фінансової підтримки галузі в новітніх умовах надзвичайних викликів.

Безперечно нині напрямки удосконалення організаційного механізму регулювання як сільського, так і рибного господарства та сектору аквакультури на основі нормативно-адміністративного методу мають бути узгоджені з базовими засадами визначення індикаторів, де результатом стане виконання розроблення та реалізації Державної програми розвитку аквакультури України на період 2023–2030 рр. Вважаємо, що наприкінці терміну її дії, тобто через 7 років від реального початку, очікується офіційне виробництво традиційних ставкових корошових риб на рівні 50–60 тис. тонн. Прогнозні показники наведено в табл. 1.

Очевидно, що саме такі підходи з формування пропозиції на рибу та рибну продукцію за оптимістичним сценарієм на період 2023–2030 рр., забезпечать додатковий вилов у водоймах каскаду щонайменше до 5,0 тис. тонн рослиноїдних риб. Стане у нагоді можливість налагодити дієву систему збирання галузевої статистики, відновити науковий потенціал вітчизняної аквакультури, розпочати роботу зі створення та підтримання вітчизняних порід риб для товарного вирощування. Основна ефективність полягатиме у детінізації економіки, відновленні інтелектуального потенціалу, поліпшенні стану довкілля. На порядок денний вийде вирішення питань за напрямками соціальної, екологічної та економічної сталості – всіма трьома стовпами сталого розвитку з наголосом на соціальних й екологічних опорах, тобто тих, які поліпшують стан добробуту громадян.



Таблиця 1.
Узагальнення прогнозних показників формування пропозиції на рибу та рибну продукцію за оптимістичним сценарієм на період 2023–2030 рр.

Види риб і рибної продукції	Прогнозні значення	
	тис. тонн	млн. штук
Райдужна форель	10,0	x
Судак	0,5	x
Ікра осетрових видів риб	10,0	x
Рибопосадковий матеріал (цьоголітка та дволітка)	x	520,0
Рослиноїдні риби	5,0	x
Лин	1,0	x
Осетрових у сирій масі	1,0	x
Кларієвий сом	5,0	x

Таким чином, запропонована до розроблення Державна програма розвитку аквакультури України на період 2023–2030 рр. має почати виконуватись лише після затвердження відповідних доповнень та змін до Бюджетного та Податкового кодексів України та Закону України про Державний бюджет України, де чітко мають бути зазначені витрати на кожний рік та за кожним напрямом розвитку. Крім того, потрібно також заздалегідь опрацювати програму та алгоритм надання допомоги рибоводам, можливо за механізмом, прийнятим у Європейському Союзі, що і забезпечить конкурентоспроможний галузевий розвиток.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, запропоновані пропозиції до розроблення проекту Державної програми розвитку аквакультури України на період 2023–2030 рр. значною мірою становитимуть низку суто організаційних заходів з урахуванням дієвих механізмів регулювання розвитку, тобто заходів із ретельного опрацювання чинного законодавства та внесення до нього змін. Вони сприятимуть конкурентоспроможному розвитку сільського та рибного господарства й аквакультури на європейських засадах, тобто відповідального та дружнього до довкілля і людини. Такі заходи мають включати: внесення змін до статутів бюджетних установ – риборозплідників з метою надання їм можливості здійснення прибуткової господарської діяльності; розвиток системи приватних риборозплідників, як для цілей зариблення водосховищ каскаду, так і товарного вирощування риби; внесення змін до природоохоронного законодавства в частині максимально безперешкодної діяльності з відтворення зникаючих видів риб як з метою збереження біорізноманіття, так і товарного вирощування з метою урізноманітнення спектру об'єктів аквакультури; визначення у складі Державного агентства меліорації та рибного господарства України секторів з аквакультури на базі територіальних представництв з передачею їм функцій з ліцензування аквакультурної діяльності, сприяння створенню представницьких органів (асоціацій, об'єднань) виробників аквакультури з формулюванням у відповідних законах України окремих статей щодо прав та обов'язків об'єднань виробників та навзаєм – держави по відношенню до таких об'єднань; внесення змін до митного законодавства України з метою мінімізації до нуля увізних мит на спеціалізовані корми для риб, рибопосадкового матеріалу, зокрема заплідненої ікри, молоді,

плідників, сучасного спеціалізованого обладнання для аквакультури та виробництва кормів, необхідних лікарських препаратів й реагентів для ефективної роботи науково-дослідних, дослідно-конструкторських установ і закладів; створення системи пільгового кредитування за рахунок бюджету; опрацювання питання сприятливого рівня оподаткування суб'єктів рибного господарства у сфері аквакультури; збирання статистичної звітності та надання безоплатних послуг з дорадництва; удосконалення обіково-аналітичного забезпечення галузі.

Список використаних джерел

1. Про аквакультуру: Закон України від 18.09.2012 № 5293-VI. Офіційний вісник України. 2012. № 79. С. 26.
2. Про тваринний світ: Закон України від 13.12.2001 № 2894-III. Офіційний вісник України. 2002. № 2. С. 40.
3. Водні ресурси на рубежі XXI ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення. [Хвесик М. А., Яроцька О. В., Головинський І. Л. та ін.]. К.: РВПС України НАН України, 2005. 564 с.
4. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 08.07.2011 № 3677-VI. Офіційний вісник України. 2011. № 59. С. 120.
5. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development); FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Agricultural Outlook; Agriculture Statistics (Database); Organization for Economic Co-operation and Development/Food and Agriculture Organization of the United Nations: Rome, Italy, 2017.
6. Вдовенко Н. М., Хижняк Ю. А. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту. Science Rise. 2015. № 2/3 (7). С. 20–26.
7. Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них: Закон України від 06.02.2003 № 486-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 15. С. 107.
8. Вдовенко Н. М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: [Монографія]. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.
9. Vdovenko N., Baidala V., Burlaka N., Diuk A. Management mechanism of agrarian economic system: composition, functioning and factors of development in Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2018. Vol. 16. Issue 2. P. 179–189. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(2\).2018.16](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.16)
10. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці. Економіка АПК. 2013. № 8. С. 12–21.
11. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. Montenegrin journal of economics. 2018. Vol. 14. Number 3. P. 37–53. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-3.3

References

1. Pro akvakul'turu: Zakon Ukrayiny vid 18.09.2012 № 5293-VI. Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny. 2012. № 79. S. 26 [in Ukrainian].
2. Pro tvarynnyy svit: Zakon Ukrayiny vid 13.12.2001 № 2894-III. Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny. 2002. № 2. S. 40 [in Ukrainian].
3. Vodni resursy na rubezhi KHKHI st.: problemy ratsional'noho vykorystannya, okhorony ta vidtvorennya. [Khvesyk M. A., Yarots'ka O. V., Holovyns'kyi I. L. ta in.]. K.: RVPS Ukrayiny NAN Ukrayiny, 2005. 564 s [in Ukrainian].
4. Pro rybne hospodarstvo, promyslove rybal'stvo ta okhoronu vodnykh bioresursiv: Zakon Ukrayiny vid 08.07.2011 № 3677-VI. Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny. 2011. № 59. S. 120 [in Ukrainian].
5. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development); FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Agricultural Outlook; Agriculture Statistics (Database);



Organization for Economic Co-operation and Development/Food and Agriculture Organization of the United Nations: Rome, Italy, 2017.

6. Vdovenko N. M., Khyzhnyak YU. (2015). A. Suchasna paradyhma rehulyuvannya rozvytku haluzey ahrarnoho sektoru v umovakh hlobal'noho defitsytu. *Science Rise*. № 2/3 (7). S. 20–26 [in Ukrainian].

7. Pro rybu, inshi vodni zhyvi resursy ta kharchovu produktsiyu z nykh: Zakon Ukrayiny vid 06.02.2003 № 486-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. (2003). № 15. S. 107 [in Ukrainian].

8. Vdovenko N. M. (2013). Derzhavne rehulyuvannya rozvytku akvakul'tury v Ukrayini: [Monohrafiya]. K.: Kondor-Vydavnytstvo. 464 s [in Ukrainian].

9. Vdovenko N., Baidala V., Burlaka N., Diuk A. (2018). Management mechanism of agrarian economic system: composition, functioning and factors of development in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. Vol. 16. Issue 2. P. 179–189. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(2\).2018.16](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.16) [in Ukrainian].

10. Kvasha S. M. (2013). Metodolohichnyy bazys pryynyattya suspil'nykh rishen' v ahrarniy politytsi. *Ekonomika APK*. № 8. S. 12–21 [in Ukrainian].

11. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. (2018). Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. *Montenegrin journal of economics*. Vol. 14. Number 3. P. 37–53. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-3.3

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-60-69>
УДК 331.5

Світлана ЛУЧИК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ,
м. Чернівці, Україна
ORCID ID: 0000-0003-0757-1140
ResearcherID: V-7133-2017
Scopus Author ID: 57189046369

Василь ЛУЧИК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інклюзивної економіки, кібернетики і комп'ютерних наук
НРЗВО «Кам'янець-Подільський інститут»,
м. м. Кам'янець - Подільський, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1997-0272
Scopus Author ID: 57189047859

ДИСТАНЦІЙНА ПРАЦЯ: ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ

Анотація. Об'єктом дослідження є дистанційна зайнятість працівників в умовах розвитку національної економіки. В усьому світі кількість людей, які працюють віддалено, постійно збільшується. Можливість працювати з віддаленого робочого місця забезпечив значний розвиток комп'ютерних мереж і цифрових технологій. Прискорили розвиток дистанційної форми зайнятості в Україні пандемія, пов'язана з Covid 19, та введення воєнного стану зв'язку з російською агресією. В статті досліджено законодавче підґрунтя запровадження дистанційної форми зайнятості в Україні. Розглянуті такі форми віддаленої роботи як надомна, фріланс, гнучкий режим праці. Досліджено передумови запровадження дистанційної зайнятості на вітчизняних підприємствах і установах. Результати виявили суттєві переваги застосування дистанційної зайнятості для роботодавців, а також оголили низку проблем, пов'язаних з інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності дистанційних працівників. Значна увага приділена розгляду запровадження штучного інтелекту в сферу послуг і необхідність стимулювання працівників до творчої, високопродуктивної праці та саморозвитку. В статті розглянуті потенційні ризики, що супроводжують дистанційну працю і обґрунтована необхідність правового врегулювання питань контролю за дистанційними працівниками з точки зору їх навантаження, якості виконуваної роботи, неможливості розголошення комерційної таємниці, а також охорони праці та безпеки життєдіяльності. Особливий акцент в статті зроблено на тому, що значне поширення дистанційної праці створює ризики зниження соціального захисту та соціального забезпечення працівників, що неприпустимо. З іншого боку, автори стверджують, що не всі робочі місця, навіть на перспективу, можна перевести у дистанційний формат. Залишиться потреба у фізичній присутності працівників з обслуговування клієнтів, фахівців з продажу та маркетингу, навчання та розвитку, представників культури і мистецтва та інших.

Ключові слова: дистанційна зайнятість, віддалена робота, переваги, ризики, мотивація.

JEL Classification: J21, J31, J32.

Absztrakt. A kutatás tárgya a munkavállalók távfoglalkoztatása a nemzetgazdaság fejlődésének körülményei között. Világszerte folyamatosan növekszik a távmunkát végzők száma. A távoli munkahelyről történő munkavégzés lehetősége a számítógépes hálózatok és a digitális technológiák jelentős fejlődését tette lehetővé. Ukrajnában a távoli foglalkoztatási forma fejlődését felgyorsította a Covid-19 járvány és a hadiállapot bevezetése az orosz agresszió miatt. A cikk megvizsgálja a



táv munkavégzés bevezetésének ukrainai jogszabályi alapjait. A távmunka olyan formáit veszi számításba, mint az otthoni, szabadúszó, rugalmas munkavégzés. Vizsgálat alá került a távfoglalkoztatás hazai vállalkozásoknál, egyéb intézményeknél történő bevezetésének előfeltételei. Az eredmények feltárták a távmunkavégzés alkalmazásának jelentős előnyeit a munkáltatók számára, és számos problémát tártak fel a távmunka végzők információs és kommunikációs támogatásával kapcsolatban. Jelentős figyelmet fordítanak a mesterséges intelligencia szolgáltatási szektorba való bevezetésére, valamint annak szükségességére, hogy a munkavállalókat kreatív, rendkívül produktív munkára és önfejlesztésre ösztönözzék. A cikk megvizsgálja a távmunkával járó lehetséges kockázatokat, valamint a távmunkások feletti ellenőrzés jogi szabályozásának indokolt szükségességét munkaterhelésük, az elvégzett munka minősége, az üzleti titoktartás szempontjából, valamint a távmunkával járó egészségügyi, ill. biztonsági kihívásokat. A cikk külön hangsúlyt fektet arra, hogy a távmunka jelentős elterjedése a munkavállalók szociális ellátásának csökkenésének kockázatával párosulhat, ami elfogadhatatlan. Másrészt a szerzők azt állítják, hogy még a jövőben sem lehet minden munkát átvinni ebbe a munkavégzési formába. Szükség lesz az ügyfélszolgálati dolgozók, az értékesítés és marketing, a képzési és fejlesztési szakemberek, a kultúra és a művészet képviselőinek a fizikai jelenlétére.

Kulcsszavak: távmunka, távoli munkavégzési folyamat, előnyök, kockázatok, motiváció.

Abstract. The objective of this research is to investigate the remote employment of workers and its impact on the development of the national economy. The number of people working remotely is constantly increasing around the globe. The ability to work remotely has led to the significant development of digital technologies and computer networks. The development of remote employment in Ukraine has been accelerated by the Covid-19 pandemic and the introduction of martial law since Russian aggression. The article examines the legal basis for the introduction of remote employment in Ukraine. There were investigated such concepts of remote work as freelance work, flexible working hours, etc. Emphasis is placed on the growing demand for artificial intelligence and machine learning specialists, as well as big data analysts. The preconditions for the introduction of distance employment at domestic enterprises and institutions have been studied too. The results revealed significant benefits of using remote employment for employers, and exposed a number of problems related to informational and communicational support for remote workers. We paid considerable attention to the introduction of artificial intelligence in the service sector and the need to encourage employees to be more creative, do highly productive work and continue to constantly self-develop. The article considers the potential risks associated with remote work and viable need for legal regulation of controlling remote workers' workload, quality of their work, disclosing trade secrets, and labour protection and safety. The particular emphasis is placed on the fact that the significant spread of remote work imposes risks of reduced social protection and social security of workers that must be addressed. On the other hand, the authors argue that not all jobs, even in the future, can be operated remotely. There will still be a need for the physical presence of customer service staff, sales and marketing specialists, training and development professionals, art representatives and others.

Keywords: remote employment, remote work, advantages, risks, motivation.

Постановка проблеми. Перехід до цифрової економіки істотно вплинув на трансформацію ринку праці та формування нових соціально-економічних відносин. Розвиток та повсюдне поширення інформаційних технологій змінює характер праці та форми трудової діяльності. У доповіді Всесвітнього економічного форуму The Future of Jobs Reports зазначається, що машини та алгоритми збільшать свій внесок у конкретні завдання в середньому на 57%. До 2022 р. 62% завдань організації пошуку, обробки та передачі інформації будуть виконуватися машинами (для порівняння: у 2018 р. 46%). Питома вага трудовитрат людини, виражених в людино-годинах, знизиться з 71% у 2018 р. до 48% у 2025 р. [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості завжди викликали жвавий інтерес з боку науковців. Серед відомих українських вчених ці питання досліджували С. Бандур, І. Гнібіденко, О. Грішнова, Т. Кір'ян, А. Колот, О. Макарова, М. Семікіна. Особливості дистанційної форми зайнятості розглядали в своїх працях В. Васюренко, Т. Вонберг, Н. Котис, В. Кривошеєва, І. Моторна, С. Невмержицька, І. Моторна та інші дослідники. Однак, проблеми мотивації такої форми зайнятості залишаються мало досліджуваними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження проблем мотивації працівників, які працюють в умовах дистанційної зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пандемія дала потужний поштовх розвитку таких нетипових форм зайнятості, як дистанційна робота та фріланс, які дозволяють виконувати працівнику свої функції поза місцем знаходження роботодавця. З 30 березня 2020 року Кодекс законів про працю України доповнено визначенням поняття дистанційної роботи як «форми організації праці, коли робота виконується працівником за місцем його проживання чи в іншому місці за його вибором, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця» [2]. 4 лютого 2021 року Верховна Рада України прийняла законопроект № 4051 щодо запровадження двох самостійних видів (форм) роботи – дистанційної та надомної [3].

Міністерство праці та соціальної політики України визначає «фріланс» як віддалену роботу за допомогою мережі Інтернет, «фрілансера» як вільного працівника (самозайняту особу), позаштатного працівника, який виконує разове замовлення або тимчасову роботу без зарахування до штату підприємства [4]. У разі віддаленої роботи з працівником укладається договір або контракт, залежно від особливостей найму персоналу у цій організації, у якому прописуються соціальні права працівника та обов'язки роботодавця, що стосуються соціальних пільг у вигляді відпустки та лікарняного, режимів праці та відпочинку, регулярності виплати заробітної плати. У випадку з фрілансом дані умови можуть порушуватися, оскільки відсутня законодавчо затверджена відповідальність клієнта всім позиціям, включаючи порушення умов оплати праці.

У Кодексі законів про працю України (ст. 60) прописано ще таку форму організації праці як гнучкий режим робочого дня. Цей режим передбачає саморегулювання працівником часу початку, закінчення роботи та тривалості робочого часу упродовж робочого дня, на визначений строк або безстроково, під час прийняття на роботу або пізніше.. Гнучкий режим робочого часу діє за умови дотримання певної норми тривалості робочого часу (тиждень, місяць, квартал, рік тощо). Цей режим роботи передбачає: фіксований час - у цей період співробітник повинен перебувати на робочому місці; змінний час - співробітник сам визначає періоди роботи у межах встановленої норми; час для харчування та відпочинку. Гнучкий режим передбачає розподіл робочого дня на частини. Його використання ніяк не впливає на нормування, зарплату та обсяг трудових прав працівників.

Дистанційна зайнятість або віддалена робота - це величезні можливості для всієї сфери послуг, суб'єктів малого та середнього підприємництва, самозайнятих громадян, фрілансерів та ІТ-компаній. Хмарні сервіси дозволяють



організувати повноцінне віддалене робоче місце, забезпечити надійний зв'язок із повним офісним функціоналом, оцінювати ефективність роботи працівників. Роботодавцям немає потреби нести великі витрати на оренду офісу, комунальні послуги, витратити кошти на утримання фізичної інфраструктури, брати на себе всі супутні витрати. Компанії також отримують можливість залучати найбільш компетентний персонал з різних регіонів. Співробітники також економлять ресурси, зокрема, менше грошей витрачають на транспорт, їжу та одяг. Дистанційна робота підходить для людей з обмеженими можливостями, жінок, які виховують дітей, а також осіб, які доглядають за старими та хворими.

За період роботи в умовах пандемії багато компаній і державних організацій пройшли через кілька етапів трансформації: від повного неприйняття віддаленої роботи до відмови працівників виходити в офіс у звичайному форматі. В Україні запровадження дистанційної зайнятості супроводжувалось чималими труднощами. Насамперед, це неготовність роботодавців до переведення великої кількості працівників на віддалений формат. По-друге, ряд посад та позицій просто унеможливають виконання своїх обов'язків у віддаленій формі. Наприклад:

- ✓ якщо професія передбачає особистий контакт (це переважно консалтинг, медичне обстеження, деякі види продажів);
- ✓ практична експлуатація обладнання, транспортних засобів або інших об'єктів на місці виробництва: інженери, оператори, водії тощо;
- ✓ професії, які передбачають безпосередній фізичний контакт з об'єктами підвищеної небезпеки або об'єктами чи предметами, які потребують нагляду;
- ✓ будь-яка діяльність, яка прямо залежить від фізичної присутності: охоронець, офіс-менеджер, усі види державної служби та працівників комунальної сфери [5].

Отже, запровадження дистанційної зайнятості вимагає від керівництва ефективної організації та налаштування віддаленої роботи та застосування мотиваційних механізмів. Насамперед, керівництво компаній повинно облаштувати для своїх співробітників, які працюють дистанційно, робочі місця. Багато компаній відкриває доступ до своїх внутрішніх ресурсів, дозволяє співробітникам забирати офісні комп'ютери додому. Великі роботодавці навіть закупають ноутбуки та офісне приладдя для забезпечення віддаленої роботи. Однак, такі тенденції більш характерні для приватних підприємств, найчастіше, ІТ-сфери. Працівники ж бюджетних установ, насамперед, освітяни, в період вимушеної дистанційної зайнятості працюють на власних комп'ютерах, ноутбуках і для ефективної роботи змушені самостійно налаштувати своє робоче місце. При цьому процес не обмежується придбанням лише засобів комп'ютерної техніки і комунікацій.

Багато працівників не можуть дозволити собі облаштувати окремих кабінет в домашніх умовах, тому працюють на кухні, лоджії або балконі, розміщуються на диванах, ліжках тощо. Але для ефективної роботи працівника потрібні стіл, зручне крісло, гарне освітлення, підключення до інтернету тощо. Тривале використання працівником обладнання та інструментів, що не відповідають встановленим вимогам, призводить до втрати ним продуктивності і, навіть здоров'я.

Отже, при переході на дистанційний режим роботи працівники не повинні нести додаткові витрати. Вони мають право отримати від роботодавця обладнання та інструменти, що дозволить їм працювати так само ефективно, як на своєму звичайному робочому місці, без жодних негативних наслідків для їх продуктивності, здоров'я та благополуччя.

При дистанційній роботі спілкування співробітників забезпечується засобами електронної комунікації, до яких належать електронна пошта, відеоконференції, голосові та текстові повідомлення тощо. Постійне перебування в Інтернет-середовищі, використання інтернет-комунікацій може створювати у працівників відчуття ізоляваності від колективу і не тільки. Посилене використання електронних комунікацій у більшості людей викликає фізичну і психологічну втому, напруження, що може переходити у хвороби. Працівник поступово приходить до думки, що потрібно змінювати роботу.

На думку Кривошеєвої В.В., Васюренко Л.В. керівники компаній мають вживати необхідних заходів, щоб допомогти дистанційним співробітникам впоратися з труднощами, що викликають віртуальні комунікації. Керівники можуть організувати особисті зустрічі з співробітниками. Керівники, що працюють на традиційному робочому місці, у міру можливості, мають хоча б раз на рік збирати свою дистанційну команду в головному офісі компанії; зробити електронне спілкування неформальним. Наприклад, замість того щоб починати щотижневу телеконференцію з формального порядку денного, керівник може почати з обміну особистими і сімейними новинами, розповісти, що нового відбувається в компанії [6].

Особливістю дистанційної зайнятості є і те, що в цьому режимі працівники зазвичай працюють довше, ніж коли вони знаходяться в офісі. Частково це можна пояснити тим, що перебуваючи вдома, у працівника дещо розмиваються межі між робочим часом та особистими справами. Робота може виконуватись ним у вечірні і нічні години і, навіть, у вихідні дні. Додержання балансу між роботою та особистим часом є складною та нагальною проблемою як для організацій, так і для співробітників при забезпеченні дистанційної роботи. Відсутність такого балансу може знижувати ефективність діяльності співробітників і керівників.

Європейська рамкова угода про дистанційну працю 2002 року містить керівні принципи щодо організації трудового процесу осіб, які працюють у дистанційному режимі, відповідно до яких дистанційний працівник керує організацією свого робочого часу самостійно (має так званий суверенітет в організації робочого часу). Ця угода встановлює, що дистанційні працівники користуються таким самим правовим захистом, як і працівники, що працюють на території роботодавця, а також визначає ключові області, які потребують адаптації або особливої уваги у разі виконання роботи за межами території роботодавця. Йдеться про захист даних, конфіденційність, охорону здоров'я та безпеки, організацію роботи, доступ до навчання тощо [7].

Отже, основними напрямками правового регулювання дистанційної роботи та статусу дистанційних працівників слід визначити: включення до механізму регулювання дистанційної роботи положень колективного договору та контролю за його виконанням; розширення підстав для субсидіарного застосування норм інформаційного законодавства щодо захисту інформації та персональних даних;



визначення повноважень профспілок у сфері дистанційної праці; питання здоров'я і безпеки працівника; встановлення навантаження, що еквівалентне тому, яке має працівник у звичайних умовах; врегулювання електронного документообігу [8].

До недоліків дистанційної зайнятості слід віднести можливе уповільнення процесу просування працівників кар'єрними сходами. За рахунок того, що працівники менш контактують з керівництвом, вони отримують менше пропозицій щодо участі в спеціальних проектах та заходах. Отже, ймовірно більше зусиль буде докладатись для отримання додаткових видів заохочень. Це знижує амбіції. Однак, слід пам'ятати, що амбітна людина прагне бути більш організованою і мотивованою для роботи, тоді вона досягає більшого, дотримується завдань, які виконує, і має конкретну мету. Тому, ефективна дистанційна робота повинна ґрунтуватися на діалозі та співпраці між керівництвом та працівниками.

Таким чином, сьогодні дистанційна робота у поєднанні з розвитком цифрових технологій активно впроваджується в діяльність організацій, компаній, установ та відкриває для них безліч можливостей. За підсумками 2020 року світова економіка впала на 4,3%, споживачі різко скоротили витрати, але витрати на онлайн-сервіси, навпаки, різко зросли [9]. Тому політика щодо дистанційної роботи повинна стати важливою частиною організації. Для забезпечення високого рівня продуктивності дистанційного працівника роботодавець повинен забезпечити йому доступ до технологій та інструментів, які б він використовував, перебуваючи на своєму робочому місці. З метою визначення конкретних потреб працівника в обладнанні, програмному забезпеченні та відповідному навчанні, ключове значення має постійний діалог між роботодавцем та працівниками.

Оскільки дистанційна робота супроводжується певними ризиками, тому правового врегулювання потребують питання здійснення контролю за дистанційними працівниками з точки зору їх навантаження, якості виконуваної роботи, неможливості розголошення комерційної таємниці. Не менш складним питанням є відповідальність роботодавця щодо захисту прав працівників, зокрема, охорони праці та безпеки життєдіяльності. Тому компаніям потрібно зважити всі ризики та можливості використання новітніх технологій в трудовій сфері.

Фахівці також стверджують, що цифровізація компаній не ефективна, якщо вона відбувається без роботизації. Будь-який чат-бот, що допомагає розібратися із поставленим завданням без участі людини, можна вважати роботом, а сам процес - роботизацією підприємства. Робот має бути вбудований у бізнес-процес компанії, що неможливо зробити без цифрових технологій. На сьогодні роботизація рутинних ручних процесів впроваджується у багатьох сферах, таких як ритейл, банкінг, сільське господарство, промисловість, енергетика, логістика, охорона здоров'я, страхування тощо. Основні переваги роботизації:

✓ висока продуктивність – робот як мінімум втричі швидше виконує бізнес-процеси та задачі, ніж людина;

✓ висока якість і точність – робот не допускає помилок при виконанні процесів;

- ✓ швидка розробка та впровадження – у середньому 4–6 тижнів від старту проекту до запуску в промислову експлуатацію;
- ✓ гнучкість налаштувань та інтеграції з будь-якими системами, навіть із такими, які взагалі неможливо інтегрувати;
- ✓ безпечність – можливість повного контролю за діями робота-помічника;
- ✓ оптимізація та скорочення операційних витрат;
- ✓ підвищення конкурентоспроможності бізнесу [10].

Використання хоча б одного технологічного рішення такого як RPA (UiPath та інші), iBPM, IDP, OCR, NLP&NLU, ML&Ai, дозволить відчувати переваги автоматизації, а впровадження повного циклу – дозволить впровадити безперебійне функціонування бізнес-процесів, адже вони гармонійно інтегруються один з одним. На сьогодні найбільш роботизованими країнами світу є Китай, Південна Корея, Німеччина, Данія, Японія, Бельгія.

У світі все більше зростає попит на фахівців із штучного інтелекту та машинного навчання, аналітиків великих даних (Big Data), експертів з автоматизації процесів, аналітиків інформаційної безпеки, інженерів-робототехніків тощо. Штучний інтелект – один із найперспективніших напрямів розвитку національної економіки. Засновник Microsoft Білл Гейтс прогнозує, що продуктивність виробництва збільшиться удвічі, якщо у нього впровадять штучний інтелект. При цьому зменшиться необхідність у людських ресурсах. Однак, той же Білл Гейтс наголошує, що такі прогнози не означають, що потрібно буде масово звільняти співробітників. У перспективі замінені будуть рутинні або дуже процесні посади і функції [11].

Відповідно до Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні до 2030 року, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 2.12.2020 р. № 1556-р, Міністерство цифрової економіки сподівається залучити мільярдні інвестиції та інтегрувати інноваційні технології в економічно важливі сектори держави [12]. Отож, фахівці з розвитку штучного є і будуть дуже затребувані.

«Великі дані» в Україні також відносно новий напрямок, проте також затребуваний і перспективний. Так, компанія «Київстар» пропонує ринку продукти на основі Big Data вже близько п'яти років і цей напрямок повністю себе окупає. У зв'язку з цим постійно зростає потреба у фахівцях. Продукти на основі Big Data компанія «Київстар» продає банкам, ритейлу, енергетичним компаніям та іншим. Основними конкурентами операторів у роботі з Big Data сьогодні є компанії на кшталт Google з їх хмарними рішеннями і великі ІТ-інтегратори. Сьогодні бізнес вже мало цікавлять хмарні рішення і аналітика окремо – компанії хочуть вирішувати свої проблеми за допомогою цифровізації процесів. Такі проекти включатимуть у себе оснащення датчиками IoT, підключення, приватні мережі, використання датчиків і роботизованих механізмів, збір аналітики і прийняття рішення на її підставі [13].

Для роботи з такими технологіями працівнику потрібно не лише володіти знаннями і навички, а також проявляти креативність. Саме зараз, фахівці, які мають критичне та аналітичне мислення і здатні пропонувати креативні рішення та пропозиції, знаходять реалізацію своїх здібностей, сприяючи подальшому розвитку цифрової економіки. До таких співробітників можна віднести аналітиків даних та вчених, розробників програмного забезпечення та додатків, а



також фахівців з електронної комерції та соціальних мереж, ролі, які значною мірою засновані на використанні технологій та посилюються ними.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, трудова діяльність сучасного працівника набуває все більш яскраво вираженої специфіки, враховувати яку необхідно при впровадженні нових форм мотивації. До особливостей сучасної праці можна віднести зміну традиційних меж праці, посилення ролі індивідуальних якостей працівників, їх компетенцій. Все більшого поширення набувають такі нестандартні форми зайнятості, як дистанційна робота, фріланс, гнучка форма тощо. Цифрові технології дозволяють розширити поля мотивації. Підвищується інтелектуалізація трудової діяльності, що веде до більш високої її оплати, зниження трудомісткості процесів під впливом автоматизації та роботизації тощо. Поступово, з розвитком відповідних цифрових платформ та комунікаційних технологій, на віддалену роботу (можливо частково) переходять лікарі, психологи, викладачі, репетитори, працівники фінансової сфери та юристи. Позитивним результатом цього процесу стає підвищення якості послуг, що пропонуються на ринку, і поява у працівників мотивації до підвищення ефективності праці та саморозвитку.

Проте, слід зазначити, що в час розвитку і використання інформаційних і цифрових технологій, збільшуються ризики зниження зайнятості та зміна її структури. За оцінками McKinsey & Co, у світі до 2030 року через розвиток штучного інтелекту й автоматизації процесів без роботи опиняться 400–800 млн осіб (від 15% до 30% світової робочої сили). Багато операцій, які сьогодні виконують працівники, мають потенціал для автоматизації. Згідно з даними McKinsey, близько 60% усіх професій мають щонайменше 30% видів діяльності, які може бути автоматизовано за допомогою сучасних технологій. Є і інші оцінки, наприклад, за даними European Commission, близько 50% поточних робочих місць у світі теоретично можна автоматизувати [14].

До ризиків втрати працівниками роботи будуть додаватись також ризики зниження соціального захисту та соціального забезпечення, втрати соціального статусу та можливості його підвищення. Всі ці негативні тенденції можуть провокувати ризики формування психологічної залежності, а в крайніх випадках навіть деградації особистості.

Також, слід пам'ятати, що замінити людську працю в окремих процесах поки просто неможливо. На довгострокову перспективу залишиться потреба в працівниках з обслуговування клієнтів, фахівцях з продажу та маркетингу, навчання та розвитку, у представниках культури і мистецтва, а також менеджерах з інновацій. Сучасний фахівець повинен розуміти, що однією з головних якостей, якою він має володіти для успішної реалізації в професії, є його готовність до змін і безперервного навчання. Адже процес розвитку та трансформації економіки в умовах цифрової економіки відбувається надзвичайно активно і стрімко, тому, щоб не загубитися на новому ринку праці, потрібно реагувати на його зміни.

Список використаних джерел

1. The Future of Jobs Reports 2018. Centre for the New Economy and Society. *World Economic Forum*: веб-сайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf (дата звернення: 26.05.2022).

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 30.03.2020 р. № 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text> (дата звернення: 25.05.2022).
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу: Закон України від 04.02.2021р. № 1213-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1213-IX> (дата звернення: 26.05.2022).
4. Щодо проблем застосування актів законодавства про працю: Лист Міністерства праці та соціальної політики України № 105/13/116-08 від 15.05.2008 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN43309.html (дата звернення: 27.05.2022).
5. Віддалена робота, які професії дозволяють працювати вдома. URL: <https://skillsful.com/blog/> (дата звернення: 26.05.2022).
6. Кривошеєва В.В., Васюренко Л.В. Мотивуюча компонента за дистанційної форми зайнятості персоналу. *Економіка та управління АПК*. 2020. № 1. С. 93–100.
7. Practical Guide on Teleworking during the COVID-19 pandemic and beyond. *International Labour Organization*: веб-сайт. [https://www.ilo.org/travail/info/publications/WCMS_751232/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/travail/info/publications/WCMS_751232/lang-en/index.htm) (дата звернення: 27.05.2022).
8. Робота в умовах дистанційного режиму: проблеми правового регулювання. *Голос України*: веб-сайт. URL: <http://www.golos.com.ua/article/343113> (дата звернення: 27.05.2022).
9. Kituyi M. Going Digital: How to Build an Inclusive Digital Economy in the Wake of COVID-19. *UNCTAD*, January 29, 2021. URL: <https://unctad.org/news/going-digital-how-build-inclusive-digitaleconomy-wake-covid-19>. (дата звернення 27.05.2022).
10. Роботизація бізнесу: що потрібно знати на старті. *Mind*: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/openmind/20235410-robotizaciya-biznesu-shcho-potribno-znati-na-starti> (дата звернення: 28.05.2022).
11. Галузі майбутнього: штучний інтелект. Що робить ШІ одним із найперспективніших напрямків і як долучитися до його розвитку. *Mind*: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/publications/20187132-galuzi-majbutnogo-shtuchnij-intelekt> (дата звернення: 28.05.2022).
12. Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні. /Розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.12.2020 р. №1556-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text> (дата звернення: 28.05.2022).
13. Від малого до великого: хто купує «великі дані» в Україні та що це дає бізнесу. *Mind*: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/publications/20203653-vid-malogo-do-velikogo-hto-kupue-veliki-dani-v-ukrayini-ta-shcho-ce-dae-biznesu>. (дата звернення: 29.05.2022).
14. Україна 2030Е — країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-10> (дата звернення: 29.05.2022).

References

1. The Future of Jobs Reports 2018 (2018). Centre for the New Economy and Society. *World Economic Forum*. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf (Accessed 26 May 2022), (in Eng.).
2. On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Aimed at Providing Additional Social and Economic Guarantees in Connection with the Spread of Coronavirus Disease (COVID-19). *Law of Ukraine №540-IX/2020* (2020, March 30). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text> (in Ukr.).
3. About modification of some legislative acts of Ukraine concerning improvement of legal regulation of remote, home work and work with application of a flexible mode of working hours. *Law of Ukraine №1213-IX/2021* (2021, February 4). Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69838
4. Regarding the problems of application of labor legislation. *Letter from the Ministry of Labor and Social Policy of Ukraine № 105/13/116-08* (2008, May 15). Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN43309.html (in Ukr.).
5. Skillsful (2021). Remote work, which professions allow you to work at home. Available at: https://skillsful.com/blog_category/profesion/ (in Ukr.).
6. Krivosheeva V.V., Vasyurenko L.V. (2020). Motivating component in the remote form of employment. *AIC Ekonomika ta upravlinnia APK [Economics and Management]*, vol.1, pp. 93–100. Available at: <https://cutt.ly/bZdRUrZ> (in Ukr.).



7. International Labour Organization (2022). Practical Guide on Teleworking during the COVID-19 pandemic and beyond. Available at: https://www.ilo.org/travail/info/publications/WCMS_751232/lang--en/index.htm (Accessed 27 May 2022), (in Eng.).
8. Holos Ukrainy (2021). Working in a remote mode: problems of legal regulation. Available at: <http://www.golos.com.ua/article/343113> (Accessed 27 May 2022), (in Ukr.).
9. Kituyi, M. (2021). Going Digital: How to Build an Inclusive Digital Economy in the Wake of COVID-19. *UNCTAD*. Available at: <https://unctad.org/news/going-digital-how-build-inclusive-digital-economy-wake-covid-19> (Accessed 26 May 2022), (in Eng.).
10. Svitelsky, I. (2022). Business robotics: what you need to know at the start. *Mind*. Available at: <https://mind.ua/openmind/20235410-robotizaciya-biznesu-shcho-potribno-znati-na-starti> (Accessed 28 May 2022), (in Ukr.).
11. Myronova, N. (2018). Areas of the future: artificial intelligence. *Mind*. Available at: <https://mind.ua/publications/20187132-galuzi-majbutnogo-shtuchnij-intelekt>. (in Ukr.).
12. The concept of artificial intelligence development in Ukraine. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine №1556-2020p (2020, December 2). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80?lang=en#Text> (Accessed 28 May 2022). (in Ukr.).
13. Hluschenko, N. (2019). From small to large: who buys "big data" in Ukraine and what it gives to business. *Mind*. Available at: <https://mind.ua/publications/20203653-vid-malogo-do-velikogo-htokupue-veliki-dani-v-ukrayini-ta-shcho-ce-dae-biznesu>. (Accessed 29 May 2022), (in Ukr.).
14. Ukrainian Institute of the Future (2022). Ukraine 2030E is a country with a developed digital economy. Available at: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-10> (Accessed 29 May 2022), (in Ukr.).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-70-79>
UDC 330.34(510)

Zsófia NEMES

PhD candidate, assistant lecturer,
Department of Geography, Geoeconomy and Sustainable Development
Corvinus University of Budapest, Hungary

IMPLEMENTATION OF THE CIRCULAR ECONOMIC MODEL IN THE CHINESE PRACTICE

Анотація. Циркулярна економічна модель (СЕ) — це новітня парадигма людства, яка здається неминучою для створення сталого управління ресурсами для нашого майбутнього в усіх секторах економіки, особливо в промисловому виробництві. Такі дисципліни, як промислова екологія, вже пролили світло на важливість відтворення або адаптації природних екосистем у промислових зонах та парках, прикладом чого є екопромислові парки, що поширюються у всьому світі. У багатьох частинах світу циркулярна економіка не тільки виникає як теоретична концепція, але також інтегрується в процеси формування політики та практику. Циркулярна економіка також може бути альтернативою традиційним – лінійним – економічним системам у глобальному масштабі. Європейський Союз робить рішучий крок у цьому напрямку, як і багато інших країн, включаючи Сполучені Штати та Китай. Китай є одним із найвідданіших промоутерів цієї концепції, де ми можемо говорити про політичне впровадження циркулярної економічної моделі з 1990-х років. У країні експоненціально зростає кількість пілотних проектів циркулярної економіки. Впроваджуючи модель циркулярної економіки, Китай розмірковує над складними проблемами дуже швидкої індустріалізації та економічного зростання. Надзвичайно централізований політичний режим Китаю, використовує методи «зверху вниз», які, неможливо реалізувати ні в ЄС, ні в США, але потрібно вивчати скоріше системне мислення кругообігу, а не конкретні плани та кроки. Ця стаття має на меті проаналізувати, чому циркулярна економіка є вигідним підходом для промислових об'єктів, чому ми можемо стверджувати, що китайська практика є дуже унікальною та специфічною у глобальному порівнянні, і які можуть бути потенційні уроки чи моделі, які інші країни чи регіони можуть вивчити та імплементувати у власну економіку. Методологія, яка використовувалась під час досліджень, базується на огляді останньої міжнародної літератури та наукових досліджень, щодо найкращої практики циркулярної економіки, а також на конкретних прикладах і статистичних даних Китаю.

Ключові слова: циркулярна економіка, екоіндустріальні парки, Китай, пілотні проекти, планування, стале промислове виробництво.

JEL Classification: E17, E69, F40.

Absztrakt. A körkörös gazdasági modell az emberiség által újonnan (újra) felfedezett paradigmája, amely elkerülhetetlennek tűnik jövőnk fenntartható erőforrás-gazdálkodásának megteremtéséhez, a gazdaság minden szektorában, különösen az ipari termelésben. Az olyan tudományágak, mint az ipari környezetvédelem, már rávilágítottak a természet alapú ökoszisztémák másolásának vagy adaptálásának fontosságára az ipari övezetekben, parkokban, lásd például a világszerte terjedő ökoipari parkokat. A világ számos részén a körkörös gazdaság nemcsak elméleti fogalomként jelenik meg, hanem a politikaalkotási folyamatokba és a gyakorlatba is beépül. A körkörös gazdaság globális szinten is alternatívája lehet a hagyományos – lineáris – gazdasági rendszereknek. Az Európai Unió erőteljes lépést tesz ebbe az irányba, akárcsak sok más ország, köztük az Egyesült Államok és Kína. Kína ennek a koncepciónak az egyik legelkötelezettebb hirdetője, ahol a körkörös gazdasági modell 1990-es évektől kezdődő politikai mainstreamingjéről beszélhetünk. Az országban exponenciálisan növekszik a körkörös gazdasági kísérleti projektek száma. Kína a körkörös gazdasági modell megvalósításával a nagyon gyors iparosodás és a gazdasági növekedés összetett problémáira reflektál. Egy olyan szélsőségesen centralizált politikai rezsim, mint Kína, felülről lefelé irányuló



módszereket alkalmaz, amelyek megvalósítása az EU-ban és az USA-ban lehetséges lenne, hanem inkább a rendszerszintű körforgás mikéntjét kell tanulmányozni a konkrét tervekkel és lépésekkel ellentétben. Ennek a cikknek az a célja, hogy elemezze, miért előnyös a körkörös gazdaság az ipari telephelyeken, miért állíthatjuk, hogy a kínai gyakorlat globális összehasonlításban nagyon egyedi és specifikus, és mik lehetnek azok a lehetséges tanulságok vagy minták, amelyeket más országok vagy régiók tanulmányozhatnak és implementálhatnak. A szerző által alkalmazott módszertan a körkörös gazdaság legjobb gyakorlataival foglalkozó legújabb nemzetközi szakirodalom áttekintésén, valamint konkrét esettanulmányokon és Kínából származó statisztikai adatokon alapul. A már meglévő és publikált modellek alapján vitathatatlanul megállapítható, hogy a kínai gyakorlat nagyon progresszív, azonban a kísérleti és demonstrációs projekteknek több gyenge pontja is van, elsősorban az érintettek bevonásának alacsony szintje valamint a kooperációs hálózat terhelése miatt.

Kulcsszavak: körkörös gazdaság, ökoipari parkok, Kína, kísérleti projektek, tervezés, fenntartható ipari termelés.

Abstract. *The circular economic model is a newly (re)discovered paradigm by the humanity which seems to be inevitable in order to create a sustainable resource management for our future, in all sectors of the economy, especially in industrial production. Disciplines such as industrial ecology have already shed the light on the importance of copying or adapting nature-based ecosystems in industrial zones, parks, see e.g., the worldwide spreading eco-industrial parks. In many parts of the world, the circular economic is not only emerging as a theoretical concept, but is also being integrated into policy-making processes and practice. The circular economy can also be an alternative to traditional – linear – economic systems on a global scale. The European Union is making a strong move in this direction, as are many other countries, including the United States and China. China is one of the most committed promoters of this concept, where we can talk about the political mainstreaming of the circular economic model since the 1990s. The country is having an exponentially increasing number of pilot projects for circular economic. By implementing the circular economic model, China is reflecting on the complex problems of the very rapid industrialization and economic growth. An extremely centralised political regime like China is using top-down methods which may not be possible to implement neither in the EU nor in the US, but it is rather the system-level thinking of circularity which must be studied, not the concrete plans and steps. This article aims to analyse why circular economy is a beneficial approach to industrial sites, why we may state that the Chinese practice is very unique and specific in a global comparison, and what might be the potential lessons or patterns other countries or regions could study and interpret. The methodology applied by the author is based on the review of recent international literature available on the best practices of circular economic, as well as concrete case studies and statistical data from China. Based on the already existing and published models, it is undebated that the Chinese practice is progressive in quantitative terms, however, there are several weak points of the pilot and demonstration projects, mainly regarding the low level of involvement of stakeholders (park management and business actors) and the density of cooperation networks.*

Keywords: circular economy, eco-industrial parks, China, pilot projects, planning, sustainable industrial production.

Introduction. The model of circular economy is an important paradigm for sustainable development and at the same time development policy, which seeks to achieve a closed chain and cyclicity of material and resource flows and to extend the useful life of products. The key elements of the model are resource efficiency, a low-carbon economy and sustainable waste management, production and consumption systems [19, pp. 76-91].

In many parts of the world, the CE is not only emerging as a theoretical concept, but is also being integrated into policy-making processes and practice. The circular economy can also be an alternative to traditional – linear – economic systems on a

global scale. The European Union is making a strong move in this direction, as are many other countries, including the United States and China [3, pp. 5-9].

The most important features of the CE model are the life-cycle approach, resource efficiency, the use of renewable energies, recycling and sustainable waste management [11, p.59]. The life-cycle approach set out in the circular economy model means much more than the purely material recycling of a product, as the aim here is to keep the added value and quality of the product for as long as possible, only then recycling it into its material and then converting it into energy (e.g., generating thermal energy through incineration) and finally landfilling [5, pp. 759-761]. As a result, the time spent in the economic cycle can be significantly increased, which can result in a vast amount of resource savings. A further aim of the CE concept is to promote social and economic sustainability in addition to the environmental dimension. The most important gains and benefits in the three areas can be summarized as follows [10, pp. 809-823]:

- environmental dimension: reduced use of raw materials; less waste generated; lower emissions; higher resource efficiency through re-use and the use of renewable energies.

- economic dimension: energy cost savings; the creation of new economic activities and forms of employment; lower waste management costs; saving on pollution costs; reduction of impairment.

- social dimension: increased networking within communities; encouraging participation in community processes; the development and transmission of conscious consumer attitudes; growth of social capital.

Literature Review. While examining the implementation possibilities of the circular economic model, we can find a very well-developed argument that the general upscaling, application and development of the CE concept can be very effectively supported by industrial ecology, and the two can strengthen and complement each other both theoretically and practically. These correlations are discussed in detail in a number of related literatures, including the work [1]. The extremely extensive literature on industrial ecology and industrial symbiosis has been evidence since the second half of the 1980s that modeling and copying natural material and resource flows and waste-free operating processes in industry is an opportunity and a necessity so that we can prevent the overexploitation of our finite resources and pollution, and create the conditions for sustainable development – see, among others, the classic works, such as [4, pp.1-10] and [6, pp. 144-152].

The laws of industrial ecology are based on the analogy of mutually beneficial resource exchanges and shares that can be discovered everywhere in nature [8, pp. 29-38], and from this we can deduce the solutions that serve to create and maintain the cycle. Industrial ecosystems can be promoters and tools for the application of the circular economic model, and the close logical links between the two concepts are well illustrated e.g., by the research [1, p. 170]. Their study is based on a systematic literature review which aimed to examine the co-occurrence of the concepts of symbioses, industrial ecosystems and eco-industrial parks in the case of articles and studies published up to 2016. A complex bibliographic analysis of about 110 matches confirms the correlations, and the co-occurrence of the above concepts and the very large number of cross-references also show that industrial ecology provides very serious theoretical added value to the CE model. Another important finding of the



research is that it has shown that the most common case studies on CE and IS are related to China, with the incidence of Chinese case studies being extremely high, significantly higher than in any other country [1, p. 170].

The so-called industrial parks which have developed and spread all over the world in recent decades, can be an excellent empirical field for the joint study of environmental, economic and social sustainability and the practical feasibility of the circular economic model. The analysis of the industrial parks operation from a sustainable development and environmental point of view can provide important experience and scientific results, as they focus not only on the production structure of the individual companies present, but also on spatial planning, networking, local/regional government actors and even the aspects of the population.

The term 'eco-industrial park' (EIP) has been used since the 1990s. This concept refers to a facility that is created and operated on the basis of innovation, innovative environmental solutions and concepts, thus contributing to the renewal of traditional industrial sectors and creating high added value in both the economic and social dimensions with sustainability in mind. In the case of eco-industrial parks, site selection is a complex process: in addition to good accessibility and obvious consideration of transport infrastructures, aspects such as environmental and resource management or the protection of ecosystems also emerge. Based on all this, it can be said that the concept of eco-industrial parks can be interpreted essentially as part of (or in response to) sustainable spatial planning, and in all its elements it carries the most important objectives of the circular economic model [2, pp. 331-349].

Purpose of the study. The main purpose of this study is to analyse why circular economy can be a beneficial approach to industrial sites, why we may state that the Chinese practice is very unique and specific in a global comparison, and what might be the potential lessons or patterns other countries or regions could study and interpret. The methodology applied by the author is based on the review of recent international literature available on the best practices of CE, as well as concrete case studies and statistical data from China.

Research results and discussions.

A global leader in CE - The case of China. The Chinese circular economy model generally takes a broader perspective, focusing on the complexity of pollution, encompassing many other dimensions in addition to waste and resource issues, reflecting on the complex problems of very rapid industrialization and economic growth. In China, the political mainstreaming of the circular economic model since the 1990s has made the country's economy growing steadily and at a very rapid pace, and the new model would alleviate the severe and growing environmental burden it causes [14, p. 832].

The application of the circular economic model in the case of China also has a very relevant urban-rural division dimension, as one of the biggest challenges for the country is the increasing extent of urban and industrial areas. This issue is also relevant in Europe or the US, but it does not go as far as Chinese metropolitan areas with a population of more than ten million. Also, in terms of spatiality, there are numerous samples or pilot settlements in China, with the so-called eco-industrial parks, etc. where CE is sought to be implemented in a homogeneous form, within a given well-defined geographical or economic unit [9]. Of course, there are many similar initiatives in Europe, but the way they are implemented is less well-structured

and systemic than in China – even if there are Member States that are at the forefront of implementing the circular model and often demonstrate their good practices through successful pilot projects.

The case of China is special in many respects by the planned management system operating in the country, in which the so-called five-year plans set the standards to be met by the economy, including, of course, even CE implementation targets and indicators. In 2015, the National Statistical Office developed an indicator system specifically related to the circular economy, which includes e.g., sulfur dioxide emissions or water use per unit of GDP [20, pp. 163-173].

In their 2016 article, John A. Matthews and Hao Tan [12, pp. 440-442] emphasize that China is now the number one polluter on a global scale, while also leading the way in innovative management of environmental problems and the application of new technologies. This duality has defined the Chinese interpretative framework for sustainable development since the early 2000s. Statistics of 2011 highlight the huge gap in raw material consumption between China and its successor OECD countries: the country's raw material demand is higher than that of the other 34 OECD countries combined.

Both the use of raw materials and the amount of industrial waste generated testify to significant waste and inadequate energy efficiency. Of course, this phenomenon poses a huge environmental threat, as e.g., landfill is in many cases almost mountainous in size and can cause natural disaster. The central government has adopted a wealth of system-wide reforms, new rules, and measures over the past 15-20 years to improve the energy efficiency and sustainability of the Chinese economy [21, pp. 187-202].

It is important to note that the already strong spatial concentration of industrial activity (more than half of the production takes place in industrial parks and zones) has a positive effect on the transformation, as the developments focus specifically on these units. China's industrial parks are entities of such size and importance as potential symbiosis of thousands of companies through which circular economic packages or eco-industrial developments can indeed generate significant change. Matthews and Han [12, pp. 440-442] argue that such dimensions do not appear anywhere else in the world, nor do complex, systemic environmental-economic ambitions like in China.

In the case of China, the CE model and the pursuit of environmental sustainability have been an integral part of public economic and industrial development strategies since the beginning of the 2000s, so the literature reviewed here serves to analyze policy at the national level. In any case, China's industrial parks can be said to be key elements in the country's exponentially growing economic and production performance. Data for 2013 reported about three hundred industrial parks in China. Of course, not all three hundred facilities function as eco-industrial parks, but most of them are operating as so-called pilot or demonstration projects already mentioned above. The number of parks where some complex transformation process has started towards the implementation of the EIP is approaching one hundred, and these projects also serve as an extremely important platform for innovation and design as well as an empirical 'experimental base'. Case studies show that significant improvements have been achieved in the use of water and raw materials as well as waste emissions in the industrial parks studied [17, pp. 6325-6331].



Over the past decade, the Chinese government has also clearly recognized and assessed that the application and implementation of the circular economic model as a national strategy is the only alternative for China – with a strong focus on the dominant element of the country’s economic performance, manufacturing. The creation of the strategy also meant the establishment of a hierarchy of measures and interventions, the first step of which is the development of the recycling of raw materials within the individual companies. The second element is about improving the resource efficiency of companies operating in different industries, and thus specifically about the more sustainable operation of industrial parks. In this phase, the strengthening of inter-industrial relations, the support of networking, and the active involvement and participation of local and regional government actors are very important goals.

Figure 1 shows the increasing trends in the field of energy efficiency in Chinese demonstration eco-industrial parks between 2006 and 2016. The statistical data refer to freshwater and energy consumption of the parks (as the two most important fields for industrial production), as well as the industrial value added per unit of industrial land area.

As we can see based on the data presented on Figure 1, the freshwater and comprehensive energy consumption per unit of industrial value added has been showing a significantly decreasing trend between 2006 and 2015, confirming the improving energy efficiency performance of the eco-industrial parks operating in China. Concerning industrial value added per unit of industrial land area, we can notice a growth of nearly 250% within a decade.

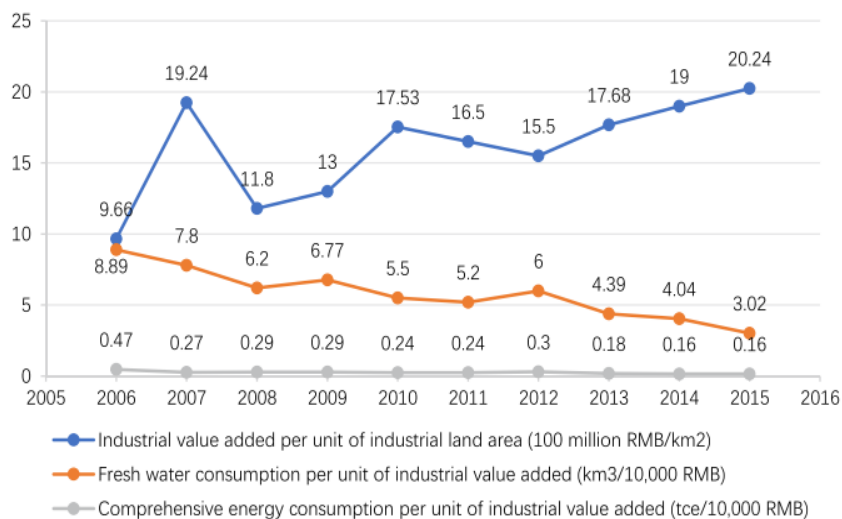


Figure 1. Energy efficiency in national demonstration eco-industrial parks in China, between 2006 and 2015.

Source: Ministry of Ecology and Environment China (2017) [13].

Figure 2 shows the spatial distribution of national demonstration eco-industrial parks accredited and established by localities.

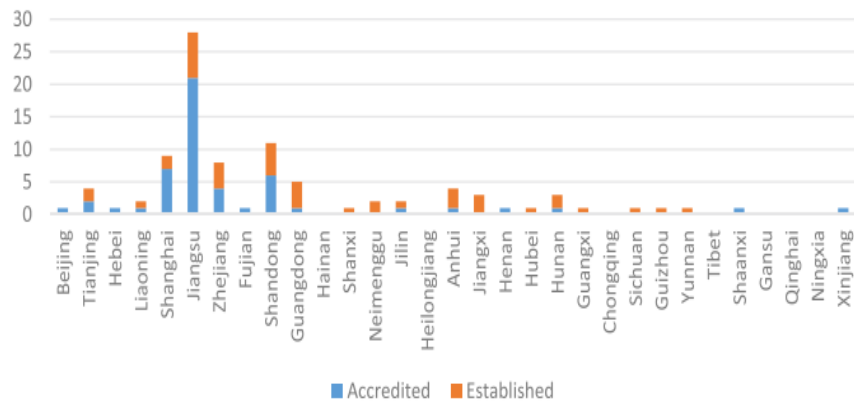


Figure 2. Number of national demonstration eco-industrial parks accredited and established by localities

Source: Ministry of Ecology and Environment China (2017) [13].

Figure 2 presents the geographical distribution of national demonstration EIPs across China, underlining that Jiangsu, Shandong and Shanghai are the three most important locations when it comes to the accreditation and establishment of new facilities.

Pilots and good practices – Current trends of creating eco-industrial parks in China. Between 2010 and 2015, the Chinese government launched one hundred CE pilot projects across the country in various industrial parks, primarily to gather empirical data and information. Parks participating in the projects will receive both central and local budget support, which can be used for non-profit infrastructure, capacity, knowledge and technology development. As for the top of the hierarchy, the third level: this is already the practice of the circular economy in urban or even larger territorial units and preassumes a complex socio-economic transformation, with the coordination of local governments. In doing so, a production and supply chain or cycle can be created that organically connects the primary, secondary and tertiary sectors, while the attitudes of the population are completely transformed. Although the legal and regulatory background for the creation of a circular economy is very extensive, its practical implementation is often hampered by the lack of enforceability and binding force. Another serious impediment is the very significant regional and territorial development inequality in China, which in many cases makes the success of a centrally managed and regulated environmental policy impossible [15].

According to Geng et al. (2009) [7, p. 13] and the categorization applied by the Chinese Ministry of Environment, we can distinguish three types of eco-industrial parks in China based on the sectoral affiliation of the settled firms. The first category is the so-called sector-specific EIP where we can observe the symbiotic coexistence and cooperation of e.g., chemical, metallurgical and other companies. The second category is the sector-integrated industrial park which operates along a broader concept, organizing principle, see e.g. high-tech industrial parks or complex economic development zones. Finally, we can talk about parks that deal specifically with the reuse of industrial solid waste.



An eco-industrial pilot project – The case of Gujiao Eco-Industrial Park. Gujiao Eco-industrial Park is located near Taiyuan in Shanxi Province in northeastern China. It was established in 2012 and covers an area of about 20 km². The investment had a very significant budget of 15 billion yuan (nearly 2 billion euros). There are mining companies in the EIP area, so it is a sector-specific facility. The region is one of the most important centers in China's iron and steel, heavy machinery and chemical industries, meaning the release of waste and pollutants is a particular environmental and social problem. It is no coincidence, then, that the Gujiao Industrial Park has become one of the flagship projects for government development and eco-investment. The park has an annual industrial output of more than 17 billion yuan and has become the most dynamically developing economic area in the Northeast since 2016. Gujiao ÖIP is China's largest coal and tar industry industrial park with a presence of 38 companies [18, p. 193].

It is important to emphasize that the development of symbiosis and eco-development is still taking place in this industrial park, it is not a mature and completed project. Geng et al. (2009) [7, p. 13] used social network analysis (SNA), a methodology known and frequently used in sociology, economics, and many other social sciences and natural sciences, to examine the symbiotic relationship system established in Gujiao Industrial Park. This quantitative methodological approach is intended to show the nature and density of social interactions e.g., through the number of commercial transactions or communications. The most important, central elements of the networks are the so-called nodes that can be assigned to any actor, institution, person, company, etc. The lines connecting these nodes symbolize the connections and interactions within the network. The system is called can be represented on a sociogram [16].

Using the model, Geng et al. (2009) [7, p. 13] were able to depict not only which companies developed symbiotic relationships, but which ones are more important, which companies dominate the symbiosis developed in the eco-industrial park. The research, which was carried out on the basis of a survey involving 38 companies and the data obtained from them, clearly showed that the wastewater treatment plant in the park is the dominant actor, as the wastewater of 29 other companies is treated. In a similar way, the authors analyzed the flow of waste within the symbiosis, and companies that were able to take over and use the waste of at least 15 other companies were given a key role. Further empirical research has also found that the density of waste exchange networks and connections within the industrial park is not yet sufficient, comparing the values with other international good practices and examples. The study also formulates policy proposals for future development directions and opportunities. As emphasized in the case studies analyzed in the international literature, the authors draw attention to the need to support the flow and sharing of information in order to expand and deepen symbiotic relations. This requires the active involvement of the EIP's management. In addition to the development of information platforms, the role of economic / financial incentives is also essential, especially with regard to commodity prices. As long as companies have cheaper access to raw materials from the markets than if they used recycled, recycled raw material from a secondary source or waste taken from a partner, they would not be really forced to act and build and maintain symbiosis.

Conclusion and recommendations. The literature analysis of the currently existing circular economy practices worldwide shows that the case of China is definitely worth studying. Based on the extensive literature on the Chinese implementation of the CE model especially in the industrial zones, it becomes possible to draw some important and relevant general conclusions about the mainstreaming and upscaling process of circularity in industrial production. As it has become obvious during the last decade, China is a great economic power which has discovered the potential in closing the loop of resource and energy flows, taking significant advantage of its newly constructed and redefined eco-industrial sites countrywide. The volume of change is incomparable to any other parts of the world, but the question is rather the quality and long-term sustainability. Europe and the US, constantly competing with China's innovations need to analyse the systematic approach China has been following, however, they must take into consideration the political and institutional environment as well in order to not just copy but smartly adopt the successful and good practices. An extremely centralised political regime like China is using top-down methods which may not be possible to implement neither in the EU nor in the US, but it is rather the system-level thinking of circularity which must be studied, not the concrete plans and steps. Based on the already existing and published models, it is undebated that the Chinese practice is progressive in quantitative terms (see the number of projects and the volume of financial investments), however, there are several weak points of the pilot and demonstration projects, mainly regarding the low level of involvement of stakeholders (park management and business actors) and the density of cooperation networks.

References

1. Barrera Saavedra, Y. & Iritani, D. & Pavan, A. L. & Ometto, A. (2017). Theoretical contribution of industrial ecology to circular economy. *Journal of Cleaner Production*. 170. 10.1016/j.jclepro.2017.09.260.
2. Conticelli, E. & Tondelli, S. (2014). Eco-Industrial Parks and Sustainable Spatial Planning: A Possible Contradiction? *Administrative Sciences*, 4, pp. 331–349
3. Ellen Macarthur Foundation (2015). Rethinking the Future; Towards the Circular Economy. Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition; pp. 5-9. https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/TCE_Ellen-MacArthur-Foundation_9-Dec-2015.pdf (accessed: 05.05.2022)
4. Erkmann, S. (1997). Industrial ecology: A historical view, *Journal of Cleaner Production*, Volume 5, Issues 1–2, 1997, pp. 1-10, ISSN 0959-6526, [https://doi.org/10.1016/S0959-6526\(97\)00003-6](https://doi.org/10.1016/S0959-6526(97)00003-6)
5. Ferrari, K. – Gamberini, R. & Rimini, B. (2016). The waste hierarchy: A strategic, tactical and operational approach for developing countries. The case study of Mozambique. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 11(5), pp. 759-761
6. Frosch, R.A. & Gallopoulos, N.E. (1989) Strategies for Manufacturing. *Scientific American*, 261, pp. 144-152. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican0989-144>
7. Geng, Y. & Zhang, P. & Ct, P. & Fujita, T. (2009). Assessment of the National Eco-Industrial Park Standard for Promoting Industrial Symbiosis in China. *Journal of Industrial Ecology*. 13. 10.1111/j.1530-9290.2008.00071.x.
8. Hardy, C. & Graedel, T. (2008). Industrial Ecosystems as Food Webs. *Journal of Industrial Ecology*. 6. 29 - 38. 10.1162/108819802320971623
9. Heilmann, S. (2008). Experimentation under Hierarchy: policy Experiments in the Reorganization of China's State Sector, 1978-2008. Working Papers, Harvard University Center for International Development
10. Korhonen, J. (2004). Industrial ecology in the strategic sustainable development model: Strategic applications of industrial ecology. *Journal of Cleaner Production*, Vol 12 (Issues 8–10), pp. 809–823.
11. Lazarevic, D. A. (2012). Life Cycle Thinking and Waste Policy: Between Science and Society –



- Doctoral Thesis; p. 59; retrieved from: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:572346/FULLTEXT01.pdf> (accessed: 03.05.2022)
12. Mathews, J. & Tan, H. (2016). Circular economy: Lessons from China. *Nature*. 531. pp. 440-442. 10.1038/531440a.
13. Ministry of Ecology and Environment China (2017). Notice on publishing list of national eco-industrial demonstration parks. Retrieved from: http://www.mee.gov.cn/gkml/hbb/bwj/201702/t20170206_395446.htm (accessed: 3rd May 2022)
14. Pesce, M.; Tamai, I.; Guo, D.; Critto, A.; Brombal, D.; Wang, X.; Cheng, H.; Marcomini, A. (2020). Circular Economy in China: Translating Principles into Practice. *Sustainability* 2020, 12, p. 832. <https://doi.org/10.3390/su12030832>
15. Qi et al. (2016). Development of Circular Economy in China; Research Series on the Chinese Dream and China's Development Path. *Social Sciences Academic Press and Springer Science+Business Media*, Singapore. Available from: http://www.springer.com/cda/content/document/cda_downloadocument/9789811024641-c2.pdf?SGWID=0-0-45-1591482-p180209982 (accessed: 07.05.2022)
16. Scott, J. and Carrington, P. (eds) (2011). *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*. London: SAGE.
17. Shi, L. & Yu, B. (2014). Eco-Industrial Parks from Strategic Niches to Development Mainstream: The Cases of China; *Sustainability*, 6; pp. 6325-6331
18. Song, X. & Geng, Y. & Dong, H. & Chen, W. (2018). Social network analysis on industrial symbiosis: A case of Gujiao eco-industrial park. *Journal of Cleaner Production*. 193. 10.1016/j.jclepro.2018.05.058.
19. Tukker, A. (2015). Product services for a resource-efficient and circular economy – a review. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 97., pp. 76-91.
20. Young, O.R., D. Guttman, Y. Qi, K. Bachus, D. Belis, H. Cheng & A. Lin et al. (2015). Institutionalized governance processes: Comparing environmental problem solving in China and the United States. *Global Environmental Change* 31: 163–173
21. Zhao, Y. (2020). China in transition towards a circular economy: from policy to practice. *Journal of Property, Planning and Environmental Law*. 12. 187-202. 10.1108/JPEL-03-2020-0014.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-80-92>
UDC 330.3(477)

Mahesh Kumar SINGH

Doctor of Science in Economics, Professor
Amsterdam Business School
University of Amsterdam, The Netherlands
ORCID ID: 0000-0002-5007-3721
Scopus Author ID: 55469473600

Helga SÁRKÖZY

PhD Student
Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (MATE),
Gödöllő, Hungary

Suraj Kumar SINGH

M.C.A, Chief Technological Advisor
Stockholm, Sweden

Zoltán ZÉMAN

Doctor of Science in Economics, Professor
Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (MATE),
Gödöllő, Hungary

IMPACT OF UKRAINE-RUSSIA WAR ON GLOBAL TRADE AND DEVELOPMENT: AN EMPIRICAL STUDY

***Анотація.** Криза в Україні породила гуманітарну кризу величезних масштабів, а також завдала серйозного удару світовій економіці. Основний тягар страждань і руйнувань відчуває на собі сам народ України, але ціни в умовах скорочення торгівлі та виробництва, ймовірно, відчують на собі люди в усьому світі через підвищення цін на продукти харчування та енергоносії, а також зменшення доступності товарів, які експортує Росія. і Україна. Бідніші країни піддаються високому ризику війни, оскільки вони, як правило, витрачають більшу частину своїх доходів на їжу порівняно з багатшими країнами, що може вплинути на величезну політичну стабільність у всьому світі. З макроекономічної точки зору, вищі ціни на продовольство та енергоносії призведуть до зменшення реальних доходів і глобального попиту на імпорт. Санкції завдадуть економічних збитків не лише безпосередньо Росії, а й її торговим партнерам. Окрім Росії та України, падіння ВВП, ймовірно, спостерігатиметься переважно в Європі, враховуючи географічну близькість регіону та його залежність від російських енергоносіїв. Торговельні витрати зростуть найближчим часом через надзвичайні санкції, експортні обмеження, високі витрати на енергоносії та перебої в транспорті. Як наслідок, вплив війни на світовий обмін у 2022 році може бути більшим, ніж вплив на світовий ВВП. Хоча частки Росії та України у світовій торгівлі та виробництві є відносно невеликими, вони є важливими постачальниками основних продуктів, зокрема продуктів харчування та енергії. У 2021 році на обидві країни припадало 2,5 відсотка світової торгівлі товарами та 1,9 відсотка світового ВВП. Проте у 2019 році вони постачали близько 25 відсотків пшениці, 15 відсотків ячменю та 45 відсотків експорту продуктів із соняшнику, 9,4 відсотка світової торгівлі паливом, у тому числі 20 відсотків експорту викопного палива. Багато країн дуже захоплені імпортом продуктів харчування з Росії та України, наприклад, понад 1/2 імпорту пшениці в Єгипет, Ліван і Туніс надходить з Росії та України. Інші країни більше залежні від імпорту палива з Росії, наприклад Фінляндія (63 відсотки) і Туреччина (35 відсотків). Росія та Україна також є ключовими постачальниками ресурсів для промислових ланцюжків створення вартості. Росія є одним із найбільших у світі постачальників паладію та родію, ключових*

сировинних ресурсів для виробництва каталітичних нейтралізаторів в автомобільному секторі, а отже, і для виробництва напівпровідників. Виробництво напівпровідників також значною мірою залежить від неону, що постачається Україною, який також забезпечує низку низько технологічних продуктів для автомобільного ланцюга створення вартості, наприклад джгути проводів. Тривалі перебої в постачанні цих товарів можуть зашкодити відновленню автомобілебудування. Санкції вже справляють сильний вплив на економіку Росії з можливими середньо- та довгостроковими наслідками. Відключення російських банків від розрахункової системи SWIFT і блокування використання Росією обмінних резервів спровокували різке знецінення рубля, скоротивши реальні доходи в країні. Більшість великих міжнародних фірм також покидають російський ринок. Експорт нафти та газу ще не сильно піддав під санкції, але криза може прискорити світовий перехід до більш екологічних джерел енергії. Тривалі економічні відносини порушуються війною та санкціями, запровадженими після неї. Видатні економісти змоделивали різні сценарії, вказавши в дужках канали, через які торгівля цілком може постраждати, і дослідити можливі короткострокові та довгострокові наслідки. Прогнозується, що зростання світової торгівлі сповільниться до 2,2 відсоткових пунктів у 2022 році. Довгостроковий вплив може бути навіть значним і непрямим, існує ризик того, що торгівля може стати більш фрагментованою з точки зору геополітики, що підтримується блоками. Незалежно від того, чи з'являться офіційні блоки, приватні суб'єкти можуть віддати перевагу мінімізації ризику шляхом переорієнтації ланцюгів постачання. Це може скоротити світовий ВВП у довгостроковій перспективі приблизно на 5 відсотків, зокрема через обмеження конкуренції та придушення інновацій (COT, 2022). Глобальна економіка відіграє вирішальну роль у пом'якшенні негативних наслідків кризи та у відбудові післявоєнної глобальної економіки. Збереження відкритих ринків має вирішальне значення для підтвердження того, що економічні можливості залишаються сприйнятливими для всіх країн. це може бути дуже вірним у післявоєнний період, коли підприємствам і родинам доведеться відновлювати свої баланси та будувати життя заново. Завдяки своїй важливості для міжнародної торгівлі та своїм функціям моніторингу, скликання та інших функцій COT відіграє центральну роль у забезпеченні того, щоб міжнародна торгівля продовжувала обслуговувати мільярди людей по всьому світу. У цій статті ми даємо емпіричний аналіз світової торгівлі та розвитку, на які вплинула нинішня російсько-українська війна.

Ключові слова: міжнародна торгівля, світова економіка, ВВП, криза, санкції

JEL Classification: E60, F14, F42.

Absztrakt. Az ukrajnai válság óriási méretű humanitárius válságot idézett elő és súlyos csapást mért a világgazdaságra is. A szenvedés és pusztítás súlyát Ukrajna lakossága érzi, de a kereskedelem és a kibocsátás csökkenése miatti árvéltározásokat valószínűleg az emberek világszerte érezni fogják a magasabb élelmiszer- és energiaárakban, valamint az Oroszország által exportált termékek szűkült elérhetősége miatt. A szegényebb országokat nagyobb veszély fenyegeti a háború miatt, mivel jövedelmük nagyobb hányadát költik élelmiszerre, mint a gazdagabb országok, ami óriási politikai véltározást hozhat világszerte. Makrogazdasági szempontból a magasabb élelmiszer- és energiaárak csökkentik a reáljövedelmeket és visszafogják a globális importkeresletet. A szankciók nemcsak közvetlenül Oroszországot, hanem kereskedelmi partnereit is gazdasági költségekkel sújtják. Oroszország és Ukrajna mellett a bruttó hazai termék (GDP) visszaesése valószínűleg leginkább Európában lesz tapasztalható, tekintettel a régió földrajzi közelségére és az orosz energiától való függésére. A kereskedelmi költségek rövid távon emelkedni fognak a rendkívüli szankciók, az exportkorlátozások, a magasabb energiaköltségek és a szállítási zavarok miatt. Ennek eredményeként a háború hatása a kereskedelemre 2022-ben nagyobb lesz, mint a globális GDP-re gyakorolt hatása. Míg Oroszország és Ukrajna részesedése a világkereskedelemben és a kibocsátásban viszonylag kicsi, attól még fontos beszállítói az alapvető termékeknek, különösen az élelmiszereknek és az energiának. Mindkét ország 2021-ben a világ árukereskedelmének 2,5 százalékát, a világ GDP-jének 1,9 százalékát adta. Ennek ellenére 2019-ben a búza, az árpa 15 százalékát és a napraforgótermékek 45 százalékát adták, a világkereskedelmi üzemanyagok 9,4 százalékát, ezen belül a fosszilis tüzelőanyagok exportjának 20 százalékát. Sok ország nagy mértékben függ az Oroszországból és Ukrajnából származó élelmiszerimporttól. Például Egyiptomba, Libanonba és Tunéziába a

búzaimport több mint fele Oroszországból és Ukrajnából származik. Más országok jobban függenek az oroszországi üzemanyagimporttól, például Finnország (63 százalék) és Törökország (35 százalék). Oroszország és Ukrajna az ipari értékláncok kulcsfontosságú résztvevői. Oroszország világszerte az egyik legnagyobb palládium és ródium beszállítója, amelyek kulcsfontosságú szerepet töltenek be az autóipari katalizátorok gyártásában, és így a félvezetők gyártásában is. A félvezetők gyártása jelentős mértékben függ az Ukrajna által szállított neontól is, amely további alacsony technológiájú termékek széles skáláját kínálja az autók gyártási láncának, mint például a kábelköteg. Az ilyen áruk ellátásának hosszan tartó fennakadása ronthatja az autógyártás fellendülését. A szankciók már most is erőteljes hatást gyakorolnak Oroszország gazdaságára, aminek közép- és hosszú távú következményei is lehetnek. Az orosz bankok leválasztása a SWIFT elszámolási rendszerről és a devizatartalékok orosz felhasználásának blokkolása a rubel erőteljes leértékelődését idézte elő, csökkentve az országon belüli reáljövedelmeket. A hatalmas nemzetközi cégek többsége is elhagyja az orosz piacot. Az olaj- és gázexport még nem telített meg a szankciókkal, de a válság felgyorsíthatja a zöldebb energiaforrásokra való világméretű átállást. A régóta fennálló gazdasági kapcsolatokat megzavarta a háború és az azt követő szankciók kivetése. Nívós közgazdászok különböző forgatókönyveket szimuláltak, hogy mely csatornákon keresztül a kereskedelem befolyásolható és hogy feltárják a lehetséges rövid és hosszú távú hatásokat. A globális kereskedelem növekedése az előrejelzések szerint akár 2,2 százalékponttal is lassulhat 2022-ben. A hosszú távú hatások akár jelentősek és következményesek is lehetnek - fennáll annak a veszélye, hogy a kereskedelem széttagoltabbá válhat a blokkok által támogatott geopolitika szempontjából. Ha kialakulnak formális blokkok, ha nem, a magánszereplők inkább az ellátási láncok átirányításával minimalizálják a kockázatot. Ez hosszú távon mintegy 5 százalékkal csökkentheti a globális GDP-t, nevezetesen a verseny korlátozásával és az innováció elfojtásával együtt (WTO, 2022). A globális gazdaságnak döntő szerepe van a válság negatív hatásainak enyhítésében és a háború utáni világgazdaság újjáépítésében. A piacok nyitva tartása kritikus fontosságú annak megerősítéséhez, hogy a gazdasági lehetőségek továbbra is fogékonyak maradnak minden országban. Ez nagyon igaz lehet a háború utáni időszakban, amikor a vállalkozásoknak és a családoknak meg kell javítaniuk helyzetüket és újjá kell építeniük életüket. A WTO a nemzetközi kereskedelemben betöltött fontossága, valamint nyomon követése, összehívása és egyéb funkciói révén központi szerepet játszik annak biztosításában, hogy a nemzetközi kereskedelem továbbra is emberek milliárdjait szolgálja szerte a világon. Ebben a cikkben empirikus elemzést adunk a világkereskedelemről és a jelenlegi orosz-ukrán háború által érintett fejlődésről.

Kulcsszavak: nemzetközi kereskedelem, globális gazdaság, GDP, válság, szankciók.

Abstract. The crisis in Ukraine has created a humanitarian crisis of immense proportions and has also dealt a severe blow to the globe economy. The brunt of the suffering and destruction are being felt by the people of Ukraine themselves but the prices in terms of reduced trade and output are likely to be felt by people round the world through higher food and energy prices and reduced availability of products exported by Russia and Ukraine. Poorer countries are at high risk from the war, since they have a tendency to spend a bigger fraction of their incomes on food compared to wealthier countries, this might impact huge political stability globally. From a macroeconomic perspective, higher prices for food and energy will reduce real incomes and depress global import demand. Sanctions will impose economic costs on not only Russia directly but also on its trading partners. Besides Russia and Ukraine, depressed gross domestic product (GDP) will probably be seen mostly in Europe given the region's geographic proximity and its dependence on Russian energy. Trade costs will rise within the near term because of extraordinary sanctions, export restrictions, higher energy costs and transport disruptions furthermore. As a result, the impact of the war will wear world interchange 2022 might be greater than the impact on global GDP. While shares of Russia and Ukraine in world trade and output are relatively small, they're important suppliers of essential products, notably food and energy. Both countries accounted for 2.5 percent in world merchandise trade and 1.9 per cent in world GDP in 2021. Yet they supplied around 25 per cent of wheat, 15 per cent of barley and 45 per cent of sunflower products exports in 2019. Russia alone accounted for 9.4 percent of world trade fuels, including a 20 per cent share in fossil fuel exports. Many countries are highly obsessed on food imports from Russia and Ukraine. for instance, over 1/2 wheat imports in Egypt, the Lebanon and Tunisia come from Russia and Ukraine. Other countries are more addicted to imports of fuels from Russia, like Finland (63 percent) and Turkey (35 percent). Russia and Ukraine also are key providers



of inputs into industrial value chains. Russia is one in all the most suppliers globally of palladium and rhodium, key inputs within the production of catalytic converters within the automotive sector and therefore the manufacture of semiconductors. Semiconductor production also depends to a considerable extent on neon supplied by Ukraine, which further provides variety of low-tech products to the ecu automobile value chain, like wire harnesses. Prolonged disruptions within the supply of those goods could harm the recovery of automobile manufacturing. Sanctions are already having a robust impact on Russia's economy, with possible medium to long-term consequences. Disconnecting Russian banks from the SWIFT settlement system and blocking Russia's use of interchange reserves have triggered a pointy depreciation of the ruble, reducing real incomes within the country. Most of the massive international firms also are abandoning the Russian market. Oil and gas exports have yet to be strongly full of the sanctions, but the crisis could accelerate the worldwide transition towards greener energy sources. Longstanding economic relationships are disrupted by the war and by the sanctions imposed in its wake. Eminent economists have simulated various scenarios parenthetically the channels through which trade may well be affected and to explore possible short-run and long-run effects. Global trade growth is projected to slow by up to 2.2 percentage points in 2022. long term impacts could even be large and consequential. there's a risk that trade could become more fragmented in terms of blocs supported geopolitics. whether or not no formal blocs emerge, private actors might prefer to minimize risk by reorienting supply chains. this might reduce global GDP within the long term by about 5 percent, notably by restricting competition and stifling innovation (WTO, 2022). The Global Economy has a crucial role to play in mitigating the negative effects of the crisis and in rebuilding a post-war global economy. Keeping markets open are critical to confirm that economic opportunities remain receptive all countries. this can be very true within the post-war period, when businesses and families will have to repair their balance sheets and rebuild their lives. Through its importance for international trade and its monitoring, convening and other functions, the WTO is central to making sure that international trade continues to serve billions of individuals across the globe. during this paper we are giving an empirical analysis of world trade and development impacted by the present Russian-Ukraine war.

Keywords: international trade, global economy, GDP, crisis, sanctions.

Introduction. The global economy was already preparing for a new era before the outbreak of the COVID-19 pandemic in 2020. The ongoing transformation was mainly driven by the evolution of digital technologies and the emerging imperative of sustainability. The COVID-19 crisis has accelerated this transformation by increasing the dependency on ultra modern IT based solutions in doing business, as well as reinforcing the need for a more sustainable and crisis-proof energy sector and supply chains. It has become evident that those economies will emerge stronger from the current crisis that speed up the adoption of digital technologies and reshape their operations along sustainability at the same time. In February 2022, Russia's sudden and illegal invasion of Ukraine not only started a geopolitical and humanitarian crisis, it also generated the largest risk to the economic recovery worldwide, particularly so in Europe. The armed conflict and the Western sanctions against Russia have extended the supply chain disruptions that had been prevailing since the COVID-19 outbreak and have put global logistics to the test again. In addition, the war has had some implications that are in close connection with the ongoing transformation of the global economy along digitalisation and sustainability.

The effects of the Russian-Ukrainian war worldwide restrain economic growth and further increase inflationary pressure. In addition, climate change or even positive changes and processes that seem to be difficult to start in the field of public health are

pushed into the background, and the most serious consequences can befall the poorest regions all around the Globe.

This review study draws attention to the fact that although Russia and Ukraine together represent a relatively small part of the world economy, both countries are important players in some critical markets. These include hydrocarbons, many metals, agricultural raw materials and basic foodstuffs. For example, Russia and Ukraine together account for almost a third of the world's wheat exports. This further increases the risks of conflict management and has global spillover effects, even in the short term.

The countries were able to protect themselves against the coronavirus epidemic and the recession that followed it by increasing their central expenditures. Thus, the level of public debt increased worldwide. Now that central banks are raising interest rates again, the cost of managing public debt will also increase, which is particularly challenging for emerging countries whose debt is denominated in the strengthening US dollar.

Since political decision-makers and many players in the private sector have barely recovered from the impact of the epidemic, they are hardly ready to deal with another major economic shock. The conflict between Russia and Ukraine is fueling inflation. According to current analysis, global inflation may average between 4.5 and 7.7 percent this year and between 2.9 and 4.3 percent in 2023, depending on how the crisis develops. On the other hand, a change in the position of central banks, especially the Fed, regarding the management of rising inflationary pressure may cause volatility in the financial markets.

This empirical study brief explores how the armed conflict in Ukraine forcefully imposed by Russia and its consequences will possibly affect complete financial and Global trade crisis.

Literature review. According to Global Financial Stability Report of IMF [1] global financial conditions getting worse and downside risks to the economic outlook have increased as a result of the war in Ukraine. The tightening has been mainly pronounced in eastern Europe and Middle East countries with close ties to Russia, reflecting lower equity valuations and higher funding costs (IMF, 2022a [4]). This has occurred just as most of the world was slowly bringing the pandemic under control and the global economy was recovering from COVID-19 (Amann and Carey, 2022 [3]). The financial stability risks have risen on several fronts, although to date, no global systemic event affecting financial institutions or markets has materialized. A sudden repricing of risk resulting from an intensification of the war and associated escalation of sanctions may expose, and interact with, a number of the vulnerabilities built up during the pandemic, resulting in a pointy decline in asset prices [1,4,5].

With the sharp rise in commodity prices anticipated to feature to pre-existing inflation pressure, central banks are faced with a challenging trade-off between fighting record-high inflation and safeguarding the post-pandemic recovery at a time of heightened uncertainty about prospects for the world economy (Nuttall, 2022 [6] and IMF, 2022 [4]).

Bringing inflation backtrack to focus on and preventing an unmooring of inflation expectations require a fragile act in removing accommodation while preventing a disorderly tightening of monetary conditions that would interact with financial vulnerabilities and sadden growth. Incoming inflation data suggest that more decisive



tightening of monetary policy is important in many countries (Bloomberg, IMF, 2022 [1, 4], WFP, 2022 [17]).

After rising early within the year on concerns about the inflation outlook, advanced economy nominal bond yields have increased further since the invasion, amid heightened volatility of rates. Inflation break-evens (a market-implied proxy for future inflation) have risen significantly on the rear of sharply higher commodity prices (FAO, 2022) [7].

Our literature overview regarding the unconditional invasion by Russian armed forces to the Republic of Ukraine and its major impact on Global Trade and Development also based on our current scientific analysis which indicate major global crisis in every sector and affecting all humankind across the globe. Many countries are suffering serious economic consequences as a result of the Russian invasion of Ukraine because Ukraine and Russia are major exporters of agricultural commodities and fossil fuels, and disruptions to supplies of these commodities and associated price spikes are already being felt across the globe (Becker et al. 2022) [19]. As the Black Sea region is a large exporter of fertilizers, the resulting shortages and price increases could translate into lower crop yields in many regions. This in turn could lead to food prices reaching new highs (Brenton, 2022 [22] and Winkler et al. 2022). The Russian invasion has prompted an unprecedented reaction by the United States, the European Union, and other high-income economies, in the form of sanctions. These range from sanctions targeting Russian individuals and enterprises, to bans on Russian energy imports and restrictions on exports of select electronics to Russia, such as semiconductors. Countries that have a high dependence on tourists from Russia and Ukraine, such as Georgia, Moldova, Maldives India, China etc., will see significant declines in exports of tourism and accommodation services (Arvis et al. 2022 [21]). The negative impact of the conflict will also be visible in other areas of the global economy through increases in transportation costs, or the loss of remittances in countries that are heavily dependent on inflows from Russia, such as Tajikistan and the Kyrgyz Republic. Russia itself has imposed several restrictions, including bans on exports of wheat and other food products outside of Eurasian Economic Union, and a ban on exports of electronics, motor vehicle parts and transport equipment (Liu, 2022 [23]). The likely duration of the sanctions is hard to assess. Stylized simulations are applied to analyze the effects of the war on trade flows of developing countries. The state-of-the-art economic model is applied to take into account longer-term supply constraints on agricultural and energy commodities in the Black Sea region, as well as rising fertilizer costs and select trade restrictions (IMF, 2022 [4] and World Bank, 2022 [18]).

Several developing countries rely heavily on imports of wheat from Russia and Ukraine. Such imports constitute a large share of domestic consumption in countries across all regions. Nicaragua imports 86 percent of the wheat it consumes from the Black Sea Region, in SubSaharan Africa, the most heavily dependent on imports from the region are the Republic of Congo (67 percent) and Niger (60 percent), in MENA - Lebanon (86 percent); and in South Asia - Bangladesh with 41 percent. Dependence on other cereal grains is also relatively high in many countries, but lower than in the case of wheat. Libya imports 81 percent of other grains from the region, followed by Mauritania, (78 percent), Mongolia (74 percent), and several high-income countries. Among countries from ECA region, the Netherlands imports 30 percent of its

consumption from the Black Sea region and Portugal 24 percent. The dependence on imports of oil seeds is much less significant, with the highest share in consumption in ECA countries such as Georgia (63 percent), Armenia (39 percent), and Mongolia (35 percent). Several countries in the ECA region are highly dependent on energy imports from Russia as a share of consumption. In terms of coal, the reliance on imports from Russia is relatively high in Latvia (100 percent) and Moldova (96 percent), as well as in some developing countries like Belize (99 percent) and Algeria (94 percent). Many high-income countries in the ECA region are also deeply connected with Russia in terms of crude oil, namely Slovakia (97 percent), Finland (82 percent), and Poland (71 percent). For natural gas, Kyrgyzstan's ratio of imports to total domestic consumption reaches 94 percent; it is followed by Czech Republic and Lithuania (both 90 percent). Some economies outside the ECA region, such as Taiwan, China (29 percent) and Togo (24 percent), also show a high dependence on Russia. Several developing countries in the ECA region rely on Russia for more than 60 percent of their consumption of petroleum and coal products. These include Uzbekistan (71 percent) and Tajikistan (62 percent) (FAO, 2022 [7] and Ruta et al. 2022 [24]).

Results and discussion. Repercussions of the Russian invasion of Ukraine and ensuing sanctions still reverberate globally and can test the resilience of the economic system through various potential amplification channels, including direct and indirect exposures of banks and nonbanks; market disruptions in commodity markets and increased counterparty risk; poor market liquidity and funding strains; acceleration of cryptoization in emerging markets; and possible cyber-related events (Bloomberg [12], IMF, 2022 [4]).

The war has already had a sway on financial intermediaries, nonfinancial firms, and markets directly or indirectly exposed to Russia and Ukraine. Europe bears a better risk than other regions because of its proximity, reliance on Russia for energy needs, and therefore the non-negligible exposure of some banks and other financial institutions to Russian financial assets and markets. Banks' direct exposures to Russia are relatively small aside from some non-systemic European banks (Figure 1).

Banks' indirect exposures are harder to spot and assess because they're less well-known (especially the extent of interconnectedness) because it is difficult to quantify them within the absence of detailed and consistent disclosures by country or by specific activity types. The danger is that indirect exposures might be meaningful and surprise investors once revealed, resulting in a pointy rise in counterparty risk and risk premia. Foreign non-bank financial intermediaries (NBFIs) have sizable investments in Russian assets, with US and European investment accounting for many of the exposures. As a share of total assets, however, their exposure to Russia is tiny (OECD, 2022 [8] and BIS, 2022 [13]).

Dedicated emerging market funds have maintained a cautious stance on their exposures to Russian debt since the Crimea occupation in 2014, reducing their share of Russian debt from quite 10 percent before 2014 to simply over 4 percent in 2022. Funds benchmarked to global indices have had a far smaller exposure to Russia, with a mean 0.2 percent of their assets invested in Russian debt in 2022 (BIS, 2022 [13] and IMF, 2022 [1,4]).

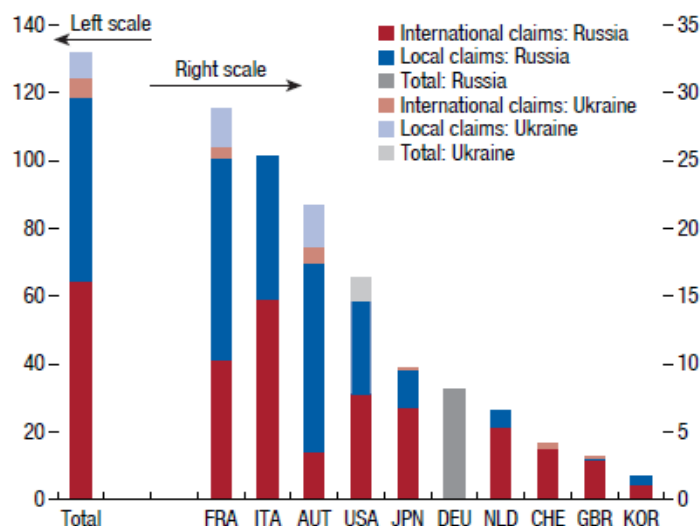


Figure 1. Foreign Banks' Gross Claims on Russia and Ukraine
 (Billions of US dollars) [1, p. XII]

Sources: Bank for International Settlements Consolidated Banking Statistics; and IMF (2022a).
 Note: Data labels use International Organization for Standardization (ISO) country codes.

Severe disruptions in commodity markets and provide chains across the world have caused extreme volatility in commodity prices, amplified by pressures in commodity trade finance and derivatives markets. Dealer banks play a vital role and have significant exposures in these markets, including by providing liquidity and credit to a tiny low group of huge energy trading firms that operate globally, are largely unregulated, and are mostly privately owned. Pressures in commodity markets, often magnified by poor liquidity, have led to lower risk appetite and rising counterparty risk concerns, with implications for funding conditions (Góes and Bekkers, 2022 [9]).

Emerging and frontier markets face tighter financial conditions and better risks of capital outflows. Since the war in Ukraine began, emerging market (EM) cash yields have increased at a rapid pace, adore earlier episodes of emerging market stress, before retracing some in mid-March (Figure 2) (Bloomberg, IMF, 2022 [1, 4, 12]).

The number of issuers trading at distressed levels has surged to nearly 25 percent of issuers (Figure 3), surpassing pandemic-peak levels (JP Morgan Chase, 2022 [15], IMF, 2022 [1,4]).

The deterioration in spreads, combined with the rise in US yields, has pushed financing costs well above their pre-pandemic levels for several borrowers. Markets remain open for issuance at those higher levels of funding costs. Flows in local currency bonds and equities have come struggling, experiencing the biggest weekly redemptions since March 2020. Tighter external financial conditions on the back of US monetary policy normalization and heightened geopolitical uncertainty are likely to increase the downside risks for portfolio flows (Figure 4) [1].

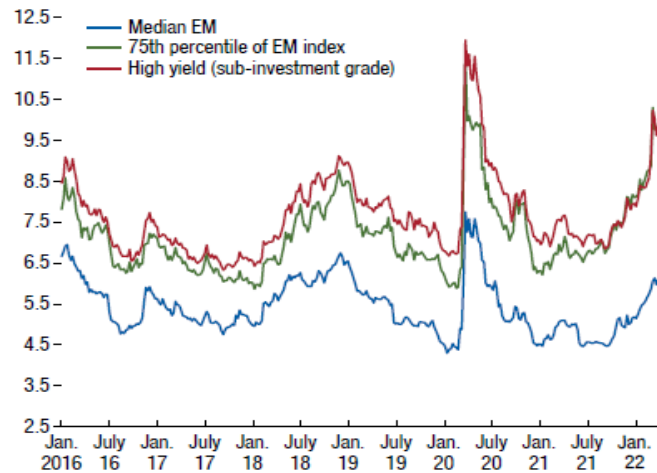


Figure 2. Emerging Market Hard Currency Yields (Percent) [1, p. XII]

Sources: Bloomberg Finance L.P.; and IMF (2022a).

Note: EM = emerging market; HY = high-yield. Yields based on JPMorgan Emerging Market Bond Index.

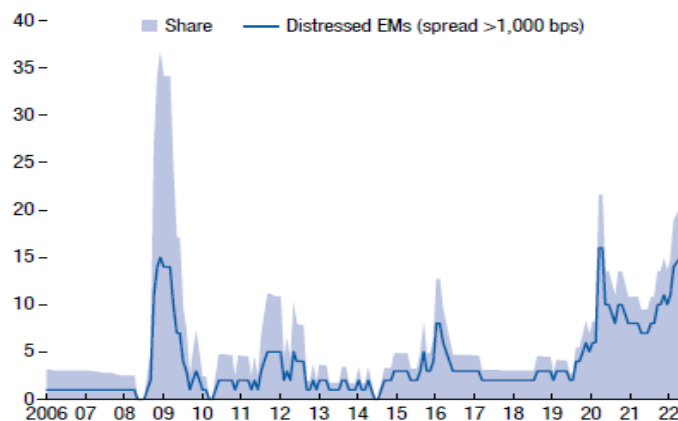


Figure 3. Distressed Sovereign Hard Currency Issuers

(Number of sovereigns with spreads above 1,000 basis points; share of total)

Sources: JPMorgan Chase & Co.; and IMF (2022).

Note: bps = basis points; EMs = emerging markets.

Retrieved from: [1, p. XIII]

As a result of the war in Ukraine, there will be supply and commodity price shocks with wide-ranging long-term consequences. Production, consumption, and trade in commodities will change as countries move towards greater self-sufficiency, creating opportunities for new suppliers. The war is leading to costlier trading patterns and a major diversion in energy trade, and the outlook for commodity markets is highly dependent on the length of the war and the disruption it causes in supply chains. A war in Ukraine will trigger a massive negative supply shock in the global economy. The price shocks will have global consequences. In addition, the war in Ukraine will exacerbate the structural problems of post-pandemic Europe. According to IMF experts notes that the sanctions on Russia will have dramatic long-term effects on prices, starting with energy but then spreading to the entire economy. In their opinion, Lithuania, Latvia, and Estonia remain more vulnerable than many other European

countries and may be among the first whose economies will feel the blow. Vulnerability can be explained by the share in and structure of EU countries' international trade with Russia. For example, in 2021, Latvian exports to Russia accounted for 7.3% of total exports, while imports accounted for 9.1%. This is significantly higher than the EU average of 4.1% and 7.5%, respectively (IMF, 2022b [26]).

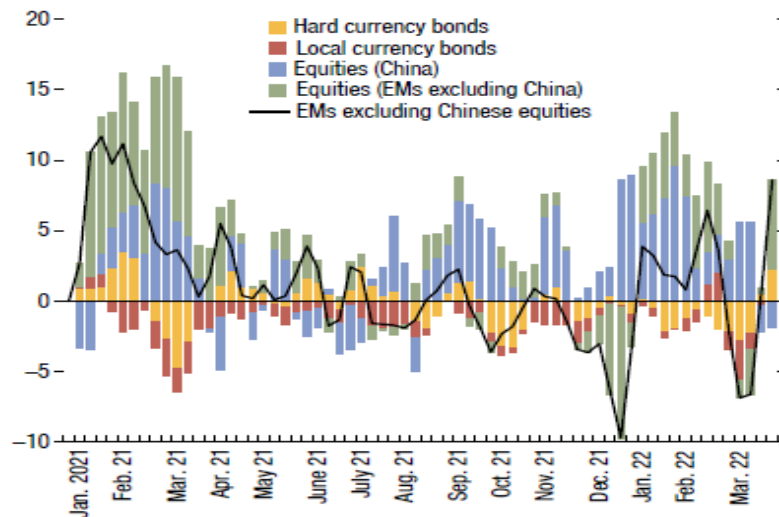


Figure 4. Fund Flows to Emerging Markets [1, p. XIII]
(Billions of US dollars, two-week moving sum)

Sources: EPFR; and IMF (2022).

Note: EMs = emerging markets.

As a result of the war in Ukraine, there will be supply and commodity price shocks with wide-ranging long-term consequences. Production, consumption, and trade in commodities will change as countries move towards greater self-sufficiency, creating opportunities for new suppliers. The war is leading to costlier trading patterns and a major diversion in energy trade, and the outlook for commodity markets is highly dependent on the length of the war and the disruption it causes in supply chains. A war in Ukraine will trigger a massive negative supply shock in the global economy. The price shocks will have global consequences. In addition, the war in Ukraine will exacerbate the structural problems of post-pandemic Europe. According to IMF experts notes that the sanctions on Russia will have dramatic long-term effects on prices, starting with energy but then spreading to the entire economy. In their opinion, Lithuania, Latvia, and Estonia remain more vulnerable than many other European countries and may be among the first whose economies will feel the blow. Vulnerability can be explained by the share in and structure of EU countries' international trade with Russia. For example, in 2021, Latvian exports to Russia accounted for 7.3% of total exports, while imports accounted for 9.1%. This is significantly higher than the EU average of 4.1% and 7.5%, respectively (IMF, 2022b [26]).

A war between Russia and Ukraine will exacerbate the supply chain problems and drive up commodity prices further. The sectors with long global production–supply chains and high reliance on energy and metal supplies will face the strongest hurdles.

The energy-dependent sectors, especially oil refining and power generation, transportation services, metallurgy, and chemicals, will be the first to suffer, as Europe uses Russia as a resource supplier. An embargo on Russian energy resources could lead not only to higher prices, but also to the rationing of energy consumption.

According to the world's leading oil and gas analytics agency, Rystad Energy, global LNG demand in 2022 is expected to be 436 million tons and supply is expected to be 410 million tons. This means that the demand will exceed supply by 6.3%, meaning there is not enough LNG to meet demand. For a specific example, consider how supply shocks can affect prices (Caldara and Lacoviello, 2022 [20]).

Austria receives about 80% of its gas supplies from Russia and has warned that a shutdown from its largest supplier will lead to a recession in the country; it has begun holding tenders to replenish its storage facilities. In the first tender, Austria paid a 45% premium on European base prices to create a strategic gas reserve before the start of the heating season. Due to the heavy dependence on raw material imports from Russia and Ukraine, Europe is more vulnerable than the other major economies in the world.

The war is already severely disrupting the narrow food, energy, and financial markets. Persistent disruptions and elongations in the global supply chains and burgeoning transport costs further complicate the situation.

To summarize fund flows to the emerging market (Figure 4), economies and companies will experience price shocks and supply constraints on key commodities, with wide-ranging long-term effects. There will be an increase in the cost of supply chains, and it will also be necessary to reconfigure supply chains to be shorter and more reliable.

Conclusions and recommendations. In current war situation, all Central banks should act decisively to stop inflation pressure from becoming entrenched and avoid an unmooring of inflation expectations. To neglect unnecessary volatility in financial markets, it's crucial that central banks, in developed economies provide clear guidance about the normalization process while remaining data dependent (UNHCR data Portal, 2022 [16]).

Emerging markets remain liable to a disorderly tightening of worldwide financial conditions. Many central banks have already significantly tightened their policy. Further rate increases, or policy normalization with reference to other measures taken during the pandemic (such as asset purchases), should continue as warranted in line with the country-specific inflation and economic outlook to anchor inflation expectations and preserve policy credibility (Saul, 2022 [10]).

Policymakers should tighten selected macroprudential tools to tackle pockets of elevated vulnerabilities while avoiding a disorderly tightening of economic conditions. Striking a balance between containing the buildup of vulnerabilities and avoiding procyclicality appears important given uncertainties about the economic outlook, the continued monetary policy normalization process, and limits on fiscal space within the aftermath of the pandemic.

While taking steps to handle energy security concerns, policymakers should intensify their efforts to implement the 2021 international organization temperature change Conference (COP26) road map to realize net-zero targets. they must take measures to extend the provision and lower the value of fuel alternatives and renewables while improving energy efficiency; proportion private finance within the



transition to a greener economy; and continue to strengthen the climate finance information architecture.

Policymakers should also develop comprehensive global standards for crypto assets along the activity and risk spectrum. A more robust oversight of fintech firms and decentralized finance (DeFi) platforms is required to require advantage of their benefits while mitigating their risks (Gronholt-Pedersen and Shabong, 2022 [11]). To preserve the effectiveness of capital flow management measures in an environment of growing usage of crypto assets, policymakers must pursue a multifaceted policy strategy. Recent measures taken in markets and exchanges in response to elevated volatility in commodity prices highlight the requirement for regulators to look at the broader implications, including exchange governance mechanisms, resiliency of trading systems, concentration of risk, margin setting, and trading transparency in exchange and over-the-counter markets.

The long term impact of war in Ukraine on globalization will depend on how government policies and firms' trade and investment decisions adjust in a world of higher geopolitical risks. As discussed above analysis, the war has direct effects on the firms operating in Russia and Ukraine and on firms relying on suppliers from those markets. But the shock caused by the war goes well beyond these two countries, as geopolitical risks have increased globally. The global Geopolitical Risk Index more than doubled since the beginning of the year, reaching levels not seen since the outset of the war in Iraq in March 2003. The past experience shows substantial changes in geopolitical risks in several economies that are more integrated than Russia and Ukraine in world trade and global value chains including China, Finland, Sweden, Taiwan China, among others, pointing to changing perceptions on the risks of future conflicts and sanctions. How governments' policies and firms' trade and investment decisions will adjust to these broader geopolitical risks will ultimately determine the longer-term impact of the war on globalization. Future work should aim to expand the analysis to cover other channels through which the war is affecting other countries, such as financial sanctions, changes in tourism, remittances, and inflows of refugees.

References

1. International Monetary Fund. 2022. *Global Financial Stability Report—Shockwaves from the War in Ukraine Test the Financial System's Resilience*. Washington, DC, April. Available at: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/GFSR/2022/April/English/text.ashx> (accessed: 25.05.2022)
2. World Trade Organization (2022), The crisis in Ukraine: Implications of the war for global trade and development. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/imparctukraine422_e.pdf (accessed: 25.05.2022)
3. Amann, C. and Carey, N. (2022), "Ukraine invasion hampers wire harness supplies for carmakers" (*Reuters*, 2 March 2022).
4. International Monetary Fund (IMFa) (2022), *World Economic Outlook Update: Rising Caseloads, a Disrupted Recovery, and Higher Inflation*, Washington, D.C.: IMF.
5. Eddy, N. (2022), Leoni boosts Ukraine wire harness output amid risk of Russian rocket attacks. *Automotive News Europe*, 23 March 2022.
6. Nuttall, C. (2022), Ukraine war is chip industry's kryptonite. *Financial Times*, 4 March 2022.
7. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (2022), The Importance of Ukraine and the Russian Federation for Global Agricultural Markets and the Risks Associated with the Current Conflict. *Information Note*, Rome: FAO.
8. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2022), *Economic and Social Impacts and Policy Implications of the War in Ukraine*, OECD Publishing, Paris.

9. Góes, C. and Bekkers, E. (2022), The Impact of Geopolitical Conflicts on Trade, Growth, and Innovation, arXiv:2203.12173v1.
10. Saul, J. (2022), Ukraine's ports to stay closed until Russian invasion ends – maritime administration. *Reuters* (28 February 2022).
11. Gronholt-pedersen, J. and Shabong, Y. (2022), Companies shut Ukraine operations, assess impact of sanctions on Russia (*Reuters*, 25 February 2022).
12. Mohamed A. El-Erian. Ukraine War Hastens Investor Migration to Private Markets. *Bloomberg: European Edition*. Available at: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2022-03-31/ukraine-war-hastens-investor-migration-to-private-markets> (accessed: 25.05.2022)
13. International banking and financial market developments: *BIS Quarterly Review*. March 2022. Available at: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2203.pdf (accessed: 25.05.2022)
14. Committing up to \$5 million for humanitarian relief in Ukraine: JP Morgan Chase case study. Available at: <https://www.jpmorgan.com/news/an-update-on-our-response-to-the-humanitarian-crisis-in-ukraine> (accessed: 25.05.2022)
15. UNHCR (United Nations High Commissioner for Refugees) (2022). “UN High Commissioner for Refugees Calls for Immediate End to Ukraine War, Which Has Uprooted over 10 Million People.” March 31.
16. UNHCR Data Portal. (2022). Operational Data Portal: Ukraine Refugee Situation. Available at: <https://data2.unhcr.org/en/situations/ukraine> (accessed: 05.04.2022)
17. WFP (World Food Programme) (2022). Food Security Implications of the Ukraine Conflict. World Food Programme, Rome.
18. World Bank (2022). War in the Region: Europe and Central Asia Economic Update. World Bank, Washington, DC.
19. Becker, T., B. Eichengreen, Y. Gorodnichenko, S. Guriev, S. Johnson, T. Mylovanov, K. Rogoff, and B. Weder di Mauro (2022). A Blueprint for the Reconstruction of Ukraine. CEPR Rapid Response Economics, Center for Economic Policy Research, London.
20. Caldara, D. and M. Iacoviello (2022). Measuring Geopolitical Risk. *American Economic Review*, April, 112(4), pp.1194-1225.
21. Arvis, Jean-François, Cordula Rastogi, and Daniel Saslavsky (2022). Effects of the war in Ukraine on Global Logistics and Connectivity. Chapter 3 in *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. Michele Ruta (Ed.). The World Bank.
22. Brenton, Paul, Michael Ferrantino, and Maryla Maliszewska (2022). Reshaping Global Value Chains in Light of COVID-19 Implications for Trade and Poverty Reduction in Developing Countries. Washington, D.C.: The World Bank.
23. Liu, Yan (2022), “Implications of the war in Ukraine on Global FDI,” Chapter 6 in *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. Michele Ruta (Ed.). The World Bank.
24. Ruta, Michele, Nadia Rocha and Alvaro Espitia (2022), “Effects of the Conflict in Ukraine on Food Trade,” Chapter 2 in *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. Michele Ruta (Ed.). The World Bank.
25. Winkler, Deborah, Wuester, Lucie and David Knight (2022), “Russia’s global value chain participation: Implications of Russia’s invasion of Ukraine for its trade partners and key value chains,” The World Bank.
26. International Monetary Fund (IMF) (2022b). IMF Staff Statement on the Economic Impact of War in Ukraine. Available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/03/05/pr2261-imf-staff-statement-on-the-economic-impact-of-war-in-ukraine> (accessed: 25.05.2022).
27. J.P. Morgan (2022). The Russia-Ukraine Crisis: What Does It Mean For Markets? Available at: <https://www.jpmorgan.com/insights/research/russia-ukraine-crisis-market-impact> (accessed: 25.05.2022).
28. Krugman, P. (2022). Working Out: Putin’s Other Big Miscalculation. *The New York Times*. Available at: <https://www.nytimes.com/2022/03/04/opinion/russia-ukraine-sanctions-economy.html?referringSource=articleShare> (accessed: 25.05.2022).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-93-100>
UDC 316.4.06

Marian AMBROZY

Assoc. prof. PhD. MBA

College of International Business ISM Slovakia in Prešov

SELECTED ECONOMIC AND ETHICAL ASPECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Анотація: У дослідженні основну увагу приділено окремим етичним аспектам пандемії COVID-19. За свою історію людство пережило значну кількість пандемій різного типу. В останні століття зокрема це були: холера, іспанський грип, ГРВІ. Але протягом останніх двох років з'явилася нове, досі невідоме захворювання - COVID-19. Першопричина появи коронавірусу, що викликає Covid-19, не відома дотепер. Деякі стверджують, що захворювання виникло у людей після того, як вперше виникло у тварин. Інші вважають, що це вірус штучного походження. У 2019 році його вперше виявили в Китаї. Однак китайська епідеміологічна проблема до кінця зими 2020 року поширилася майже по всьому світу і набула масштабів глобальної пандемії. Можливо пандемія торкнулася і ізольованих острівних держав або деяких держав з авторитарним режимом, які закрили свої кордони. До кінця січня 2022 року ця пандемія забрала життя понад 5 з половиною мільйонів людей на планеті. Враховуючи ситуацію, якої не було у світі протягом багатьох десятиліть, вона означала більше, ніж просто множинну трагедію та значний економічний спад, а її необхідність етичного та економічного відображення багатьох поширених практик, які донині вважаються незмінними. Дослідження проблеми здійснено крізь призму соціальної філософії. В основному існують три підходи: а) негативне (ліберальне) сприйняття свободи, б) позитивне сприйняття свободи (Спіноза, Гегель та ін.), в) свобода як гра. Кожна з цих моделей свободи має своє бачення застосування діалектики свободи та відповідальності. Поєднання свободи та відповідальності є ключовим у ситуації, яка склалася. Уважаємо, що для виконання необхідних умов з метою запровадження відносно жорстких контрзаходів необхідно враховувати багато обставин.

Ключові слова: COVID-19, свобода, гра, права, охорона здоров'я.

JEL Classification: I12, I18.

Absztrakt. Tanulmányomban a Covid-19 világvárvány kiválasztott etikai aspektusaira összpontosítok. Az emberiség történelme során számos különböző típusú világvárványt élt át. Az elmúlt évszázadokban ez volt a kolera, a spanyol nátha, a SARS. Az elmúlt két évben egy új, eddig ismeretlen betegséget fedezett fel – a Covid-19-betegséget. Eredete nem teljesen ismert. Egyesek azt állítják, hogy a betegség az állatoknál fordult elő először. Mások szerint ez egy mesterséges eredetű vírus. 2019-ben észlelték először Kínában. Eredetileg azonban a kínai járványügyi probléma majdnem 2020 telének végére terjedt az egész világon, és globális világvárvány mértékére nőtt. Lehetséges, hogy a világvárvány érintett szigetországokat, vagy néhány autoriter rezsimű államot, amelyek lezárták határaikat. 2022. január végére ez a járvány több mint 5 és fél millió ember halálát okozta a bolygón. A világban hosszú évtizedek óta nem létező helyzet nem csupán többszörös tragédiát és jelentős gazdasági visszaesést jelentett, hanem etikailag és gazdaságilag is tükrözi azt a sok bevett gyakorlatot, amelyet napjainkig változatlanok tartanak. A problémát a társadalomfilozófia prizmáján keresztül nézzük. Alapvetően három megközelítés létezik: a) negatív (liberális) szabadságfelfogás, b) pozitív szabadságfelfogás (Spinoza, Hegel stb.), c) a szabadság mint játék. A szabadság ezen modelljei mindegyikének megvan a maga víziója a szabadság és a felelősség dialektikájának alkalmazásában. A szabadság és a felelősség kombinációja kulcsfontosságú a jelenlegi helyzetben. Úgy gondoljuk, hogy számos körülményt kell figyelembe venni ahhoz, hogy a viszonylag szigorú ellenintézkedések bevezetéséhez szükséges feltételek teljesüljenek.

Kulcsszavak: COVID-19, szabadság, játék, jogok, egészségvédelem.

Abstract. *In my study, I focus on selected ethical aspect of the covid-19 pandemic. Mankind has experienced considerable a number of pandemics of various types in its history. In recent centuries, it has been cholera, spanish influenza, SARS. Over the last two years, she discovered a new, hitherto unknown disease. Covid-19 disease has occurred. Its origin is not complete known. Some claim, that the disease occurred in humans after first occurred in animals. Others believe it is a virus of artificial origin. He was detected for the first time in 2019 in China. Originally however, the Chinese epidemiological problem spread to almost the end of winter 2020 around the world and has grown to the scale of a global pandemic. Maybe at least the pandemic affected island isolated states, or some states with an authoritarian regime, that closed the borders. By the end of January 2022 at this pandemic has killed more than 5 and a half million people on the planet. Given the situation, which has not been in the world for many decades, has meant more than just multiple tragedy and a significant economic downturn, but also the need ethically and economically reflect the many common practices considered to date days for invariant. We look at the problem through the prism of social philosophy. There are basically three approaches: a) negative (liberal) perception of freedom, b) positive perception of freedom (Spinoza, Hegel, etc.), c) freedom as a game. We believe that many circumstances need to be taken into account in order to meet the necessary conditions for the introduction of relatively strict countermeasures. We look at the problem through the prism of social philosophy. There are basically three approaches: a) negative (liberal) perception of freedom, b) positive perception of freedom (Spinoza, Hegel, etc.), c) freedom as a game. Each of these models of freedom has its own vision of the application of the dialectic of freedom and responsibility. The combination of freedom and responsibility is key in our situation. We believe that many circumstances need to be taken into account in order to meet the necessary conditions for the introduction of relatively strict countermeasures.*

Keywords: *COVID-19, freedom, game, rights, protection of health.*

Problem description. The role of the paper is to reflect on selected ethical aspects of the covid-19 pandemic. "The COVID-19 pandemic, which hit the world in March 2020, had a significant impact on every individual, citizen, municipality, city and states, ethics and morale shook to the ground and society got into situations ,where it is often not enough to reach the usual procedures, legal norms and laws, but ethics and morality have come to the fore." [2, p. 13].

A pandemic is an increased burden, that it does not just check individual morality, but there is also considerable pressure on the level of practical application social ethics. In many aspects, judgment means overwhelming most of the planet new pandemic situation priority of social interests over individual. In many cases, individual priorities must recede important local and global needs of society. We consider the issue to be important for practice because it is necessary to clarify the extent to which anti-epidemic measures are compatible with the area of human freedom and human rights.

Literature review. The philosophers Spinoza, Hegel and Marx have already commented on the issue of free will. The Czech philosopher Jan Sokol [10] brings another way of perceiving freedom. Certain aspects of the clash of ethics and measures against covid-19 are also addressed by the authors of the following publications: [2], [3], [5], [6], [9], [11], [12], [13].

Goals of the article. We can postulate the question, threatened by restrictive anti-epidemiological measures our freedom. We first try to analyze the concept of human freedom in terms of social philosophy. We try to apply different concepts of freedom



to the postmodern situation. We are trying to determine the conditions that should be met so that even strict restrictive measures against the pandemic can be put into practice.

Results and discussions. Freedom can be perceived in a negative sense, such as the possibility to opt for a certain option from several without restrictions and influencing, the ability to decide without mantinels. This is how we perceive freedom through the prism of the socio-philosophical direction of liberalism. The second perception freedom is Spinoza's perception. Baruch Spinoza defines freedom as understanding necessity. He is not with his position in the history of philosophy solitaire, in this line he is followed by such important philosophers as Georg W. F. Hegel and Karl H. Marx. So there are two perceptions of freedom. He doesn't have to go o necessarily complementary relationship between the two kinds of grasping the concept of freedom.

Their point of contact may be a holistic approach, that perceives as a whole value form of society in terms of state, nation, continent, or planet. Czech philosopher Jan Sokol comes up with yet another understanding of freedom. It is a perception metaphors of the game as a meeting of two freedoms, which are mutual moves of choice individual and restrictions by other moves of society or the other individual [10]. The metaphor is, that the game, if it wants to be functional, needs good rules. "It simply came to our notice then freedom is always limited, because it needs rules to follow all so that we can all exist freely and safely in society" [5, p. 44]. The presented Sokolov model is considered by Jedličková to be interesting. Of course, it cannot be considered a mirror image of real relationships of responsibility and freedom. As Andrášik says, no model ,that is supposed to simulate a certain possible situation of real components, no is his true description, but a virtual model ,that shows one from the possibilities of reality [1].

Situation regarding the pandemic covid-19 means creating a need for coordination of different directions and forces in society. Particular approach to human freedom, that does not respect the global or local situation, but would narrowly insisted on the free implementation of its own decisions without any restrictions, could disrupt coordinated action plans needed in combat with a pandemic.

As I mentioned above, the Czech philosopher Jan Sokol compared freedom to play between at least two participants. As participants would be in this case, the individual could participate in the game on the one hand and on the other company side. This would mean the need to set optimal rules so, that the game can be played and is effective for players. Maybe it would it could also be compared to how Jean-Francois Lyotard described the social rules.

Specific the situation in which humanity finds itself is a conglomerate of different, no immanent, not universally legitimized language games. The only thing here the so-called strokes of terror. This is a forced consensus, or simply removing the player from the language game.

Any terror interferes with free flow language game. This is how diversity is violated. Lyotard in this sense, it declares war on the general beliefs. Thanks to heterogeneity, there is simply a dissensus ,that ensures the difference between individuals language games.

Big stories, meta-stories can be given as a reason for grasping freedom positively, that is, as he perceived it Spinoza. Lyotard does not acknowledge their truthfulness.

Not does it recognize the philosophy of history as philosophical discipline. Many times culture is justified, legitimized big stories, meta-stories. They are different meta-stories as a struggle to the devil, the struggle to return surplus value to the worker, the creation of wealth, the struggle good against evil, dialectics of Hegel's world spirit etc., just stories history of the world enabling the creation of a philosophy of history. So whatever ,what it talks us about some progress of humanity or a direction somewhere in history, Marxism, Comte's positivism, Smith's economic theory, Manicheanism, Malthusianism and the like. But sometimes it's also about the political context meta-story, if it is said: the search for leadership moves us to universal freedom.

Lyotard is very critical of such meta-stories. Big stories have not basis at all for legitimizing something. They are only the stories ,we tell to convince them of their truth, but we will only convince ourselves. He thinks they've lost the big stories persuasiveness. Any speculative philosophy in the existence of all skeptical philosophical counter-arguments has not none moral right to anything fundamentally legitimize. Definitely not in terms of universal standards.

Big stories, meta-stories receded small narratives that are more modest. These stories are limited validity in time and space. It basically goes about Wittgenstein's language games, as Lyotard uses this Wittgenstein technical term. These language games are not longer subordinate to one principle, but it is a matter of language pluralism. These are different types of statements,discourses. All this is possible only after talking, called *petit récit*.

It's a deontic type of speech, some standards - what's supposed to be and what's not.It is a culture, where something is determined, but it is not universal, it is immanent for a certain group of people, for a certain culture, for a certain type of person, e.g. Christians. Here it is legitimized by the right to do what it is supposed to do.

The meta-stories can be said critically several counter-arguments. In the first place, they often contradict each other, few can be true at the same time as another meta-story. It's already significant disqualifying element. Nevertheless, they claim full validity and on a global interpretation of history. If it existed throughout history philosophy only one meta-story, even that would be very difficult to verify. Lyotard's rejection of meta-stories and their replacement by small stories - he reminds Wittgenstein of his language plays of Popper's rejection of historicism. Historicism calls Popper such a philosophical belief, that he is possible to know the basic laws of historical development and from that then make some prognosis for future development. In history, the law decides dialectics, the will of God, the chosen race, etc., this is also what historicism is about. The typical representatives are Marx and Hegel, as well as Platon. Popper against it fights. Any effort to build a paradise on earth necessarily breeds great constraints at least some group of society and breeds violence. We would take this utopia we should give up and rather we should try to help those around to all humanity in the form of system reform. Popper is in this liberalist. He wants no one to be forced to do anything in terms of some ideology. An open society where everyone does everything unless it threatens someone else, it's the best way to keep the company going, in terms of struggling ideologies. It's not based basically on ideology and so it is a neutral basis for functioning company. I see several options to address individual freedom and society's needs. We have imagined several interrelationships, that come into relationship: positive freedom, negative freedom, freedom as a game, meta story (historicism).



The fundamental question is how these components relate to the covid-19 pandemic, respectively to the measures ,that have been put in place in this regard? We can ask the question, are the measures against the pandemic metaphores? They are not certainly a story, that coincides with the entire history of mankind. They are a story ,that is both verifiable and falsifiable. There is no pandemic story associated with metaphysics, is empirically clearly proven, by numbers of infected, percentage of mortality of patients in direct causal relationship with the disease.

We may ask, anti-pandemic measures are a metaphor for a kind of game between society and the individual, or it is necessary to favor the negative human freedom, so praised by liberalism? Another point of view may be the question of what extent the relevant labeling of the situation is appropriate for applying the Spinozic grip of freedom as an understanding of necessity. Is an anti-epidemiological measures are needed or necessary flagrant violation of the negativist, liberal understanding of freedom as free option to opt for any option from the slide empirically possible portfolio? Alternatively, they infringe the relevant anti-epidemiological measures seizure of freedom?

Jedličková is notes some ethical connotations regarding the covid-19 pandemic.

They concern the allocation of scarce resources. For scarce resources during a pandemic we can also consider other common means of therapeutic intervention, which is in different conditions enough.

The named author states four principles use of scarce resources, from which we have selected two that we consider most relevant: (a) the principle of effect maximization achieved by scarce resources (b) the principle of prioritizing assistance to the worst-performing patients health status. "Is in determining the priority of treatment of patients must be targered to prevent any discriminatory decision-making, including age discrimination and therapy must be conducted in accordance with the ethical principle of justice in connection with the severity of the patients' health condition" [6, p. 12]. There are specific recommendations in the area of rare resources allocation [7, p. 12],

Between the most widespread regulatory interventions in the introduction of changes to standards are non pharmacological interventions. Their implementation must meet several conditions. "The use must be scientifically justified in the protection of public health - it must be a clearly demonstrable threat of the uncontrolled spread of diseases,demonstrable risk of injury or death and demonstrable benefit uīse of non-pharmacological interventions "[9, p. 43]. Next one legality and transparency are necessary conditions. An ethical issue can be a matter of coercion in relation to measures. Coronavirus us for one on the one hand, separates each other but, on the other hand, promotes global cooperation and efforts to find the values on which we will build this cooperation [13]. The basic question is what nature they are given restrictions. If they are forced by empirical data on the disease, her danger, a high percentage of mortality, scientifically captured data may be considered justified. The eligibility criterion must be: their accuracy in a scientific sense and of course their truthfulness.

Pseudoscience, metaphysical claims, unsubstantiated assumptions, or even rumors ,that are based on journalistic articles of dubious value must not be a source or a factor ,that could play any role in their implementation. The principle must also apply, that the reasons for introducing or, conversely, for waiving specific measures must be

substantiated by scientific arguments must not be a decision ,whose reasons are sovereignly political.

Only relevant reasons, which are supported by scientific arguments ,must be reason for introducing measures,that restrict the free movement and will of citizens.

Measures justified in this way can also upset neoliberalism. One of the areas of her psychopolitics is the inner world of the neo-subject, who is an innovative entrepreneur, consumer, performer and wants to experience experiences, and the macrocosm of a supervisory society, which organizes, expects and excites online and offline [4].

Pandemic-related measures certainly cannot be linked to any meta-story, and certainly not to the philosophy of history. The meta stories Lyotard writes about are unverified and unverifiable in an empirical way. What they have in common with them is an existentialist throwing into a situation ,which affects almost the whole world. However, unlike real meta-stories, these are not only verifiable ,but also validated empirical data. The only resemblance to the meta-story is the relationship of the pandemic to all of humanity. An important difference is the verifiability, respectively falsification of pandemic covid-19 claims. So this is not a meta-story criticized by Lyotard, and after all, not some philosophy of history ,which Popper is trying to attack.

We may ask if this is an implied concept that can be metaphorically likened to a game. This is partly true, because both the game and the restrictions are not without invariants, they have their own rules. Sokol speaks of two freedoms, which in our case could mean the freedom of the individual and the freedom of society. The freedom of the individual can currently be suppressed in favor of preserving himself as an individual, as well as in favor of preserving and eliminating health damage throughout society. To the detriment of analogy, he says,that there are some mutual moves that determine the way to restrict freedom. In this case, it is not a battle of moves within the game, but rather coordinated restrictions by the power elite, which have the task of acting primarily as prophylaxis before infecting a higher number of persons.

Rather, than the liberalist perception of individual freedom as a primary value, Spinoza's perception of freedom as an understanding of necessity seems relevant in the context of the covid-19 pandemic. Privileging the rights of individuals in this situation to the extent, that they are the highest value to which other values would be subordinated, would be an immense risk to the health and lives of society as a whole. Therefore, I consider it much more apt if, in a period of pandemic, one looks at freedom in the sense of Spinoza's view. Indeed, it is a matter of the need to introduce measures to prevent the increased number of sick and dead, which is to dominate the interpretation of freedom, that is carried in the spirit of many unlimited possibilities for decision-making. In such a case, the free behavior of the individual would most likely mean a very rapid increase in the disease through its spread through unprotected social intercourse, as man is by nature a zoon politician. The danger of favoring the perception of the priority of individual freedom in a liberalist interpretation during a pandemic would, of course, threaten to suppress the measures necessary to eliminate the spread of the pandemic. We can see a positive example in the Chinese way of dealing with a pandemic. In the first wave of the pandemic in some Chinese provinces, an extremely difficult situation broke out, but with the help of really strict measures, it was possible to manage this wave of pandemics in the provinces with an initially catastrophic situation to a state free from infected, sick and positive.



Implemented anti-epidemiological measures must be necessary for prophylaxis in order to prevent an increase in the sick and infected. Of course, unjustified anti-pandemic measures, that are taken out of line with scientific knowledge, forecasts and facts are irrelevant. Such measures cannot have the powers to be considered necessary. Unless measures in terms of materiality, compatibility with empirical data and scientific knowledge show not such predicates, they cannot be considered necessary.

Unless they are necessary, they do not meet the condition necessary for Spinoza's positive understanding of freedom. In such a case, such a perception of freedom cannot be applied and freedom must be grasped either as a game in the understanding of the Sokol or as a set of individual rights of the individual in the liberalist understanding. The measures must meet the necessary condition of necessity, otherwise there will be no situation for the appropriateness of exercising freedom in understanding Spinoza.

Application of inappropriate, unproductive measures, that are not even in line with scientific ones knowledge, nor with the facts, is inconsistent with the concept of freedom in any sense of the word, but on the contrary, it is a curtailment of freedom, since it is not it is a necessity and at the same time it orders or forbids something. For example vaccination is associated with several legal aspects [12]. Social distance is considered a relatively serious interference with the existing rights of individuals [11].

In some cases, they arise concerns by bringing together autocratic solutions and authoritarian governments, as they say some theorists [3]. It is necessary to communicate appropriately with citizens so that, in the event of genuinely justified measures, they have access to relevant information justifying the information used or intended measures. The statement of reasons must be given in such a language as to enable it even simple citizens without education understood. In this context, they also found views, that it could be used to transmit informations of this kind and music. The authors of the idea justify this by saying that music has the potential for fast and massive transfer of informations to a wide audience [8].

Conclusions and prospects for further research in the area. In the text, I have considered the question the relationship of freedom, its basic definition and restriction in accordance with measures with the covid-19 pandemic. I tried to outline three understandings freedoms: negative freedom in the sense of liberalism, positive freedom, sketched by Spinoza and later developed by Hegel and others and finally Sokolov's game metaphor, which we can compare to freedom. Not one of the concepts I did not favor. I also introduced Lyotard's rejection of the meta story and Popper's definition of the philosophy of history. I have shown, that measures against the pandemic they have nothing to do with meta-story or historicism, despite the fact, that they cover almost the entire planet. They can be associated with a positive perception freedom as an understanding of necessity according to Spinoza. But they have to be for that the conditions of necessity of the measures in terms of their compliance with the need are met prophylaxis before the situation worsens. Protection of health and lives in direct the causal link to the measure can be described as a necessity and a necessity its acceptance certainly fulfills the features of Spinoza's definition of freedom. In case, that the measures do not show such features, on the contrary, their implementation will become an infringement liberalist negative understanding of freedom. Sokolov's comparison to the game is only partially possible in this situation, several circumstances preclude it. Non-pharmacological interventions, embodied in the

form of orders and restrictions, must necessarily serve exclusively to stop, slow down and suppress the negative pandemic symptoms. Their covert political use for other purposes must be condemned as an attack on the freedom of the citizen, understood liberally.

Acknowledgement: *The article was written with the support of project VEGA 1/0595/21 – Public administration interventions at the time of COVID-19 and their impact on the quality of life of citizens of selected communities.*

References

1. Andrášik Ladislav. (2014). Využitie softbotov na kultiváciu ekonomických vedomostí. *Ekonomický časopis*. 2014. Vol. 62(8), Pp. 861-881
2. Bednáriková Nikoleta. (2021). Aplikovateľnosť etických teórií v prostredí správy vecí verejných a ich kľúčový význam v kontexte globalizačných procesov a pandémie Covid-19. *Publicy* 2021. II. Trnava: UCM, Pp. 6-22.
3. Beqaj Belul. (2020). Demokratska prava i građanske slobode za vreme pandemije Korona virusom Covid-19 Opasnost od autokratizacije na Kosovu nije prevazidena!. *Politički život*. 2020. Vol. 18, Pp. 71-79.
4. Domschitz Matyas. (2021). Knowledge-based human system. *Jel-Kép Kommunikáció, Közvelemény, Média*. 2021. 3, Pp. 1-23.
5. Jedličková Anetta. (2020a). Etické aspekty onemocnění covid-19 aneb Ohrožují protiepidemická restriktivní opatření naši svobodu? *Antropologia Integra* Vol. 11(2), Pp. 43-46.
6. Jedličková Anetta. (2020b). Etické konotace léčby onemocnění covid-19. *Vnitřní lékařství*. 2020. Vol. 66(7), Pp. 8-12.
7. Kopecký Ondřej. Matějek Jaromír. (2020). Doporučení o alokaci zdrojů v intenzivní medicíně v kontextu pandemie COVID-19. 2020. *Paliativní medicína* Vol. 1(1)
8. Lemaire, Elise, C. (2020). Extraordinary times call for extraordinary measures: the use of music to communicate public health recommendations against the spread of COVID-19. 2020. *Canadian Journal of Public Health*. 2020. Vol. 111, Pp. 477-479. <https://doi.org/10.17269/s41997-020-00379-2>
9. Littva Vladimír. (2020). Opatrenia a donucovacie prostriedky v čase pandémie COVID-19. *Zdravotnícke štúdie*. 2020. Vol. 12(1), Pp. 42-45.
10. Sokol Jan. (2001). Hra jako praktická výchova ke svobodě. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2001. Vol. 9(6), Pp. 80-85.
11. Svoboda Manuela. (2021). Social Distancing v. Physical Distancing – Why is the Term Social Distancing Globally Accepted in Times of the COVID-19 Pandemic?. *European Journal of Language and Literature*. 2021. Vol. 7(1), Pp. 13-27. <https://doi.org/10.26417/819mez18s>
12. Svoboda Tomáš. (2021). Právní aspekty očkování proti covidu-19. *Časopis zdravotnického práva a bioetiky*. 2021. Vol. 11(2), Pp. 20-44
13. Trčka Michal. (2020). Otisk SARS-CoV-2 v etice klinického výzkumu. *Teorie vědy*. 2020. Vol. Current Health Crisis from the Perspective of Science Studies. <http://teorievedy.flu.cas.cz/index.php/tv/article/view/494/502>. (accessed: 16.03.2022)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-101-114>
UDC 364.6

Gabriella GYÖRVÁRI-TUMPEK

PhD student, Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (MATE),
Doctoral School of Economic and Regional Sciences (GRTDI), Szent István Campus
Gödöllő, Hungary
ORCID ID: 0000-0002-4041-4350

Dr. Miklós KENDERFI

PhD, associate professor, head of Department of Human Sciences and Vocational Training
programme leader of Human Resource Counsellor MA MATE,
Institute of Rural Development and Sustainable Economy
Gödöllő, Hungary
ORCID ID: 0000-0001-7966-8609

BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR THE LABOUR MARKET REINTEGRATION OF MOTHERS WITH YOUNG CHILDREN FROM A COUNSELLOR'S PERSPECTIVE

Анотація. Сім'я є запорукою стабільності, а її збереження – турбота кожного. Угорське суспільство сприймається як в основному орієнтоване на сім'ю та дитину. Мета нашого дослідження полягає в тому, щоб розробити взаємовигідне, перспективне та довгострокове рішення, яке підкреслює численні обов'язки молодих матерів у прийнятті рішень і базується на ідентифікації та усвідомленні їхніх основних здібностей, які ми проаналізували. Метою цієї статті є продемонструвати, що впевненість у собі та ключові компетенції є визначальними факторами реінтеграції на ринок праці та збереження роботи. Більшість опитаних співробітників з маленькими дітьми не були повністю усвідомлені щодо власних ключових компетенцій, але їхня впевненість у собі зміцнилася завдяки знайомству з ними.

Опитування проводилося трьома різними методами: особисте інтерв'ю, анкетування та структуроване групове інтерв'ю. Всього в опитуванні взяли участь 700 матерів з маленькими дітьми до 6 років. Наше дослідження показало, що матері намагаються знову вийти на ринок праці, що для них не просто з кількох причин. Роботодавці відіграють вирішальну роль у забезпеченні того, щоб працівники з маленькими дітьми могли зберегти свою роботу. Якщо період дітнародження можна спланувати і включити в життя компанії, він не стає непроникною стіною між роботодавцем і працівником. З часом зникає відчуття, що по той бік стіни стає все більш невідомим для обох сторін. Дуже важливо, щоб їм були запропоновані можливості, які відповідають їхньому професійному шляху. Наш інноваційний підхід полягає у використанні професійної орієнтації як інструменту надання допомоги, яка, окрім позитивної дискримінації на робочому місці, може гарантувати, що вони мають належні умови праці та перспективи на майбутнє, які є стійкими в довгостроковій перспективі. Майбутні дослідження мають бути зосереджені на максимально точному відображенні потреб як працівників, так і роботодавців. Це могло б стати основою для комплексної програми реінтеграції та збереження роботи для працівників з маленькими дітьми, яка добре інтегрована в повсякденне життя компанії.

Ключові слова: стійкість, працівник з маленькими дітьми, профорієнтація, реінтеграція, впевненість у собі, ключові компетенції

JEL Classification: J23, J29, J49.

Absztrakt. A család a fenntarthatóság kulcsa, megőrzése pedig mindenki ügye. A magyar társadalom alapvetően család- és gyermekközpontúnak tekinthető. Tanulmányunk célja egy kölcsönösen előnyös, előremutató és hosszú távú megoldás kidolgozása, amely a fiatal anyák többszörös döntési felelősségét

hangsúlyozza, és az általunk elemzett alapvető képességeik azonosításán és tudatosításán alapul. Ennek a cikknek a célja annak bemutatása, hogy az önbizalom és a kulcskompetenciák meghatározó tényezők a munkaerő-piaci reintegrációban és a munkahely megtartásban. A megkérdezett kisgyermekes munkavállalók többsége nem volt teljesen tisztában saját kulcskompetenciáival, de az önbizalmuk erősödött azok megismerésével. A felmérés három különböző módszerrel készült: személyes interjú, kérdőíves és strukturált csoportos interjú. A felmérésben összesen 700 6 év alatti kisgyermekes anya vett részt. Vizsgálatunk kimutatta, hogy az anyák igyekeznek visszakerülni a munkaerőpiacra, ami több okból sem könnyű számukra. A munkaadók kritikus szerepet játszanak abban, hogy a kisgyermekes munkavállalók megtarthassák állásukat. Ha a gyermekvállalás időszaka tervezhető és beépíthető egy cég életébe, az nem válik áthatolhatatlan fallá munkáltató és munkavállaló között. Idővel megszűnik az az érzés, hogy a fal másik oldala mindkét fél számára egyre ismeretlenebbé válik. Nagyon fontos, hogy szakmai pályájuknak megfelelő lehetőségeket kínáljanak számukra. Innovatív megközelítésünk, hogy a pályaválasztási tanácsadást olyan segítségnyújtási eszközként alkalmazzuk, amely a pozitív munkahelyi diszkrimináció mellett garantálhatja a megfelelő munkakörülményeket és a hosszú távon fenntartható jövőkilátásokat. A jövőbeni kutatásoknak a munkavállalók és a munkáltatók igényeinek minél pontosabb feltérképezésére kell irányulniuk. Ez lehet az alapja a kisgyermekes munkavállalók komplex reintegrációs és munkahelymegtartó programjának, amely jól beépül a cégek mindennapi életébe.

Kulcsszavak: fenntarthatóság, kisgyermekes munkavállaló, pályaválasztási tanácsadás, reintegráció, önbizalom, kulcskompetenciák.

Abstract. *The family is the key to sustainability, and its preservation is everyone's concern. Hungarian society is perceived as basically family- and child-centred. The purpose of our study is to develop a mutually beneficial, forward-looking and long-term solution that emphasizes the multiple decision-making responsibilities of young mothers and is based on the identification and awareness of their basic abilities that we have analysed. The aim of this article is to demonstrate that self-confidence and key competences are determining factors in labor market reintegration and job retention. The majority of the employees with young children interviewed were not fully aware of their own key competences, but their self-confidence was strengthened by getting to know them. The survey was conducted using three different methods: a personal interview, a questionnaire and a structured group interview. A total of 700 mothers with young children under 6 years old participated in the survey. Our study showed that mothers are trying to get re-enter the labour market, which is not easy for them for several reasons. Employers play a critical role in ensuring that workers with young children are able to retain their employment. If the period of childbearing can be planned and incorporated into the life of a company, it does not become an impenetrable wall between employer and employee. Over time, the feeling that the other side of the wall becomes more and more unknown to both parties disappears. It is critical that they be offered opportunities that are appropriate for their professional path. Our innovative approach is to utilize career guidance as a tool to give assistance that, in addition to positive workplace discrimination, may guarantee that they have the proper working conditions and prospects for the future that are sustainable in the long-term. Future research should focus on mapping the needs of both employees and employers as accurately as possible. This could be the basis for a complex reintegration and job retention programme for workers with young children, which is well integrated into the daily life of companies.*

Key words: *sustainability, employee with young children, career guidance, reintegration, self-confidence, key competences.*

Introduction. The emergence of women in the world of work marked a great turning point, as throughout history until the 19th century in Europe, the primary role of women was fulfilled in creating family harmony [28, pp. 100]. Today, we spend most of our time at work. The position of women has been and is being studied in a number of studies around the world. Everywhere the focus of the studies is different,



but it can be said that the situation of women in the labour market is different from that of men in terms of economic empowerment, social differences and traditions. Koncz K. [10, pp.30-39] has carried out a number of studies on this issue, which show that they differ in various countries, but show similarities in the way that they have led to the devaluation of feminised occupations. This is confirmed by a 2014 study by Karolinyné and Galambosné [8, pp. 100-117], which found that managers were overwhelmingly male. "*Women's equality, women's employment ... is a very frequently heard social and economic issue in the EU, yet in the developed world the results are mostly disappointing*" [26, pp. 36-44].

A large proportion of employers perceive mothers with young children as problematic employees rather than valued employee [16, pp. 7-11]. We hope that this attitude will change in the near future, and that we can contribute to it with our new approach.

Today, society in Hungary has an ambivalent expectation of mothers with young children to work, but also to stay at home with their children for as long as possible. According to research, the majority of women plan to stay at home until their child reaches the age of three [27, pp.45-52]. Bálint and Köllő (2008) calculate that on average, a mother spends 4.7 years away from work with a child, and for families with several children this may be even longer [2, pp.430-438].

Literature review. Women as a disadvantaged group in the labour market are considered as an object of discussion in different scientific research. Today, women are at a disadvantage in the labour market and do not enjoy equal opportunities [5, pp.494]. Kenderfi [9, pp. 312-330] defines a disadvantaged person as someone whose social career opportunities are not guaranteed due to their living conditions and circumstances. In Hungary, the concept appears in Act CXXV of 2003 on Equal Treatment and the Promotion of Equal Opportunities and the constitution regulates the issue of discrimination, according to which women and men have equal rights. The European Union prohibits all forms of discrimination. According to UNESCO (1997), women who raise their children alone are disadvantaged.

Discrimination starts at the job application stage, as the fact of having a child or the expected biological age of a woman can influence the selection of two candidates of the same quality for a job, and later on, a woman may have to face a number of negative situations during her career.

Employers are becoming more and more conscious of the need to do more to promote the well-being of their employees, in addition to making a profit. Developing and retaining workforce is part of an HR strategy, which is a very complex task. It is also included in the UN's Sustainable Development Agenda for the period up to 2030, adopted in 2015, as one of the seventeen Sustainable Development Goals (SDG Gender Equality 5).

Overall, the situation of women in the labour market has improved considerably over the past decades, but there is still a significant gap with men.

It would be important for organisations and society alike to operate a system that supports rather than excludes family involvement, so that the question of family or career does not arise [13, pp. 523] or the problems of dual careers when children are born, as they have both work and family in their lives, and the difficulty of reintegrating them into the workplace is a risk factor [15, pp. 324].

Finding a job is not easy for anyone, as everyone is looking for the job that best suits them. Our chances of finding and keeping a job are greatly influenced by our cross-skills, or key competences.

Super [22, pp. 148] was the first to recognise this and over the past half century or more, there have been countless definitions of the cross-occupational skills that influence the way we work on a daily basis. These skills are now increasingly appreciated in our complex and flexible world of adaptability.

Mothers have a range of skills that could be put to good use in the labour market if they were aware of their skills and were given the opportunity to use them consciously.

Perhaps one of the most complex definitions of key competences is the one below, which is included in the glossary of a Hungarian journal. "*The set of abilities which, in addition to professional knowledge, fundamentally determine the employee's characteristics of integration, motivation, manageability and creativity. It includes the human, social and emotional characteristics that, in addition to skills and intellectual ability, determine how an individual copes in a community, in a work environment*" [6, pp. 30].

The concept of key competences itself was introduced in the 1970s by a German work educator, Dieter Mertens (1974) [21, pp. 43-54].

According to the EU recommendation, "*The demonstrated ability of an individual to apply his or her knowledge, skills and qualifications in both normal and changing occupational contexts*".

Key competences are reflected in job advertisements, the prevalence of which has been studied by Mertens, Werner and Siegrist, among others.

In Switzerland, 682 job advertisements were analysed according to Mertens and Brassard's criteria. Siegrist [21, pp. 43-54] ranked the key competences according to their frequency of occurrence.

In Hungary, Bajusz [1, pp. 486] examined the general employee attributes during the social and economic changes of the 1990s, namely knowledge of job search techniques, lifelong learning ability and openness, foreign language skills, information processing skills, adaptability, ability to work in a team and autonomous decision-making. On this basis, a list of core competences (work, key and leadership competences) expected by employers has been drawn up.

Key competences will define the world of work much more in the future than in the past. Employees need to know their own competences, which they need to develop continuously. It is beyond the scope of this study, but the skills and attitudes of the future generation of workers that will be needed in the workplace of the future present very exciting challenges for both employers and workers (e.g., the emergence of new professions and new ways of working).

Goals of the article and presentation of an empirical study. Aligning the corporate and individual career paths is an important HR task if we want to work with employees in the long term, especially women employees with young children.

Human resource development opportunities and HR tools that can help both employers and employees to retain jobs are of particular importance in the life of an organisation. These can include non-traditional working time structures and employment practices, internal communication, adult learning (training/retraining), training methodologies, e-learning [17, pp. 271], knowledge management and transfer,



mentoring and talent programmes, equal opportunities at work, career development, career planning, time management, and various social policies to promote employer-employee relations [7, pp. 232].

In our opinion, career counselling methodology can become a key tool in this process, as each worker's case is different from the others, in whole or in part, and requires individual consultation. With relatively little effort, companies could preserve their greatest asset, the employee. Our aim is to raise awareness among employers that, in addition to positive workplace discrimination, they can use the tools of counselling (structured career planning, career counselling/planning, self-awareness, time management, communication, etc.) to retain valuable employees, and mothers can plan better if their relationship with their workplace is not completely disconnected or reduced to administrative questions (e.g., When do you want to come back? How many babies do you want?). It is hoped that the method of personal counselling can help to create a healthier competitive situation between women without children, male workers and mothers with young children, and thus moderate the tension between them. It should be clear to everyone that everything is always a matter of individual reflection and choice [20, pp. 352]. A career plan should be developed jointly, which can be constantly adapted and adapted to changing needs [11, pp. 227]. This gives young women the chance to moderate their professional lives, and companies do not see it as a threat or a constraint when the employee's status at work becomes passive, or when they become active again, often with the return of a 'new' colleague with new goals. It is useful to have a well-prepared and practically adaptable counselling programme in the form of individual and group counselling [20, pp.352].

Some mothers experience a loss of self-confidence during their stay at home after childbirth but find it much easier to think through their problems if they have other activities or work to do in addition to childcare.

Methods and methodology. A total of 700 mothers with young children under 6 years old participated in the survey between 2011 and 2019. The survey was conducted using three different methods: a personal interview (103 participants), a questionnaire (564 participants) and a structured group interview (33 participants). The programme was carried out with the involvement of students of Human Resource Counselling at the University of Gödöllő, during which a large number of mothers with young children were met. Mothers with young children were defined as mothers with a child or children under 6 years of age.) This development project was designed to support them, to address their lack of self-confidence and to develop their skills.

The innovative approach of the model used is due to the fact that it is adapted to the women's life situation, specifically designed with their interests in mind (e.g., in terms of locations, timing and childcare). The primary focus is on increasing self-confidence through the confrontation, when women realise that the knowledge, they have acquired during childcare is convertible to the labour market, while other skills become obsolete during their time at home. Although the focus of the programme was fundamentally on development, there were quantifiable results that could be shared.

We see a dual benefit of the programme combined with the study.

On the one hand, their CVs, essential for their job search techniques, were updated and extended with real key skills related to the activities they had carried out during the childcare period. Key competences have been identified, some of which are competences previously known by the mothers and some of which are competences

that the mothers are not aware of, and which represent new opportunities. During the interviews, more and more competences were identified about themselves (e.g., shared attention, empathy, problem solving, planning, taking responsibility). Women recognise that the knowledge they acquire during childcare is convertible in the labour market, but that other skills become obsolete during their time at home. The process of getting to know each other was followed by the first step of unpacking the CV, the second step was to pick out activities (e.g., "I put together the child's nursery clothes", "I plan the weekly lunch", "I invent games", "I defend and make peace", "We create, we do crafts", "I am always on the lookout", "I talk to mothers in the playground", "I organise activities", "I make quick decisions", "I wake up and rock her all the time", "We are patient", "I go to parent-teacher meetings", "I wash, cook and clean", "I change nappies, I babble") and the third step, to collect and make them aware of the underlying skills with our help and then to add them to her CV. Existing skills were as follows (in order of frequency): independence, precision, good communication skills, collaborative skills, flexibility, stress tolerance, practicality, good coordination, perseverance, patience and empathy. Skills identified include (in order of frequency): workload management, divided attention, flexibility, good communication skills, responsibility, good organisational skills/logistics, creativity, decisiveness, autonomy, cooperation, precision, reliability and punctuality. These skills, which are also often presented in job advertisements as conditions for employment, can be defined as key competences for the labour market. During the exploration, the number of skills that were subjectively accepted by the members of our target group increased by more than 2.5 to 3 times. Feedback during the group exercise indicated that they did not even think they possessed so many skills. As a result of the programme, the CV writing process also revealed issues that could help them to re-enter the labour market. The mothers have consciously thought about how they will build their future lives, making decisions based on their individual perspectives. Their personalities are enriched with key skills during child-rearing, which, with more attention, can be put to good use in a wide range of areas of the labour market. The individual and group counselling sessions will help them to identify and take stock of the skills they can use in any job. In our experience, they have increasingly identified skills that we make them aware of. It is important for them to be aware that during their time with their children, they are developing several key skills that can be converted into labour market skills (such as, among others, shared attention, autonomy and responsibility). These activities are of particular importance in the coaching process at work [24, pp. 332; 23, pp. 228; 22, pp. 148; 18, pp. 320; 19, pp. 404; 4, pp. 298].

On the other hand, the associated recognition had a positive impact on the self-esteem and self-confidence of the mothers. This research was essentially designed to support mothers in identifying and improving their lack of self-confidence, because our surveys show that self-confidence, inhibition and fear of failure are perhaps the biggest barriers to mothers' chances of finding a job and reintegrating into the world of work. Regaining self-confidence is key to this process. After having a child, mothers need to return to the labour market with awareness, self-confidence and self-interest, so that employers do not see them as disadvantaged workers but as potential sources of work, and it is important to shape attitudes on both sides to this end [12, pp. 41-51].



Research results and discussions.

Positive experiences of mothers. Many skills improved during the time at home (e.g., problem-solving skills, creativity, flexibility, reliability, precision, ability to take responsibility, empathy, patience, self-discipline, sacrifice, sharing attention, physical strength, manual dexterity, interpersonal skills, logistics, tolerance of monotony, time management, willpower, sense of duty, not striving for perfection, organisational skills, ability to renew, more efficient time management). Some social competences, such as adaptability, cooperation, empathy, conflict management, are strengthened. Among personal competences, a sense of responsibility has improved markedly, autonomy has improved considerably, perseverance and creativity have improved. Among the cognitive competences, attention, strategic thinking and problem solving improved, but the ability to organise tasks did not change. Positive changes in competence are observed after birth and during childcare. Among the key competences, the most pronounced are the ability to cooperate, to communicate and to be independent. In addition to these, general work-related qualities such as cooperation, communication, autonomy and problem-solving skills have also improved. It is observed that some experiences enrich the range of competences, attention increases in proportion to the number of tasks, tolerance and tolerance improve, creativity becomes more prominent, they are more able to work under pressure and to take responsibility. They are eager to learn new things. Creative tasks have become part of everyday life, which are the result of the new life situation (interviews show that they are e.g., needle painting, glass painting, napkin technique, sewing, crocheting, learning to bake and cook). Mapping daily routine tasks, making a daily time schedule, being organised, increasing their ability to cope with stress, developing their organisational skills, problem solving and adaptability. Tolerance, tolerance, ability to share attention, empathy, reliability, self-discipline, self-sacrifice, flexibility, willingness to compromise and stamina (also under greater physical strain) are increased. Several times during the interviews it was mentioned that they had been enriched by the feeling of knowing unconditional love, that family had become the most important thing for them. Some have developed a wide network of relationships and a varied social life. Some have thought about a good career and have made a change of career, taking up a new profession. Mothers undergo a very intensive skills development during their time at home. It is also observed that higher levels of education are associated with higher levels of autonomy, easier decision making and a preference for autonomy. In many cases, problem-solving ability increases in proportion to the number of children. For married mothers, conflict resolution seems to be easy for them. As women get older, they feel more experienced. Mothers with a higher level of education can list more skills. They think that on an individual level, there are more opportunities for mothers today than there used to be. It was stressed that with the right help, you can really make a difference.

A lot of skills have been gathered in the sessions, usually three times as many are revealed by the end of the sessions. For example, in one session 515 skills were collected, of which 139 were revealed independently and the total number of skills revealed during counselling was 376. The number of skills revealed increased more than two and a half times during the structured interviews (most common skills: empathy, physical resilience, autonomy, problem-solving, interpersonal skills, good organisation, responsibility, accuracy, divided attention, attention, conflict resolution,

brainstorming). On average, 2.6 skills were listed as skills they would like to include in a CV. The number of competencies listed by mothers is correlated with age, education and number of children. These listed competences in order of frequency are: perseverance, communication, creative, autonomy, resilience, responsibility, attention, reliability, empathy, conflict management, confidence, problem solving, organisation, cooperation, planning. After the skills are discussed, activities related to everyday childcare are collected ("I put together the child's nursery clothes", "I plan the weekly lunch", "I invent games", "I defend and make peace", "We create, we do crafts", "I am always on the lookout", "I talk to mothers in the playground"! ", "I organise activities", "I make quick decisions", "I wake up and rock her all the time", "We are patient", "I go to parent-teacher meetings", "I wash, cook and clean", "I change nappies, I babble") After the group session, they were able to list 0.6 more skills on their CVs.

During the sessions, existing skills were discussed (in order of frequency): autonomy, accuracy, good communication skills, cooperative skills, flexibility, stress tolerance, practical, good coordination skills, perseverance, patience, empathy. Skills revealed (in order of frequency): resilience, divided attention, flexibility, good communication skills, taking responsibility, good organisational skills/logistics, creativity, decisiveness, self-reliance, cooperation, precision, reliability, punctuality, both. Most of the feedback from the group sessions was that they had no idea that they had so many skills and that they could use them in the labour market.

Mothers are resilient and able to share attention and the most popular skills identified were (in order): resilience, shared attention, responsibility and flexibility.

Other changes related to motherhood according to participants. Typically, mothers' values are changing (health is a new value, healthy and conscious lifestyle is emerging, shopping habits are changing (quality, cost). Hungarian society is perceived as basically family- and child-centred. They feel that women have to choose between being a good mother or a good worker when they return to the labour market. They believe they are at a disadvantage. The majority are forced to work full time because of financial constraints. Mothers prefer part-time jobs, which pay less. They consider part-time employment, home offices and teleworking to be ideal as opposed to full-time and fixed working hours. At present, employers support mothers in the workplace through part-time work, flexible working hours, financial support for children and childcare, according to mothers' reports. The majority of respondents consider the ideal age for returning to the labour market to be between 2 and 3 years old, but mothers find it difficult to leave their children in nursery or crèche, which they feel is more difficult the younger the child. The time to return to the labour market and the number of children is emotional and less likely to be generated by financial support. Mothers would like to stay at home for 3 years, which is not changed by the low amount of maternity benefit or the extra grant, if they can afford to stay at home financially, most regret the early return. Work-life balance is important according to 89.7%, "A happy, well-balanced mother can cope both at work and at home...But if she is overworked, stressed, she cannot perform at essentially any level she would expect, which leads to frustration and irritability." Many people say that if the mother is happy, the family is happy. The emergence of new learning methods (self-taught language learning, courses, reading books, which was not previously the case).

Gaps and difficulties according to mothers. In many cases, it was highlighted that during the stay-at-home period, the professional knowledge is eroded and should be



constantly updated, which leads to a deterioration of professional/specialised competences. Keeping knowledge up to date is a very big challenge. This trend is perceived as unfavourable for the labour market. Employers are aware that they have a harder time dealing with mothers, but they would nevertheless expect more support and empathy from them. They have little information about the opportunities available to them as employees with young children in a particular company. They are out of the corporate routine during their time at home. Mothers experience work and family responsibilities as a double burden. In general, they feel that it is difficult to find a job, that there is a difference in pay compared to other workers, that the birth of a child is accompanied by problems at work and that the careers of mothers with several children are being eroded. The smaller the child, the greater the mother's guilt about separation when she returns to the labour market, so there should be more leeway for when she returns in the future. Younger age groups have a more negative view of mothers with young children than older mothers. Almost all respondents (questionnaire and interview respondents) believe that mothers with young children are in a more difficult position in the labour market than their counterparts without children. Some of them may find their relationships more restricted and withdrawn, their self-esteem low during their time at home. Our research suggests that larger firms are not much more family friendly than smaller ones. And family-friendly policies do not actually help mothers with young children enough. Questionnaires and interviews show that childcare is not a problem during the day, but employers are still reluctant to take on atypical workers. The least developed skills are manual dexterity, interpersonal skills and precision. Manual dexterity, interpersonal skills, precision and communication skills show different levels of development. Among the specific/professional competences, foreign language, business value and entrepreneurial competences have not changed. Mothers' entrepreneurial competence declines as they age, they are less likely to start something new, preferring to stay in a secure environment for a long period of time. Attention is positively affected by an increase in the number of tasks for mothers with young children. Declining foreign language competence is reported to result from years of non-use. Mothers with young children have a heavier workload and a greater lack of time than workers without children. The sooner the mother returns to work, the harder the separation is for both parties. They feel outraged by the 'forcing' into the labour market and feel there should be the option to remain a stay-at-home mother with financial support. In the workplace, overtime is expected, but the opening hours of childcare facilities are inflexible to the needs of the labour market.

General recommendations. It is motivating to know that the mother can return to work. Reintegration is currently under-supported. Employers should be persuaded to employ workers with young children. Employing mothers is in the economic interest. It would be beneficial to set up a maternity club, e.g., for reintegration purposes, where the child could also attend group counselling sessions. Work-life balance measures (music room, anti-stress, sports card, family days) are very much appreciated. A workplace mentoring programme and training courses organised in different ways would help. More days off would be necessary during pregnancy. Even while staying at home a transfer or training scheme should be introduced. Mothers go back to work earlier because of their financial situation, which is later regretted by those who could have chosen otherwise. Financial support could remedy this. Return to work between

the ages of 2 and 3 is ideal, but if it is possible to work from home, it can sometimes be earlier. Home office, flexible working, part-time or full-time with flexible working hours are important. Family work-sharing is needed for a return to work. Childcare and child-rearing responsibilities need to be shared so that they are not just on mum's shoulders. Support for the learning of mothers with young children is very important. Atypical employment cannot happen without public support. The creation of family-friendly workplaces is important. There is a need for active communication between employee and employer, which would be crucial to meeting expectations and ensuring a successful return. There is a demand to improve the information of economic operators on benefits (e.g., maternity grant extra, tax benefits, contribution benefits, Start Plus card, etc. (M K, 2014). Changing traditional attitudes is also key to a successful return. Skill development (especially for key and general workers) creates a more favourable labour market situation. The majority would like to get re-enter the labour market, and to do so they need to know their circumstances. It would be important to sensitise other colleagues to mothers in the areas of empathy, cooperation and tolerance, so that they are more accepting and understanding, thus creating a friendly working environment. Suggested values exploration and confidence building training for this group, to help them to return more easily, as they are not aware of their skills and their applicability in a working environment. In their opinion it would be worth informing them every six months about what is happening, calling them in from time to time to keep in touch, flexible employment, family-friendly workplace, atypical employment, part-time work support, looking at how it works in other countries (good practices). Mothers with young children could be given time off, special working hours, flexibility.

Conclusions and prospects for further research. Overall, our study showed that mothers are trying to get re-enter the labour market, which is not easy for them for several reasons. The most ideal age for mothers to return to work is between 2 and 3 years of age of their children, most often for financial reasons, which the vast majority of mothers later regret. The problems described in the literature review over the past decades have also emerged in our research, so our results have shown that, although there is a shift towards progress, they are still mostly live problems that need to be solved.

Workers with young children need help to stay in the labour market and to return to it with the skills and knowledge to enable them to work at the required level. They are motivated if they feel they can return to work. In addition, vocational training is essential for successful reintegration. Support for their development is necessary, as in professions where they need to keep up to date with, for example, changes in legislation, they will be at a considerable disadvantage years later. The employee is likely to be anxious about returning to their position, because of the likely many changes that have taken place since they left, and the employer is concerned about whether the employee, who was once known for reliability and speed, will make good and professional decisions. In addition to knowledge, their professional satisfaction and confidence would presumably be enhanced if they did not fall behind, as quality work also gives them self-esteem [14, pp.52-55]. Knowledge based on individuals and skills is the key to a modern management strategy [25, pp.312].

Firms can even help with internal training (e.g., communication, IT, foreign languages). Later, depending on demand, they can be given the opportunity to get



involved in the workplace for a project. This would be as useful for the company as it would be for the mother. Other HR tasks (such as a Santa Claus party for the children, a monthly internal communication newsletter, Christmas and New Year gift packages, team building training, etc.) are also a priority. In addition to this, ongoing informal and formal contact can reinforce the sense of belonging to the company, moderating the process, creating a sense of temporal boundaries and a future-oriented approach [29, pp.476].

In addition to family support (e.g. work-sharing, self-time, childcare, financial security), the key to their successful reintegration is the recognition of existing and new skills that can be converted into labour market skills, the discovery and conscious application of their usefulness, the development of their self-confidence and self-esteem (which is significantly reduced during the time spent at home), and the updating of the childcare system (e.g. flexible adaptation to labour market needs in terms of their opening hours), public subsidies (which have improved significantly over the last decade), training (support for reintegration programmes, which are currently under-supported) and changes in employers' attitudes (flexible employment frameworks, creating genuinely family-friendly workplaces, providing opportunities for promotion, an inclusive environment, tolerance and persuading them to employ mothers). The issue of the importance of self-time and the division of labour in the household emerged clearly among young mothers, for whom these are more basic needs the younger they are.

In addition to skills, employers today value reliability, learning, flexibility, responsibility, conflict management, emotional intelligence, cooperation and shared attention, which are essential for today's worker. Therefore, when they return to the labour market, young mothers have a good chance of applying for a wide range of jobs, because their presence on the labour market can bring a quality level by exploiting these skills, which still have a large human resource potential.

However, for reintegration to be successful, it is essential that the mother is an appropriate partner in the process. Everyone makes their own luck, it is always a matter of choice, decision and conscience. If the period of having children can be planned and integrated into the life of a company, it does not become an impenetrable wall between employer and employee. Eliminating the feeling, as time goes on, that the other side of the wall is becoming more and more unknown to both parties.

From the employee's side, the aim is to give meaning and value to work, to increase professional skills, to improve quality of life, to maintain a career path, to develop life goals, to reduce social exclusion, to avoid maternity depression, to maintain a "sense of usefulness", "can do" attitude, to maintain and possibly develop practical skills and to strengthen or increase loyalty.

From the employer's side, the aim is that opportunities for integration/reintegration and support are explored, employee know-how is preserved, the biggest obstacles and solutions are identified, and internal labour needs are met. "*...it is important to what extent the mother feels herself to be a full-fledged employee, an employee who is not determined by uncertainty, the constant possibility of mistakes, the fear of the new in her work, but an employee who can be an active member of her organisation in terms of knowledge, practice and emotions*" [3, pp. 68-78].

Future research should focus on mapping the needs of both employees and employers as accurately as possible. This could be the basis for a complex

reintegration and job retention programme for workers with young children, which is well integrated into the daily life of companies.

References

1. Bajusz, K. (2008). A felnőttkorban szükséges kulcskompetenciák. In Benedek, A. et al. (Eds.), *Korszerű felnőttképzési módszerek kidolgozása és alkalmazása*. Tanár-továbbképzési füzetek 3. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, Budapest, pp. 486.
2. Bencsik, A. – Juhász, T. (2014). A tudásmenedzsment gyakorlata a gyermekgondozási szabadságon tartózkodó nők körében. In: Taylor: *Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat*, (6) 1-2. pp. 430-438.
3. Bencsik, A. – Juhász, T. (2013). Tudásmenedzselés és tudásfrissítés a gyermekgondozási szabadságról visszatérő munkavállalók körében. *Munkaügyi Szemle*, 57(2), pp. 68–78.
4. Dürschmidt, P. – Koblitz, J. – Mencke, M. – Rolofs, A. – Rump, K. – Schramm, S. – Strasmann, J. (2008). *Trénerek kézikönyve*. Z-Press Kiadó Kft. pp. 298.
5. Farkas, F. – Karoliny, M. – László, Gy. – Poór, J. (2007). *Emberi erőforrás menedzsment kézikönyv*. Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest, pp. 494.
6. Fogalomtár. (2009). Életpálya-tanácsadás, 1(1-2), 30. https://epa.oszk.hu/02500/02512/00001/pdf/EPA02512_eletpalya_tanacsadas_2009_1-2.pdf
7. Forgó, Gy. – Veres, G. (2007). *Szociális-jóléti ismeretek*. Szókratész Külgazdasági Akadémia Oktatási és Tanácsadó Kft., Budapest, pp. 232.
8. Hungler, S. – Kende, Á. (2019). Nők a család- és foglalkoztatáspolitikai keresztútján. *Pro Futuro*, 9(2), pp. 100-117. <https://doi.org/10.26521/Profuturo/1/2019/3881>
9. Kenderfi, M. (2012). *A hátrányos helyzetű fiatalok pályaegettsége*. In Szretykó, Gy. (Ed.). *Gazdasági kannibalizmus: hátrányos helyzetű csoportok a munkaerőpiacon és az emberi erőforrás menedzsment*. (pp. 312-330). Comenius Kft., Pécs.
10. Koncz, K. (2016). A női karriertípusok és jellemzőik. *Opus et Educatio*, 3(1), pp. 30 – 39. <https://doi.org/10.3311/ope.115>
11. Langer, K. (2008). *Karriertervezés – Személyiségmarketing*. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő, pp. 227.
12. Lipták, K. – Matiscsákné Lizák, M. (2018). A kisgyermekes nők foglalkoztatási helyzete és lehetőségeik. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 49(3), pp. 41–51. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2018.03.05>
13. Mészáros, A. (Ed.). (2006). *A munkahely szociálpszichológiai jelenségvilága I. Egyének és csoportok*. Z-Press Kiadó Kft., Miskolc, pp. 523.
14. Moller, C. (1999). *Személyes minőség minden más minőség alapja*. TMI Hungary Kft., Budapest, pp. 52–55.
15. Nemes, F. (2007). *Vezetési ismeretek és módszerek*. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő, pp. 324.
16. Primecz, H. (2015). HR-rendszerek nők és férfiak szolgálatában. Néhány gondolat a társadalmi nem (gender) és a HR kapcsolatáról. *Munkaügyi Szemle*, 2015(6), pp. 7–11.
17. Roóz, J. (2002). *Vállalkozások gazdaságtana*. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Részvénytársaság, Budapest, pp. 271.
18. Rudas, J. (2007). *Delfi örökösei: Önismereti csoportok-elmélet, módszer, gyakorlatok*. Lélekben Otthon Kiadó, Budapest, pp. 320.
19. Rudas, J. (2011). *Javne örökösei: Fejlesztő tréningcsoportok- elvek, módszerek, gyakorlatcsomagok*. Oriold és Társai Kiadó, Budapest, pp. 404.
20. Schulze-Seeger, J. (2010). *Trénerek módszertani kézikönyve: A fekete öves tréner trükkjei*. Z-Press Kiadó Kft., Miskolc, pp. 352.
21. Siegrist, M. (1996). *Kulcsképeségek*. In Siegrist, M. & Wunderli, R. *Csoportos önépítés*. GATE. Tanárképző Intézet, Gödöllő. pp. 43–54.
22. Szilágyi, K. (2012). *Karrier- és pályatervezés*. Kollégium Kft., Budapest, pp. 148.
23. Szilágyi, K. (2008). *Módszertani gyűjtemény: Munkavállalási, munka-pályatanácsadók számára az egyéni tanácsadó munkához*. Kollégium Kft., Budapest, pp. 228.
24. Szilágyi, K. (2007). *Munka- pályatanácsadás, mint professzió*. Kollégium Kft., Budapest, pp. 332.



25. Ternovszky, F. (2007). *Nemzetközi menedzsment európai szemmel*. Szókratész Külgazdasági Akadémia Oktatási és Tanácsadó Kft., Budapest, pp. 312.
26. Ternovszky, F. (2013). Nőierőforrás-menedzsment: kulcs a sikerhez. *Humánpolitikai Szemle*, 24(3-4), pp. 36–44.
27. Varga, J. (2018). Nők a munkaerőpiacon: Problémafelvetés, szakirodalmi áttekintés. In Fazekas K. & Szabó-Morvai, Á. (Eds.). *Munkaerőpiaci Tükör 2017*. (pp. 45-52). MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest
28. Völgyesy, P. (2012). A munkamegosztási rendszer fejlődési tendenciái XIX-XX. század. Kollégium Kft., Budapest, pp. 100.
29. Zimbardo, P. – Boyd, J. (2012). Időparadoxon: Hasznosítsuk újra a tegnapot, élvezzük a mátt, és legyünk úrrá a holnapon! HVG Zrt., Budapest, pp. 476.

References

1. Bajusz, K. (2008). Key competences needed in adulthood. In Benedek, A. et al. (Eds.), *Development and application of modern adult education methods. Teacher training booklets 3* (pp. 486). Budapest: National Institute of Vocational and Adult Education [in Hungarian].
2. Bencsik, A., Juhász, T. (2014). The practice of knowledge management among women on parental leave. *Economic and Organizational Science Journal*, (6) 1-2, pp. 430-438 [in Hungarian].
3. Bencsik, A., Juhász, T. (2013). Knowledge management, knowledge updating among employees returning from childcare leave. *Labor Review*, 57(2), pp. 68-78 [in Hungarian].
4. Dürschmidt, P., Koblitz, J., Mencke, M., Rolofs, A., Rump, K., Schramm, S., Strasmann, J. (2008). *Trainers' Handbook*. Z-Press Publishing Ltd., pp. 298. [in Hungarian].
5. Farkas, F., Karoliny, M., László, Gy., Poór, J. (2007). *Human Resource Management Handbook*. (pp. 494). Budapest: Complex Publishing Legal and Business Content Ltd. [in Hungarian].
6. Glossary. (2009). *Career guidance*, 1(1-2), 30 pp, https://epa.oszk.hu/02500/02512/00001/pdf/EPA02512_eletpalya_tanacsadas_2009_1-2.pdf [in Hungarian].
7. Forgó, Gy., Veres, G. (2007). *Social welfare knowledge*. (pp. 232). Budapest: Szókratész Agricultural Academy Education and Consulting Ltd. [in Hungarian].
8. Hungler, S., Kende, Á. (2019). Women at the crossroads of family and employment policy. *Pro Futuro*, 9(2), pp. 100-117. <https://doi.org/10.26521/Profuturo/1/2019/3881> [in Hungarian].
9. Kenderfi, M. (2012). Career maturity of disadvantaged young people. In Szretykó, Gy. (Ed.). *Economic cannibalism: disadvantaged groups in the labor market and human resource management*. (pp. 312-330). Pécs: Comenius Ltd. [in Hungarian].
10. Koncz, K. (2016). Women's career types and their characteristics. *Opus et Educatio*, 3(1), pp. 30 – 39. <https://doi.org/10.3311/ope.115> [in Hungarian].
11. Langer, K. (2008). *Career planning - Personality marketing*. (pp. 227). Gödöllő: Szent István University Press [in Hungarian].
12. Lipták, K. - Matiscsákné Lizák, M. (2018). The employment situation of women with young children and their opportunities. *Management Science - Budapest Management Review*, 49(3), pp. 41-51., <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2018.03.05> [in Hungarian].
13. Mészáros, A. (Ed.). (2006). *The world of social psychological phenomena at the workplace I. Individuals and groups* (pp. 523). Miskolc: Z-Press Publishing Ltd. [in Hungarian].
14. Moller, C. (1999). *Personal quality is the basis of all other qualities*. (pp.52-55). Budapest: TMI Hungary Ltd. [in Hungarian].
15. Nemes, F. (2007). *Management skills and methods*. (pp. 324). Gödöllő: Szent István University Press [in Hungarian].
16. Primecz, H. (2015). HR systems at the service of women and men. Some thoughts on the relationship between social gender and HR. *Labor Review*, 2015(6), pp.7–11. [in Hungarian].
17. Roóz, J. (2002). *Business economics* (pp.271). Budapest: Perfekt Economic Consulting, Educational and Publishing Joint Stock Company [in Hungarian].
18. Rudas, J. (2007). *Heirs of Delphi: Self-awareness groups-theory, method, practices* (pp. 320). Budapest: At Home in Spirit Press [in Hungarian].
19. Rudas, J. (2011). *Heirs of Javne: Development training groups - principles, methods, practice packages* (pp. 404). Budapest: Oriold and Partners Press [in Hungarian].



20. Schulze-Seeger, J. (2010). Methodological manual for trainers: The tricks of the black belt trainer (pp. 352). Miskolc: Z-Press Publishing Ltd. [in Hungarian].
21. Siegrist, M. (1996). Key competences. In Siegrist, M. & Wunderli, R. Group self-construction (pp.43-54). Gödöllő: GATE, Teacher Training Institute [in Hungarian].
22. Szilágyi, K. (2012). Career and path planning (pp. 148). Budapest: College Ltd. [in Hungarian].
23. Szilágyi, K. (2008). Methodological collection: For employment and career counsellors for individual counselling work (pp. 228). Budapest: College Ltd. [in Hungarian].
24. Szilágyi, K. (2007). Career counseling as a profession (pp.332). Budapest: College Ltd. [in Hungarian].
25. Ternovszky, F. (2007). International management through European eyes (pp. 312). Budapest: Szókratész Agricultural Academy Education and Consulting Ltd. [in Hungarian].
26. Ternovszky, F. (2013). Women's resource management: the key to success. Human Policy Review, 24(3-4), pp. 36-44. [in Hungarian].
27. Varga, J. (2018). Women on the labour market: Problem statement, literature review. In Fazekas K. & Szabó-Morvai, Á. (Eds.). Labour Market Mirror 2017. (pp. 45-52). Budapest: Hungarian Academy of Sciences Institute of Economics and Regional Science Research Center [in Hungarian].
28. Völgyesy, P. (2012). The development trends of the division of labour system in the 19th and 20th centuries. (pp.100). Budapest: College Ltd. [in Hungarian].
29. Zimbardo, P. - Boyd, J. (2012). Time paradox: Let's reuse yesterday, enjoy today and dominate tomorrow! (pp.476). Budapest: HVG Ltd. [in Hungarian].



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-115-122>
UDC 339.138

Alexandra Ildikó VARGA

PhD hallgató
Debreceni Egyetem
Debrecen, Magyarország

AZ EMBERI ERŐFORRÁS MENEDZSMENT HELYZETE ÉS FEJLESZTÉSI IRÁNYAI A KÖZSZFÉRÁBAN

Анотація. Щоб забезпечити організаційну ефективність і конкурентоспроможність, що є результатом людської праці, необхідний постійний розвиток управління людськими ресурсами, незалежно від того, орієнтована це організація на отримання прибутку чи неприбуткова. В Угорщині важливість цього визнали на рубежі тисячоліть, але з того часу було зроблено багато важливих кроків, щоб наздогнати конкуренцію і в цьому відношенні. Все більше і більше людей визнають важливість сфери управління людськими ресурсами для конкурентоспроможності компаній. У державному секторі зайнято майже 10% ринку праці, тому його можна реформувати на системному рівні протягом тривалого часу, але постійно потрібні часткові результати. У минулому одним із головних засобів вирішення проблем управління людськими ресурсами в державному секторі було і залишатиметься відповідне навчання працівників. Зрозуміло, що сьогодні все ще існують систематичні недоліки, однак, перерозподіливши значну суму з внутрішніх джерел та джерел Європейського Союзу, вони фактично розпочали розвиток людських ресурсів - з особливою увагою до забезпечення навчання та підвищення кваліфікації робочої сили. Дослідження охоплює вже виявлені проблеми системного рівня, напрямки, які необхідно розвивати, а також дає уявлення про заплановані розробки, які вже успішно реалізовані та ще не реалізовані. Економія та ефективність відіграють важливу роль у діяльності всіх економічних організацій, однак державний сектор також займає в цьому відношенні особливе становище. Ефективність у державному секторі є особливо важливою, тому що це, зрештою, не лише в інтересах держави, а й важливо для кожного громадянина окремо, тому що якщо навички та здібності робочої сили можуть бути використані ефективно, а добре освічені, добре-мотивовані працівники працюють у державному секторі, тоді використання державних грошей країни може бути ефективнішим, тобто покращується використання грошей, сплачених платниками податків.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, державний сектор, розвиток, навчання, стратегія, компетентність, вимірювання ефективності.

JEL Classification: J24, J53, M12.

Absztrakt. Az emberi munkából következő, szervezeti szintű hatékonyság és versenyképesség biztosítása érdekében az emberi erőforrás menedzsment folyamatos fejlesztése szükséges, függetlenül attól, hogy profitorientált vagy nem profitorientált szervezetről van szó. Magyarországon ennek fontosságát az ezredfordulót követően ismerték fel, azonban azóta számos jelentős lépést tettek annak érdekében, hogy e tekintetben is felzárkózzon a versenyszférához. Egyre többen ismerik fel egy fontos terület, az emberi erőforrás menedzsment jelentőségét a vállalatok versenyképességében. A közszféra a munkaerőpiac csaknem 10%-át foglalkoztató ágazat, így rendszerszinten hosszú idő alatt reformálható meg, azonban részeredményekre folyamatosan szükség van. A közszférában mutatkozó, emberi erőforrás menedzsment problémák kezelésének egyik fő eszköze volt a múltban és lehet a jövőben is a munkavállalók megfelelő képzése. Jól látható, hogy ma is vannak szisztematikus hiányosságok, azonban hazai és Európai Unió forrásokból jelentős összeget átcsoportosítva, hatékonyan kezdték meg a humán erőforrás fejlesztését – különös tekintettel a munkaerő képzésének és továbbképzésének biztosításával. A tanulmány kitér a már beazonosított rendszerszintű problémákra, a fejlesztendő területekre, valamint betekintést nyújt a már sikeresen végbement és a még bevezetésre váró, tervezett fejlesztésekről. A gazdaságosság és a hatékonyság valamennyi gazdálkodó szervezet

működésében fontos szereppel bír, azonban a közszféra e tekintetben is sajátos helyzetben van. A közszférában a hatékonyság kiemelt jelentőségét az adja, hogy végső soron nem csak az állam érdeke, de minden állampolgár számára egyénileg is fontos, ugyanis, ha sikerül hatékonyan alkalmazni a munkaerő szaktudását és képességeit, valamint a közszférában jól képzett, jól motivált munkavállalókat foglalkoztatnak, akkor hatékonyabbá tehető az ország közpénzfelhasználása, azaz javul az adófizetők által befizetett pénz felhasználása.

Kulcsszavak: emberi erőforrás menedzsment, közszféra, fejlesztés, képzés, stratégia, kompetencia, teljesítménymérés

Abstract. *In order to ensure organizational efficiency and competitiveness resulting from human work, continuous development of human resource management is necessary, regardless of whether it is a profit-oriented or non-profit organization. In Hungary, the importance of this was recognized after the turn of the millennium, but since then, many significant steps have been taken in order to catch up with the competition in this regard as well. More and more people are recognizing the importance of the human resource management area, in the competitiveness of companies. The public sector employs almost 10% of the labor market, so it can be reformed at the system level over a long period of time, but partial results are constantly needed. In the past, one of the main means of dealing with human resource management problems in the public sector has been, and will continue to be, the appropriate training of employees. It is clear that there are still systematic deficiencies today, however, by reallocating a significant amount from domestic and European Union sources, they effectively began the development of human resources - with particular attention to ensuring the training and further training of the workforce. The study covers already identified system-level problems, areas to be developed, and provides insight into planned developments that have already been successfully implemented and are yet to be implemented. Economy and efficiency play an important role in the operation of all economic organizations, however, the public sector is also in a special position in this regard. Efficiency in the public sector is particularly important because it is ultimately not only in the interest of the state, but also important for every citizen individually, because if the skills and abilities of the workforce can be used effectively, and well-educated, well-motivated employees are employed in the public sector, then the use of the country's public money can be made more efficient, i.e. the use of the money paid by taxpayers improves.*

Keywords: human resource management, public sector, development, training, strategy, competence, performance measurement.

A probléma általános megfogalmazása. Napjainkban a gazdaság szereplőinek a versenyképesség fenntartása érdekében egy felgyorsult világgazdaságban, gyorsan változó körülmények között kell tudnia helytállni. Ennek egyik eszköze a kontrolling, amely a rendelkezésre álló adatok és információk elemzésén keresztül támogatja a vezetőket a döntéshozatal során. Hazánkban a kontrolling területe évről évre fejlődést mutat, amelyhez jó példaként szolgálhatnak a nemzetközi gyakorlatok. A kontrolling számára rendelkezésre álló adatvagyon évről évre jelentősen növekszik, ezáltal azok hasznosíthatóságára is új lehetőségek nyílnak. A hazai közszférában – jogszabályi és adminisztratív kötelezettségek miatt – jelentős adatvagyon áll rendelkezésre, amelynek hasznosításában még kiaknázatlan lehetőségek rejlenek. Egyre többen ismerik fel az emberi erőforrás menedzsment jelentőségét a vállalatok versenyképességében. Ebből a fontos szerepből adódik, hogy a vállalatok működésében az egyik legnagyobb költség a megfelelő emberi erőforrás biztosítása, ezért minden szervezetben – függetlenül a profit-orientáltságtól - figyelmet kell fordítani a mérésére és a költségek elemzésére [Fenyves–Dajnoki, 2015].



A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A humán erőforrással való gazdálkodás hatékonyságának vizsgálata és elemzése hosszú múltra tekint vissza, azonban szerepe és folyamatos fejlesztésének szükségessége napjainkban különösen felértékelődött. A magyar közszférában ennek fontosságát az ezredfordulót követően ismerték fel, azonban azóta jelentős lépéseket tettek annak érdekében, hogy e tekintetben is felzárkózzon a versenyszférához. A közszférában mutatkozó, emberi erőforrás menedzsment problémákat, valamint azok fejlesztési lehetőségeit már számos szakember vizsgálta.

Magasvári [2018] tanulmányában arra kereste a választ, hogy a Nemzeti Adó- és Vámhivatal milyen követelményeket támaszt a pályakezdőkkel szemben. Az alapkompentencia-kutatás eredményeiből kiderült, hogy a kérdőívet kitöltő 133 fő elsődlegesen elkötelezett és elhivatott munkatársra tartana igényt. A pályakezdőkkel szemben további alapvető elvárás, hogy legyenek tisztességesek, becsületesek, fegyelmezettek és szabálykövetők, precízek és pontosak, valamint megfelelő kommunikációs képességekkel bírjanak.

Bajkai-Tóth–Garamvölgyi [2019] a problémát a leendő munkavállalók oldaláról vizsgálta. Kutatását hallgatói véleményekre alapozva arra a következtetésre jutott, hogy a munkavállalókkal szemben támasztott elvárások – kizárólag hallgatói vélemények alapján – a versenyszférában alapvetően magasabbak és többértékűek, ezáltal a szektor dolgozóinak komplexebb, több mindenre kiterjedő tudással kell rendelkezniük. Nem csak az elvárásokban vélnek különbséget felfedezni, ugyanis a tanulmány szerint a munkavállalók a közszférát laposabbnak, unalmasabbnak, kevésbé vonzóknak látják.

Szabó [2020] szerint ma már a közigazgatásban is kiemelt cél az emberierőforrás-gazdálkodás megújítása és fejlesztése. Ennek köszönhetően kerül előtérbe a klasszikus értékekkel szemben a munkakört és a kompetenciát középpontba helyező szemlélet. A tanulmány szerint a kompetenciamenedzsment erősítheti a közigazgatási szervek munkaerőpiaci versenyképességét, növelheti a pálya vonzerejét, és elősegítheti a munkatársak hosszú távú megtartását.

Az egyik legjelentősebb előrelépés a közszférában a munkavállalók képzésében és továbbképzésében rejlik. Kelő [2021] továbbképzési fókuszú tanulmánya megállapította, hogy a kompetenciaalapú megközelítés erőteljesen jelenik meg a hazai továbbképzésben is, különös tekintettel a 2014-ben indult Közigazgatás- és közszolgáltatásfejlesztési Operatív Program továbbképzési fejlesztéseiben. A tanulmányban kifejtésre kerül az online és jelenléti oktatás előnyei és hátrányai, valamint az is, hogy a továbbképzésért felelős szervek a képzési kínálatot is igyekeznek a munkavállalói igényekkel összhangban bővíteni. Az új módszertani eszközök hozzájárulnak a munkavállalói esélyegyenlőséghez azáltal, hogy az online tér lehetőséget biztosít a területi különbségek áthidalására.

Tanulmányomban arra keresem a választ, hogy a korábbi kutatási és publikációs eredményekre támaszkodva napjainkban milyen problémákkal kell szembenéznie a közszféra emberi erőforrás menedzsment területének, valamint milyen megoldási és fejlődési irányokat lehet megjelölni rövid illetve hosszú távon.

A cikk célja. Jelen tanulmány célja azt megvizsgálni, hogy a 2014 és 2020 közötti időszakra kidolgozott Közigazgatás- és Közszolgáltatás-fejlesztési Stratégia milyen eredményeket ért el és miként biztosított ezek hosszú távú fenntartása. Az emberi munkából következő, szervezeti szintű hatékonyság és versenyképesség biztosítása

érdekében az emberi erőforrás eredményességének folyamatos mérése és a menedzsment dinamikus fejlesztése szükséges. A közszférában ennek különös jelentőségét az adja, hogy végső soron a hatékonyság nem csak az állam érdeke, de minden állampolgár számára is fontos, ugyanis, ha sikerül hatékonyan alkalmazni a munkaerő szaktudását és képességeit, valamint a közszférában jól képzett, jól motivált munkavállalókat foglalkoztatni, akkor hatékonyabbá tehető az ország közpénzfelhasználása, azaz javul az adófizetők által befizetett pénz felhasználása.

A kutatási eredmények bemutatása.

A közszféra szerepe a hazai foglalkoztatásban.

A közigazgatás vagy közszféra meghatározása nem egyértelmű, számos szakirodalom más és más meghatározást alkalmaz. Egy XX. századi megfogalmazásában egy olyan állami szervezetet jelöl, amelynek küldetése a közfeladatoknak a jogrend keretében való eredményes megoldása [Szakács–Csóka, 2018]. Ha az ide sorolandó intézményeket szeretnénk meghatározni, akkor azt mondhatjuk, hogy ide tartoznak mindazok, amelyek elsődleges feladata a közfeladatok ellátása, a vállalatok gazdasági tevékenységének szabályozása, illetve az adóbeszedés- és újrelosztás.

A közszféra jelentős szereppel bír a hazai munkaerőpiacon, ugyanis 2021-ben csaknem 425 ezer főt foglalkoztatott, ami a teljes hazai foglalkoztatottság 9,2%-a [KSH, 2022]. Általánosságban elmondható, hogy a közszolgálat fejlesztését célzó intézkedések az évezred második évtizedében is töretlenül jellemzik a kormányzati szándékokat, azonban ilyen nagy létszámú foglalkoztatás esetén az átfogó és komplex fejlesztés nem vagy csak kevésbé hatékonyan valósítható meg, így jellemzően ezek célzottan egy-egy részterületre irányulnak.

A közszférában az elsődleges munkáltató az állam, önkormányzat vagy ezek tulajdonában álló szervezet. Az állami foglalkoztatási struktúrákkal szemben elvárás, hogy sokszínű és reprezentatív legyen, biztosítsa az esélyegyenlőséget, legyen vonzó és versenyképes a magánszektor által kínált lehetőségekkel, de mivel a forrást a közpénz biztosítja így bánjon a lehető legóvatosabb módon az adófizetők pénzével, tehát legyen hatékony és eredményes. Az emberi erőforrásokkal való gazdálkodás megreformálása a gyakorlatban a tevékenység kereténél szolgáló jogi szabályozás megújítását is jelenti [Linder, 2020].

Az elmúlt időszakban fontos szerepet kapott az ügyfelek visszajelzése, valamint a politikai döntéshozók elvárása, hogy fokozatosan erősödjön az államigazgatásba vetett állampolgári bizalom, továbbá kerüljenek helyreállításra a korábbi negatív tapasztalatok [Kelő, 2021]. Ennek eszköze, hogy előresorolják az ügyfélérdekeket és megfelelő szakértelem mellett kölcsönösen és egyenrangúan kezelik őket. Ezen cél megvalósításához szükséges a legfőbb állampolgári elvárások kielégítése, azaz ügyfélbarát eljárási rend kialakítása és a hatékonyság.

A közszférában tapasztalt HR nehézségek

Szervezeti átalakulás, foglalkoztatási jogviszony

2016-ban bevezették az új állami tisztviselői jogviszonyt, amelybe a járási és fővárosi kerületi hivatalokban dolgozó kormánytisztviselőket 2016-ban, míg a megyei és fővárosi kormányhivataloknál foglalkoztatottakat 2017-ben sorolták át. A területi államigazgatásban dolgozó tisztviselők jogállását a kormányzati igazgatásról szóló 2018. évi CXXV. törvény (Kit.) 2019. március 1-jével az állami tisztviselőkre nézve ismét jogviszonyváltást eredményezett, ők ismét bekerültek

a kormánytisztviselők közé [Hajnal, 2020]. Az államigazgatási és önkormányzati szervezetek sajátossága, hogy egyfajta párhuzamos foglalkoztatást alkalmaz. Ez azt jelenti, hogy egymás mellett foglalkoztatják a közhatalom gyakorlásában közvetlenül részt vevő, igazgatási feladatokat ellátó, valamint az ők feladatellátását közvetetten biztosító további munkavállalókat. A foglalkoztatás jellege szerint is megjelenik ez a kettősség: egy részüket köztisztviselői vagy közalkalmazotti jogállásban, míg másokat a magánszektorhoz hasonlóan, a munka törvénykönyve hatálya alatt foglalkoztatnak [Bekényi et al., 2020].

A próbaidő fontosságának megítélése

A közszféra minden szegmensében megtapasztalható a tudásvesztés, ugyanis az új kollégák nem kapnak megfelelő támogatást és képzést. Hazai viszonylatban a próbaidő fontosságának megítélése nem megfelelő a vezetők részéről. Nincs olyan kidolgozott tapasztalatátadási kultúránk, ami a fluktuáció csökkenéséhez is vezethetne [Kelő, 2021]. A próbaidő az az időszak, amely alatt a legtöbbet kellene foglalkozni az új kollégával, megismerni az egyéni képességeit és folyamatos odafigyeléssel, valamint visszajelzésekkel segíteni azt, hogy megértse az ellátandó feladatát, a szervezet működését és megtapasztalja az abban elfoglalt szerepét.

Tisztségviselők életkora

A jelenlegi ismeretek és tapasztalatok azt mutatják, hogy az életkor előrehaladtával egyre nehezebben sajátíthatók el új készségek, a képzés, a tudásbővítés egyre nehezebben megvalósítható. Sajátos probléma ez a közszférában, ugyanis itt nem tapasztalható generációváltás, nem vonzó a fiatalabb korosztály számára, így az állomány elöregedése tapasztalható - különösen vidéken [Magasvári, 2018]. Az Nemzeti Közszoigálati Egyetem „Jó Állam Jelentés”-e szerint a korosztályi megoszlás a közszférában 2014 és 2017 között az alábbiak szerint alakult:

5. táblázat: A közszférában dolgozók életkorának alakulása 2014 és 2017 között

év	18-35 év	36-55 év	56 év fölött
2014	30,1%	57,4%	12,6%
2016	28,2%	58,4%	13,7%
2017	26,3%	60,0%	13,7%

Forrás: [Kelő, 2021]

Az egyéni kompetenciák és a teljesítmény mérése

A kompetencia szó megfogalmazása nehéz és összetett, ezért számos megközelítés létezik. Általánosságban elmondható, hogy a kompetencia egy komplett személyiségjellemzés, amely összefügg azzal, hogy az egyén hogyan viselkedik a munkakörében, a mindennapi szituációkban, és ezáltal milyen teljesítményt nyújt hosszú távon [Bajkai-Tóth—Garamvölgyi, 2019]. A kompetenciamenedzsment egy olyan folyamatot jelöl, amely biztosítja a megfelelő kompetenciát a megfelelő helyen és időben. Magában foglalja az elvárások és az egyéni kompetenciaprofil összehangolását és fejlesztését, az erőforrások biztosítását és az eredmények értékelését [Szabó, 2020]. A közszoigálati tisztviselők egyéni teljesítményértékelését a 10/2013. (I.21) Korm. rendelet szabályozza, melynek 4. számú melléklete tartalmazza azt a 26 kompetenciát, amely alapján lehetőség van a tisztviselői állomány teljesítményértékelésére.

Közigazgatás- és Közszolgáltatás-fejlesztési Stratégia célok és eredmények.

A közszféra humán erőforrás menedzsment hatékonyságát felülvizsgálva a problémákat már a XXI. század elején beazonosították. A Kormány által kidolgozott, 2014 és 2020 közötti időszakra vonatkozó Közigazgatás- és Közszolgáltatás-fejlesztési Stratégia konkrét célokat és kitörési pontokat fogalmazott meg a közszféra humán erőforrás gazdálkodás hatékonyságának javítása érdekében.

Ilyen célok többek között:

- ✓ A közszolgálati tisztviselők képzésére vonatkozó jogi szabályozások felülvizsgálata, és egyszerűsítése, valamint kompetenciafejlesztési képzési rendszer bevezetése.
- ✓ A közszolgálati továbbképzésekre vonatkozó szabályok felülvizsgálata.
- ✓ Jogi alapok biztosítása egy stratégiai alapú emberi erőforrás gazdálkodás közszolgálaton belüli kialakításához és sikeres működtetéséhez
- ✓ A humán erőforrás gazdálkodás jogi túlszabályozottságának minimalizálása
- ✓ A közszolgálati életpályamodell fejlesztése
- ✓ Egyénre szabott karriermenedzsment, egyéni teljesítményértékelés
- ✓ Továbbképzés és kompetenciafejlesztés [Közigazgatás- és Közszolgáltatás-fejlesztési Stratégia, 2014].

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetősége. A közszférában mutatózó, emberi erőforrás menedzsment problémák kezelésének egyik fő eszköze volt a múltban és lehet a jövőben is munkavállalók megfelelő képzése. Fontos megjegyezni azonban, hogy ezek jellemzően olyan egyedi ismeretek, amely a munkavállalók által kevésbé hasznosíthatók egy esetleges munkahely váltás során a versenyszférában. A szaktudás fontosságát mutatja, hogy a közszolgálatba való bekerülés feltétele a legalább középfokú végzettség, de igen magas a felsőfokú végzettséggel rendelkező tisztviselők részaránya. Egy 2013-as kutatás eredményei szerint a közigazgatásban a felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya 80% körüli értéket mutatott, továbbá a kutatásból az is látható, hogy a diplomások aránya az elmúlt 20 évben a duplájára emelkedett [Stréhli–Klotz, 2020].

Nem csak az alapvető szaktudás, de a folyamatos továbbképzés is kiemelt jelentőségű. Az elmúlt években a közszférában foglalkoztatottak továbbképzése is – más ágazatokhoz hasonlóan – jelentősen átalakult. A 2011. október 18-án hatályba lépett közigazgatási, rendészeti és katonai felsőoktatásról szóló 2011. évi CXXXII. törvény egységesítette a hazai közszolgálati felsőoktatást és létrehozta a Nemzeti Közszolgálati Egyetemet. A törvény értelmében ezt követően az NKE biztosította és biztosítja napjainkban is a közszolgálat felsőfokú végzettségű szakember-utánpótlását, valamint végzi a közigazgatásban dolgozók képzésével és a kormánytisztviselői vizsgarendszerrel kapcsolatos egyes feladatok ellátását.

A képzési formák is megváltoztak és kibővültek. A klasszikus jelenléti alapú oktatás mellett egyre inkább előtérbe kerültek a digitális, tréning jellegű képzési programok, amely interaktivitást vár el a képzésben résztvevőktől. A rendszerszerű tanulásban olyan képzésekkel kell jelen lenni, amely inspirálja a tisztségviselőket, valamint egyaránt szolgálja az egyén és a szervezet érdekeit.

A munkavállalók célzott, egyéni igényeit kielégítő képzések hozzájárulnak a fluktuáció csökkenéséhez [Jenei–Módosné, 2021]. A képzések módszertana tekintetében ma már a hagyományos, elméleti tudásanyagot egy irányban átadó továbbképzések mellett egyre inkább nő az aktív részvételt igénylő, kompetencia- és

készségfejlesztő tréningek szerepe, valamint a tapasztalatcserék térnyerése, ami beleillik a hazai és egyben kelet-közép-európai trendekbe [Stréhli–Klotz, 2020].

Az emberi munkából következő, szervezeti szintű hatékonyság és versenyképesség biztosítása érdekében az emberi erőforrás menedzsment folyamatos fejlesztése szükséges, függetlenül a szervezet profitorientáltságától. Magyarországon ennek fontosságát az ezredfordulót követően ismerték fel, azonban azóta számos jelentős lépést tettek annak érdekében, hogy e tekintetben is felzárkózzon a versenyszférához. Látható, hogy ma is vannak szisztematikus hiányosságok, azonban hazai és Európai Unió forrásokból jelentős összeget átcsoportosítva, hatékonyan kezdték meg a humán erőforrás fejlesztését – különös tekintettel a munkaerő képzésének és továbbképzésének biztosításával. A közsférában ennek különös jelentőségét az adja, hogy végső soron a hatékonyság nem csak az állam érdeke, de minden állampolgár számára is fontos, ugyanis, ha sikerül hatékonyan alkalmazni a munkaerő szaktudását és képességeit, valamint a közsférában jól képzett, jól motivált munkavállalókat foglalkoztatnak, akkor hatékonyabbá tehető az ország közpénzfelhasználása, azaz javul az adófizetők által befizetett pénz felhasználása.

A felhasznált források listája

1. Bajkai-Tóth K.–Garamvölgyi J. (2019) Munkavállalói kompetenciák a közsféra és a versenyszféra területén. Szent István Egyetem, Gödöllő, 12 p. URL: <http://www.irisro.org/tarstud2019junius/11BajkaiTothKatinka-GaramvolgyiJudit.pdf> Letöltés dátuma: 2022.04.22.
2. Bekényi J.–Klotz P.–Linder V.–Lóczy P. (2020) A helyi önkormányzatok emberi erőforrás gazdálkodása. Nemzeti Közszolgálati Egyetem, Budapest, 110 p. ISBN 978-963-498-368-2. URL: <https://tudasportal.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/20.500.12944/16294/A%20helyi%20onkormanyzatok%20emberieroforras-gazdalkodasa.pdf?sequence=1> Letöltés dátuma: 2022.04.25.
3. Fenyves V.–Dajnoki K. (2015) Controlling opportunities in area of the human resources management. Annale Universitatii din Oradea Fasciola Management si Inginiere Technologica, 24(1), pp. 137-142. Letöltés dátuma: 2022.04.25.
4. Hajnal Gy. (2020) Esettanulmány egy magyar ESZA támogatással megvalósult projektről az „ESZA-támogatások előrehaladásának értékelése a közigazgatásban” (PAPA) tanulmány keretében. Európai Bizottság, Az Európai Unió Kiadóhivatala, Luxemburg, 22 p. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22691&langId=hu&> Letöltés dátuma: 2022.03.25.
5. Jenei Sz.–Módosné Sz. Sz. (2021) A koronavírus járvány hatásai a humán erőforrás-menedzsment különböző területeire 2020-ban. Új munkaügyi Szemle. II. évf. 2. sz. pp. 53-64. URL: <https://www.metropolitan.hu/upload/d6631788330b3133ef2dbc523da6d4eb42e30fc0.pdf> Letöltés dátuma: 2022.04.22.
6. Kelő J. (2021) A közigazgatásban dolgozók továbbképzése, különös tekintettel a 2010 után megvalósult változásokra és az európai uniós operatív programokra. Acta Humana. 3. szám, pp. 117-139. URL: <https://folyoirat.ludovika.hu/index.php/actahumana/article/view/5148>. Letöltés dátuma: 2022.04.20.
7. Központi Statisztikai Hivatal (2022) 20.1.1.9. A foglalkoztatottak száma nemzetgazdasági ágak, ágazatok szerint, nemenként – TEÁOR'08 [ezer fő] URL: https://www.ksh.hu/stadat_files/mun/hu/mun0009.html. Letöltés dátuma: 2022.03.24.
8. Linder V. (2020) „Új” HR-megoldások és szerepük az állami foglalkoztatottak alkalmazásában. “New” Human Resources Practices in the Employment of State Employees. Pro Publico Bono. Magyar Közigazgatás. 8. évf. 2. szám. pp. 56-83. ISSN 2063-9066. URL: <https://doi.org/10.32575/ppb.2020.2.3> Letöltés dátuma: 2022.04.20.
9. Magasvári A. (2018) Felkészült, elkötelezett, elhivatott... A Nemzeti Adó- és Vámhivatal pályakezdőkkel szembeni kompetenciaelvárásai. Pro Publico Bono. Magyar Közigazgatás. 6. évf. 1.



- szám. pp. 92-109. ISSN 2786-0760. URL:
<https://folyoirat.ludovika.hu/index.php/ppbmk/article/view/2747>. Letöltés dátuma: 2022.04.21.
10. Stréhli–Klotz G. (2020) Emberi erőforrás fejlesztése a közszolgálatban. Nemzeti Közszerológati Egyetem, Budapest, 50 p. ISBN 978-963-498-345-3. URL: <https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/15926/Emberi%20eroforras%20fejlesztese%20a%20kozszolgatban.pdf;jsessionid=2A57E6AF42FAA47B52B05F3A09BB6FA2?sequence=3>. Letöltés dátuma: 2022.03.31.
11. Szabó Sz. (2020) Kompetenciaalapú emberierőforrás-gazdálkodás. Nemzeti Közszerológati Egyetem, Budapest, 56 p. ISBN 978-963-498-270-8. URL: <https://tudasportal.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/20.500.12944/15664/Kompetenciaalapu%20emberieroforras-gazdalkodas.pdf?sequence=1>. Letöltés dátuma: 2022.04.22.
12. Szakács G.–Csóka G. (2018) A közigazgatási emberi erőforrás menedzsment tudásmegosztása és a HR szakemberek fejlesztése nemzetközi gyakorlatának vizsgálata. Nemzeti Közszerológati Egyetem, Budapest, 260 p. ISBN 978-963-498-005-6. URL: https://fejlesztisiprogramok.uni-nke.hu/document/fejlesztisiprogramok-uni-nke-hu/A%20k%C3%B6zigazgat%C3%A1si%20emberi%20er%C5%91forr%C3%A1s%20menedzsment%20tud%C3%A1smegoszt%C3%A1sa%20%C3%A9s%20a%20HR_190....pdf. Letöltés dátuma: 2022.04.18.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-123-133>
UDC 330.322

Anikó BARCZIOVÁ

Ing, PhD Student, J.Selye University
Komarno, Slovakia

Monika BÁLINTOVÁ

PhDr, PhD Student, J.Selye University
Komarno, Slovakia

Renáta MACHOVÁ

Dr. habil. Ing. PhD, Vice-Rector, J.Selye University.
Komarno, Slovakia

ORCID ID: 0000-0002-7817-0187

DOES RISING R&D INVESTMENTS INCREASE THE ACADEMIC PATENT REGISTRATION?

Анотація. В статті за мету поставлено дослідження та аналіз академічної реєстрації патентів у чотирьох країнах Європейського Союзу. За результатами проведених досліджень визначено важливість академічних патентів і дії з передачі знань. Дослідження ґрунтується на аналізі академічної реєстрації патентів як відносного показника, який дозволяє отримувати найкращі розрахунки та порівнювати різні країни з урахуванням їх населення. Однією з головних цілей дослідницької роботи є дослідження того, чи можна знайти значний зв'язок між рівнем реєстрації академічних патентів і обсягом національних інвестицій у дослідження та розробки (НДДКР) у вибраних країнах. Витрати на НДДКР – це відсоток грошей, які країни інвестували в дослідження та розробки від свого річного валового внутрішнього продукту (ВВП). Для дослідження було обрано чотири європейські країни, а саме Швецію, Данію, Австрію та Угорщину, з двох різних регіонів ЄС – північної та центральної частин ЄС. Було також враховано історичне та культурне походження згаданих досліджуваних територій, оскільки ці фактори можуть сильно впливати на поточну поведінку навіть у згаданій досліджуваній території. Теоретично, щорічно інвестована сума грошей у дослідження та розробки в певній країні відіграє допоміжну роль у процесі передачі знань у країні, а також має збільшити кількість академічних зареєстрованих патентів. Проте, чи є зазначене твердження правдивим і правильним для аналізованих чотирьох країн? Проведене дослідження встановило, що зростання інвестицій у НДДКР не має позитивного впливу на рівень реєстрації академічних патентів. Ця гіпотеза була підтверджена в трьох країнах з чотирьох. Однак у Швеції, поки витрати на дослідження та розробки стагнували, рівень реєстрації академічних патентів продемонстрував позитивне зростання. Необхідно підкреслити, що отримані результати потребують подальшого продовження досліджень, оскільки не можна робити узагальнення, базуючись лише на чотирьох країнах.

Ключові слова: патент, академічний патент, НДДКР, інвестиції, рівень реєстрації патентів на душу населення

JEL Classification: I21, I22, O31, O52.

Absztrakt. A kutatás célja az akadémiai szabadalmak regisztrációjának tanulmányozása és elemzése az Európai Unió négy országában. A cikkben azonosítjuk az akadémiai szabadalmak fontosságát és helyüket a tudástranszferbe. Az akadémiai szabadalmi lajstromozási aránnyal való számítás célja, hogy a lehető legjobb minőségű számításokat és összehasonlításokat kapjunk a kutatásunk alapján. Tekintettel arra, hogy a vizsgált országok népességszáma eltérő, az akadémiai szabadalmi bejegyzési számot nem tudjuk összehasonlítani közöttük. Kutatásunk egyik fő célja annak vizsgálata, hogy van-e szignifikáns összefüggés az akadémiai szabadalmak regisztrációs aránya és a nemzeti kutatás-

fejlesztési (K+F) beruházások mértéke között a kiválasztott országokban. A K+F ráfordítás az a százalékos értékarány, amelyet az országok éves bruttó hazai termékükből (GDP) a kutatásba és fejlesztésbe fektettek be. Az EU négy kiválasztott országát elemezzük, konkrétan Svédországot, Dániát, Ausztriát és Magyarországot. Ez azt jelenti, hogy az EU két különböző régióját, az északi országokat a középső EU-országokkal hasonlítjuk össze. Kiemelten fontos azonban, hogy ne feledkezzünk meg az említett vizsgált területek történelmi és kulturális háttéréről, mert ezek a tényezők nagymértékben befolyásolhatják a jelenlegi helyzetet még az említett kutatási területen is. Elméletileg az országosan évente K+F-be fektetett pénzösszegnek támogató szerepe van az ország tudástranszferében, és növelnie kell az akadémiai bejegyzett szabadalmak számát is. Igaz és helytálló azonban az említett állítás az elemzett négy országra? Kompressziós kutatásunkkal rájöttünk, hogy a növekvő K+F beruházásoknak nincs pozitív hatása az akadémiai szabadalmak regisztrációs arányára. Négy országból háromban helyes volt feltevésünk. Svédországban azonban, miközben a K+F kiadások stagnáltak, az akadémiai szabadalmak regisztrációs aránya pozitív emelkedést mutatott. Hangsúlyoznunk kell, hogy elemzéseink a kutatás további folytatását igénylik, mivel nem tudunk határozott általános kijelentéseket tenni, mindössze négy ország alapján.

Kulcsszavak: szabadalom, akadémiai szabadalom, K+F, befektetés, egy főre jutó szabadalmi regisztrációs arány.

Abstract. The aim of the research paper is to study and analyze academic patent registration in four countries of the European Union. In the research paper we identify the importance of academic patents and the action of knowledge-transfer. Moreover, we work with the phrase of academic patent registration rate. The reason of calculating with academic patent registration rate, is to receive the best quality calculations and comparisons possible. Due to the fact, that the analyzed countries' population number is different, we cannot compare academic patent registration number among them. One of the main goals of our research paper is to study, if there can be found a significant connection between the academic patent registration rate and the amount of the national research and development (R&D) investment in the selected countries. R&D expenditure is the percentual rate of money which countries have invested into research and development from their annual gross domestic product (GDP). We study and work with four selected countries of the EU, concretely Sweden, Denmark, Austria and Hungary. It means, we compare two different regions of the EU, northern countries with central EU countries. However, it is extremely important not to forget about the historical and cultural background of the mentioned studied areas, because those factors can highly influence the current behavior even in the mentioned research area. Theoretically, the nationally annually invested amount of money into R&D has a supportive role on the knowledge-transfer process of the country, and also should increase the number of academic registered patents. However, is the mentioned statement true and correct for the analyzed four countries? With our compressional research we realized that rising R&D investments do not have a positive effect on the academic patent registration rate. In three countries out of four, it was correct. However, in Sweden while the R&D expenditure was stagnating, the academic patent registration rate has shown a positive rise. We need to emphasize, that our analyzes do need further continuation of the research. Since we cannot make strong general statements, based on only four countries.

Keywords: patent, academic patent, R&D, investment, per capita patent registration rate.

Introduction. Research activities have always been important for the human being in the history. These activities were done by researchers in case of increasing their individual, group, institutional and global knowledge. Universities have been playing an important role of the mentioned activities. Fuller (2003) defined in his work that in an ideal situation university should play the main character of the knowledge transfer and they should be the epicenter of the knowledge spread. University is an institution where the knowledge is created by highly qualified researchers. Moreover, they can share the knowledge with other parties, in this case with the students of the university.



Furthermore, they can even build collaborations with the private sector. As a result of which the research activities can be fastened, since the university would provide the theoretical knowledge, companies would test them and suggest feedback to the university. The collaboration between the mentioned two actors can help in finding solution for complicated problems, since they are observing the problem from different point of view, with diverse professional background and experiences. As Zsigmond, Machová and Zsigmondová (2021) said “The businesses have to progress in transition”, the same could be said about universities as well. Universities have to follow the trends and look for new opportunities in development, because the development in the 21st century is incredibly fast and the competition on the market is rapidly raising.

For research activities with significant results financial support and stability is needed as well. Since universities in many cases cannot afford the latest technologies the collaboration with the private sector could be a solution. However, in this case even the created knowledge has to be shared and the knowledge or the patent will be owned by at least two institutions. On the other hand, universities can ask for the help of the state. The state can invest from their GDP to research and development (R&D) by providing financial help to the universities. R&D expenditure is the percentual rate of money which countries have invested into research and development from their annual gross domestic product (GDP). The question is that, if this act is effective, and does it have a significant impact on the number of patents created by the academic institution. On the following pages we are going to be looking for an answer for this question by analyzing four countries of the EU. Concretely, we are going to study two Scandinavian countries - Denmark and Sweden - and two Central European countries – Hungary and Austria.

Literature Review. Ackoff's (1989) Data-Information-Knowledge theory explains the connection between the mentioned three values. The availability of the raw data is not enough for knowledge creation, since that data still has to be transferred and interpreted into information. As it becomes information researchers are able to understand it. The next step is when the information becomes knowledge. In this phase the information becomes the property of an individual, by the fact that the person has learned the information. If we want to explain the data-information-knowledge theory on the case of the universities, we could say that the researcher group collects the raw data, which is not understood by the majority of the academic subjects. In the next phase the researchers analyze and interpret the data, thanks to which it becomes information. The newly created information is ready to be forwarded and shared by professors with the students.

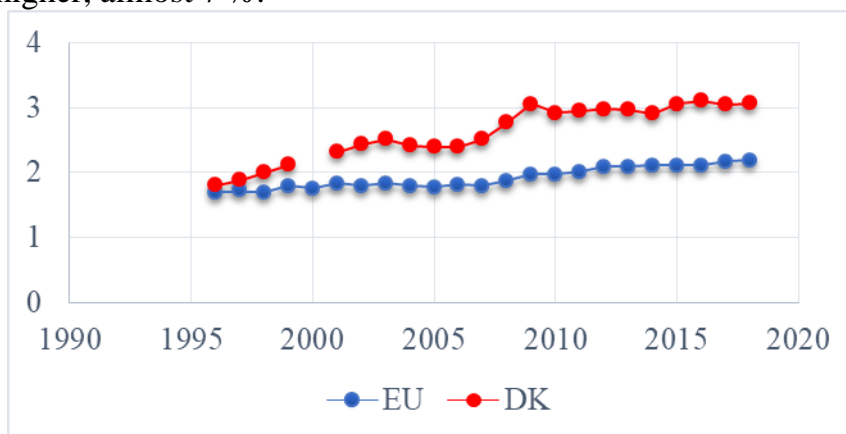
Barcziová, Machová (2021) in their study explained that the patent registration process starts with information collection process, which is followed by the analyses and the creation of a special knowledge. The patent registration process is a long-lasting process, approximately one year. The initiation of the registration has to be done the fastest, since there is always the risk, that the competition is faster. Academic patents are known as a sub-category of patents. (Lissoni, Montobbio, 2015) in their work stated that the condition that a patent could be registered an academic patent was the information, knowledge was created, founded and registered in the academic area. However, it does not matter if it was created in collaboration with the private sector. Universities next to the first mission of educating they have also other mission, as

creating and discovering new ideas, knowledge, theories, items for the future generation. The legal ownership of patents and knowledge is not enough, universities have to share, promote and sell their knowledge to the public on the market of patents, and work together for further exploration with knowledge transfer. This process is many times mentioned as the third mission of the universities. (Zomer, Benneworth, 2011)

The main goal of the article is to compare the academic patent registration procedures in two different areas of the EU - North European countries (Denmark, Sweden) and Central European countries (Austria, Hungary). The aim is to find an answer for the question, if the annually rising national R&D investment from GDP causes rise in academic patent registration as well. The study is incredibly interesting, since we are trying to find an answer for a national problem. It can be advised for academic workers, also for the employees of the government, since the study showing them the existing or non-existing connection between national R&D investments and academic patent registration rate. It is important to mention, that we have worked with per capita numbers, in case the correctness of the calculations was maximized.

Results of the Research.

Denmark. Denmark is located in Northern Europe, and its population is 5,806 million people (Eurostat, 2019). Denmark is member of the European Union (EU) since 1973 and the GDP per capita in Denmark in 2019 was on the level of 60,170.34 USD (Eurostat), which means Denmark's was under the GDP per capita level of Germany, but higher than France, Norway or Sweden. In 2019, the unemployment rate in Denmark was 5% (Datacommons, 2019), which means only 5% of the population was registered as person without work. The unemployment rate in 2019 in Norway and Germany was lower than in Denmark, it was only around 4%, on the other hand in France was higher, almost 7 %.



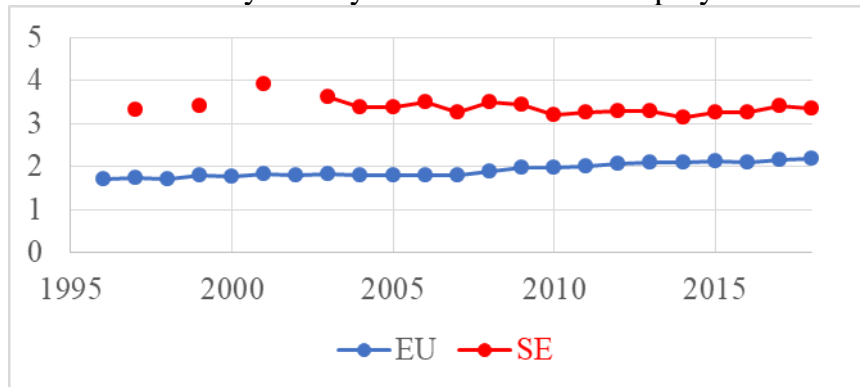
Graph 1. R&D expenditure in Denmark and the EU, % of GDP *

*Source: The World Bank Database, own elaboration.

On the graph we can see the gross domestic expenditure rate on research and development of GDP in Denmark during the time period of 1996 and 2018. In the year 1996, the Danish government has invested only about 1,8 % of the GDP into R&D. This rate has raised till the year of 2008/2009 till the global economic crisis and the following financial recession. These happenings in 2008/2009 have negatively influenced the amount of money invested into the sector of R&D. Moreover, we can observe a reduction in this investment rate till the year 2014. Later, in 2017 the Danish

government has spent even 3,06% of the national GDP on the financial support of R&D activities in the country. If we want to compare it with the European Union, we can say that the Danish government has always invested higher percentage of its GDP to the R&D than the average European Union countries.

Sweden. Our second analyzed country is Sweden. Sweden is located in Northern Europe between Norway and Finland. Its population is around 10,23 million people (Eurostat, 2019) and is part of the European Union since 1995. The GDP per capita in Sweden in 2019 was 51 615,02 USD (World Bank, 2019), which means the Swedish GDP per capita in 2019 was higher than in Germany (46 445,25 USD) in the same year but lower than in Switzerland (81 993,73 USD). Furthermore, the unemployment rate in 2019 was more than 9% (Datacommons, 2019), other Scandinavian countries Norway, Finland and Denmark were deeply below this level. In Norway the unemployment rate in 2019 was lower than 5 %, so we can declare that the unemployment rate in Norway is only the half of the unemployment rate in Sweden.

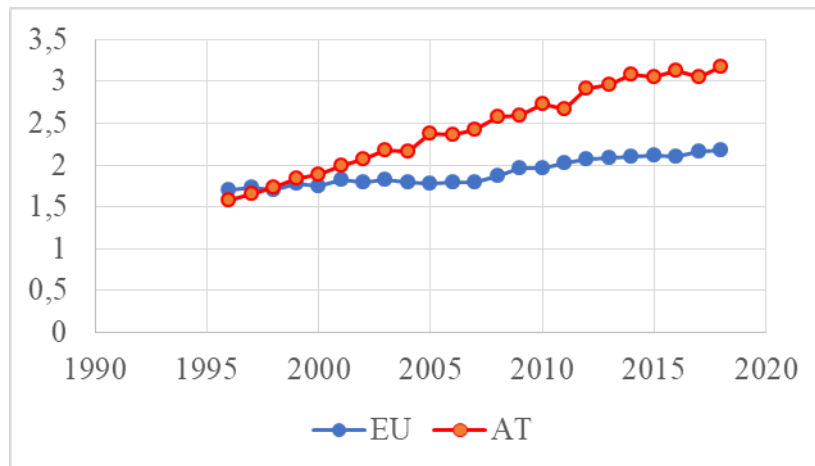


Graph 2. R&D expenditure in Sweden and the EU (1996-2018), % of GDP*

*Source: The World Bank database, own elaboration.

Graph 2 presents the R&D expenditure in Sweden and in the European Union in time period 1996-2016. From the graph we see that the Swedish government has always spent higher percentage of his GDP than the countries of the European Union in average. In the years 2008/2009 the global economic crisis has caused a reduction just as in the case of the Denmark. After this year we can see a slow rise in of R&D expenditure in Sweden. In the European Union this rising trend is more fix, without bigger decreases. In 2017, 3,3% of the Swedish GDP has been invested into R&D. In the European Union countries in average this expenditure was only at level of 2,1%.

Austria. Austria is a country located in Central-Eastern Europe and has the population of 8,859 million people (Eurostat, 2019). Republic of Austria is member of the European Union since 1995, and part of the Eurozone from the year 1999. In Austria in 2019 the rate of GDP per capita was 50 137,66 USD (World Bank, 2019). If we want to compare it with other European countries, we can constate that in 2019 the GDP per capita of Austria was higher than in Germany or France, but lower than in Sweden or Denmark. The unemployment rate in 2019 in Austria was 4,67% (Statista, 2019) which is very low, lower than in Denmark (around 5%), Sweden (around 5%) or France (above 6%), but higher than in Germany, where the unemployment rate was under 3% (Data Commons, 2019).



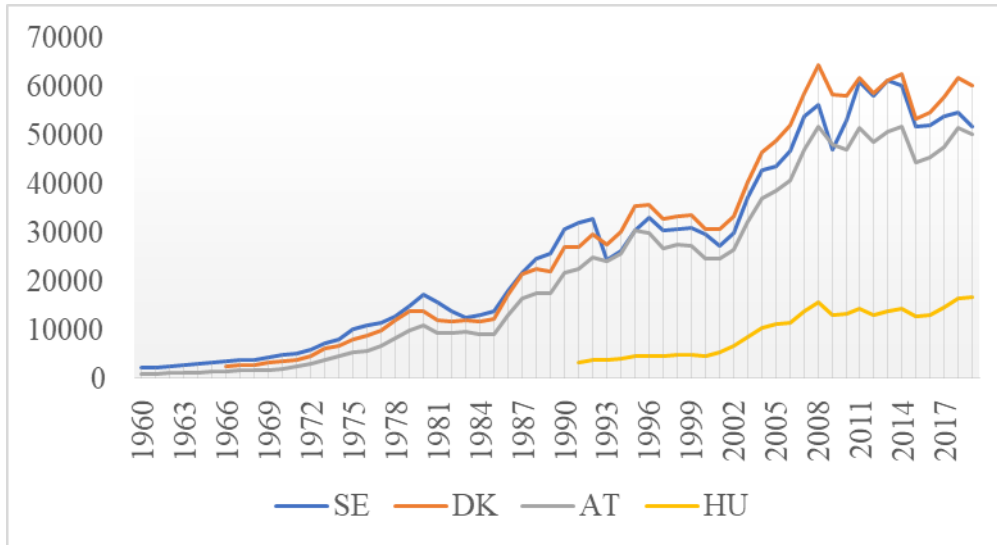
Graph 3. R&D expenditure (% of GDP) – Austria, European Union

Source: The World Bank database, own elaboration

The graph about R&D expenditure in Austria and the European Union is showing us a trend of its rate between 1996 and 2018. The year 2018 was important for the economy and for R&D sectors, in this year Austria started to overload the average government investments of the European Union members. It means before 2018 the Austrian government was investing into R&D from his GDP less than the EU average countries. Both curves show us a rising trend, so both countries, or group of countries are investing year by year more and more percentage of the national GDP into R&D. In the case of Austria, we can observe a faster rising trend.

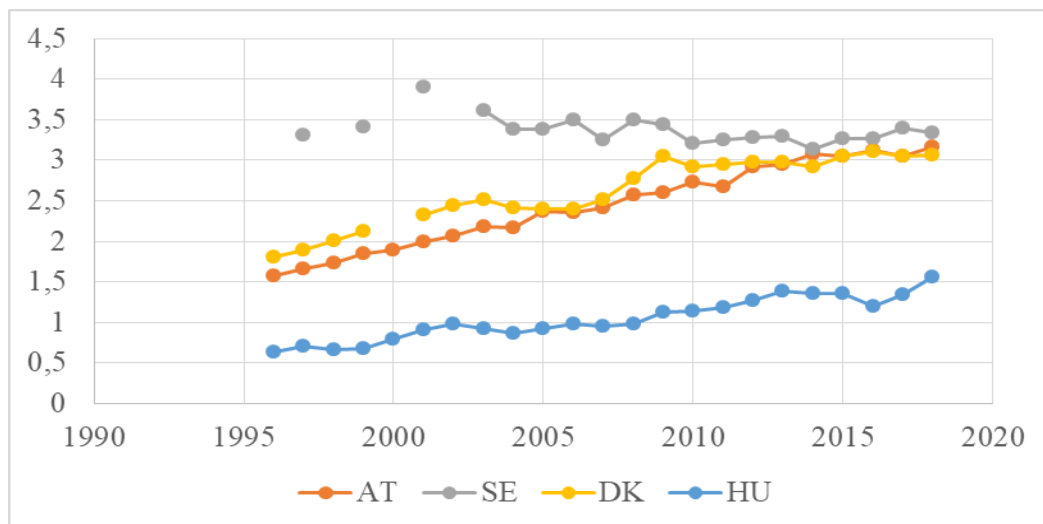
Hungary. As the fourth country, we analyze Hungary in our master thesis. Hungary is located in Central/Eastern Europe and has population of 9 769 526 people (Hungarian Central Statistical Office, 2020). The unemployment rate in 2019 was 3,4% (Statista, 2019). The history, economy, culture and mentality of the people in Hungary is highly influenced by historical events- being part of the Soviet Union. Nowadays, Hungary is called many times as a post-socialist country. Hungary is part of the European Union since 2004, but member of the Eurozone. In 2019, the GDP per capita of the country was 16 731,82 USD (World Bank, 2019).

Graph 4. shows us the level of GDP per capita in the studied four country, Sweden, Denmark, Austria and Hungary between the years 1960- 2019. Unfortunately, Hungary is lying much lower on the graph compared to the other analyzed countries. According to the data from the World Bank Database in 2019 Denmark had the highest level of GDP per capita, it was followed by Sweden, then Austria and Hungary. The level of GDP per capita can influence even the amount and the quality of public educational institutions and the number of registered academic patents. If a country has higher level of GDP per capita is able afford to spend bigger amount of money for R&D in the country, which can fasten the economic development and increase the quality of life.



Graph 4. GDP per capita in selected countries if EU (Denmark, Sweden, Austria and Hungary) between 1960- 2019

Source: World Bank database, own elaboration



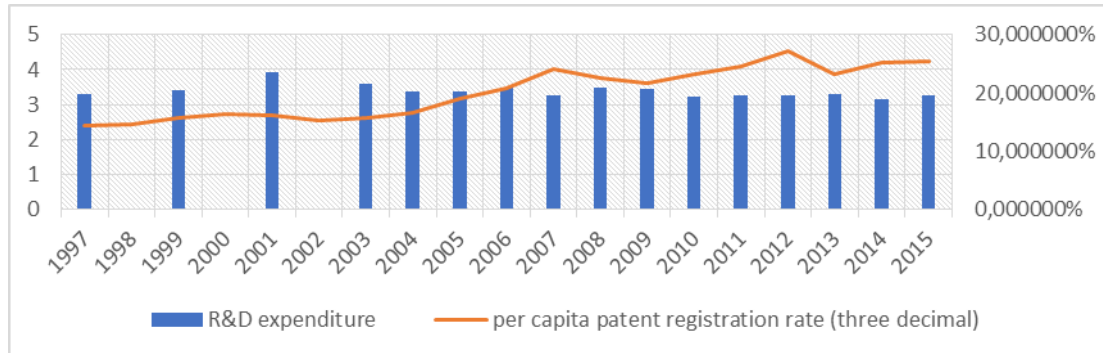
Graph 5. R&D expenditure (% of GDP) – Denmark, Sweden, Austria and Hungary (1996-2018)

Source: World Bank database, own elaboration

On graph 5, we compare the R&D expenditure (% of GDP) in the analyzed countries (Sweden, Denmark, Austria and Hungary) in the time period of 1996 and 2018. Also, we compare the mentioned countries with the average of the European Union countries. Most of the studied countries invest higher percentage of the national GDP into R&D than the EU average, like Sweden, Austria and Denmark. On the other hand, Hungary is lying below the curve of the EU. As the GDP per capita in Hungary was much lower than at other nations, even the R&D expenditure is on a lower level. While Sweden invests almost 3.5% of the national GDP for R&D, Hungary spends only 1,5% of its GDP. In 2018, Sweden has invested the highest rate of its GDP, it was followed by Austria and then Denmark.

R&D Expenditure and Academic Patent Registration. In our work we have analyzed R&D expenditure in countries: Sweden, Denmark, Austria and Hungary

(Graph 1, Graph 2, Graph 3, Graph 4). In the following part we are going to compare it with the number of patent registration in selected countries. In case this comparison has the highest quality, we compare R&D expenditure with per capita patent registration rate, so the population number will not change the results (countries with 5 million inhabitants, and countries with 10 million inhabitants).

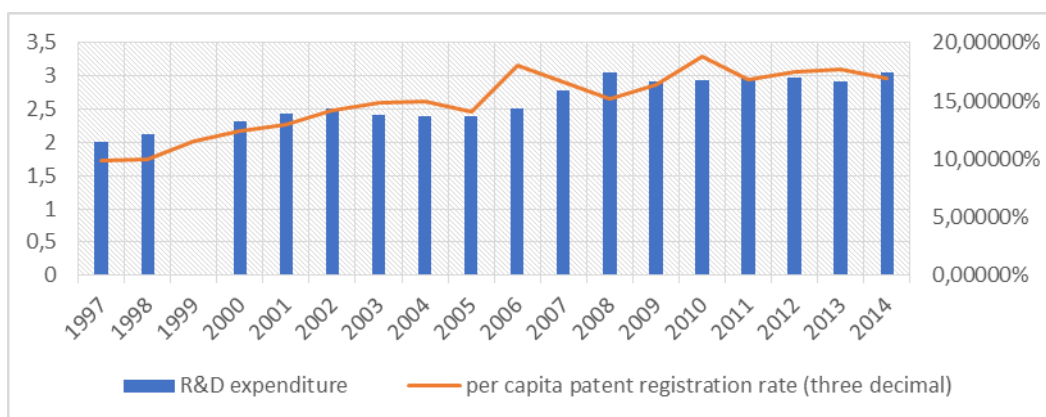


Graph 6: The connection between R&D expenditure and per capita patent registration rate in Sweden

Source: World Bank Database, OECD Patent Database, own elaboration

Graph 6. presents us R&D expenditure rate and per capita patent registration rate in Sweden. With blue color we see the percentual amount which the Swedish government as invested into R&D is various years. Red color presents us the percentual rate of per capita patent registrations. We can see in 2001 the Danish government has invested almost 4% of its GDP into national R&D. It was in important rise compared to the previous years (1997,1999), when less than 3,5% of the Swedish GDP was invested into R&D. After this significant rise in 2001 the number of patent registration started to rise too (since 2003). This rise has happened in 2 years delay, it can be explained by long lasting the patent administrative process. In 2008, we can observe another rise in the rate of R&D investments. As in the previous even 2 years after 2008, so in 2010 we can observe a rising trend in per capita academic patent registration rate.

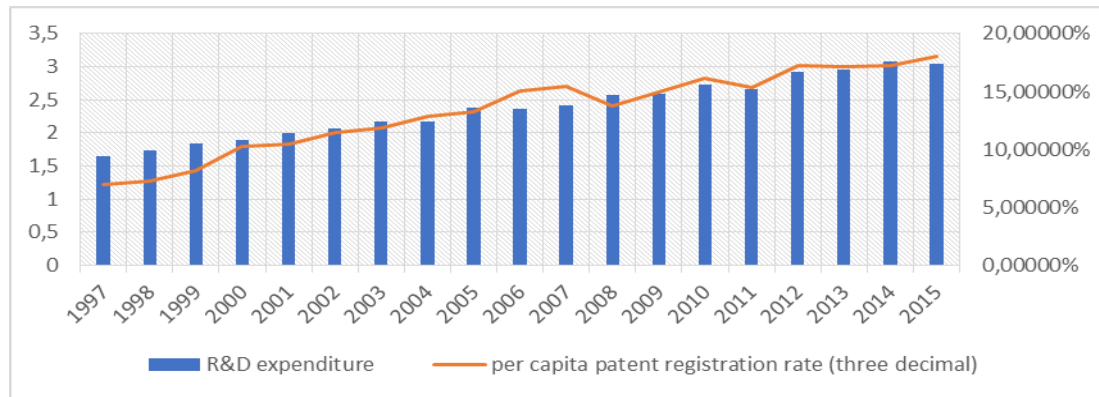
Graph 7: The connection between R&D expenditure and per capita patent registration rate in Denmark.



Graph 7: The connection between R&D expenditure and per capita patent registration rate in Denmark



Source: World Bank Database, OECD Patent Database, own elaboration

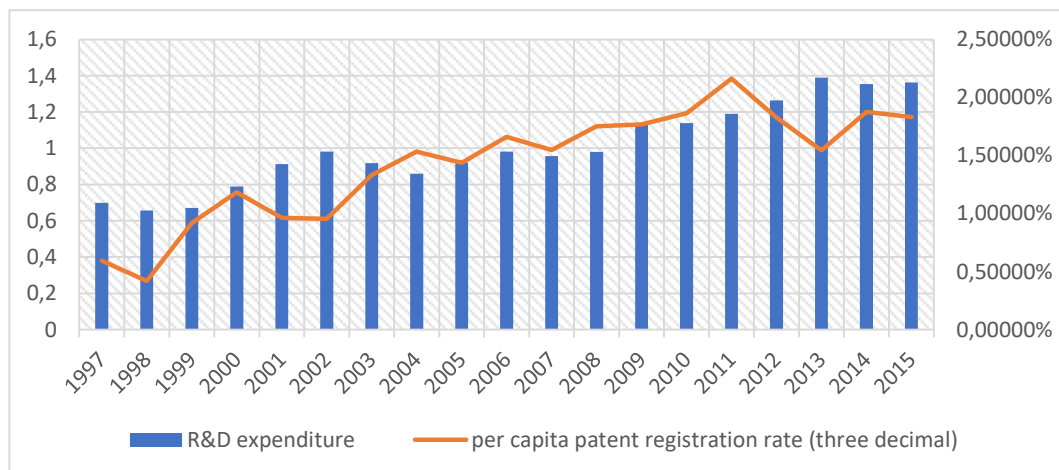


Graph 8: The connection between R&D expenditure and per capita patent registration rate in Austria

Source: World Bank Database, OECD Patent Database, own elaboration

In the case of Denmark, we analyze the connection between R&D expenditure and per capita academic patent registration rate between 1997 and 2015. The R&D expenditure, so the investment of the Danish government into R&D were increasing year by year, as well as the academic patent registration rate. In year 2009, in Denmark more than 3% of the GDP was invested in R&D, in the following years we can observe a rise in per capita patent registration rate as well.

Also, we analyzed central European country Austria, where the R&D expenditure rate from national GDP was increasing during these analyzed 18 years, and the per capita patent registration rate shows a stabile rising trend, too.



Graph 9: The connection between R&D expenditure and per capita patent registration rate in Hungary

Source: World Bank Database, OECD Patent Database, own elaboration

In the case of Hungary, the graph about the connection between R&D expenditure and per capita registration rate shows changing trend. With red color we can see the per capita patent registration rate during time period 1997-2015. This curve is rising since 1997 with smaller decreases. In 2011, per capita patent registration rate has reached its maximum level during 18 years, it has been 0,002%. R&D expenditure of the Hungarian government from its annual GDP has increasing trend during 18 years. In the case of Hungary, we can also observe that with the rise of R&D expenditure (for

examples, in 2000, 2001, 2002), the per capita academic patent registration rate rises, too.

Conclusion. To sum up, the role of the academic institution in the knowledge creation and the academic patent registration process is incredibly important, since they are in the position, from where the knowledge can be transported the fastest and the most effective way to the public. As we mentioned their work cannot be done alone, they do need help, especially financial help for improving their research methods and their punctuality. In the work we compared two regions, North Europe and Central Europe and four countries, Sweden, Denmark, Austria and Hungary. We wanted to study and analyze if there can be observed a connection between the rising R&D expenditure from national GDP and per capita patent registration rate. Moreover, our main goal was to find an answer for the question, if the rising R&D investments increase academic patent registration as well. With finding answer for the stated question, we could find a help for government institution and universities in their further works.

If we compare the four selected countries, we can have a look at Graph 6 and Graph 7 where we see the comparison of R&D expenditure and per capita patent registration rate in the studied and analyzed countries. In Hungary, per capita patent registration is lying below the curves of other countries, it means here is the less academic patent registered from the 4 countries, and in Sweden the number of application per capita is the highest. If we think about R&D expenditure from national annual GDP the rank of investment is the same as the rank for per capita patent registrations. It means, in Sweden the R&D expenditure rate is the highest, which is followed by Austria and Denmark (these countries are on the same level), finally they are followed by Hungary. We can mention Sweden as an exception country, where the R&D expenditure rate is not rising as in the other three countries, it is presenting stagnation, a constant trend. Sweden invests the same or less percentual rate of their GDP into R&D every year. With the rise of R&D nation expenditure of GDP the per capita patent registration rate rises, too.

The previously mentioned facts mean that in three countries out of four with the rise of the R&D expenditure the academic patent registration rate was rising, too. Sweden was the only exception, where we could observe rise in academic patent registration rate even with stable stagnation of the R&D expenditure.

We need to emphasize that the further study of additional countries is extremely necessary for being able to make general statements, since the analysis of four countries is not a strong and stable base enough for making statement in general. In the future, we definitely plan to continue our studies and make our country base wider. Furthermore, we are planning to study the collaboration between the universities and the private sector.



References

1. Ackoff, R. L. (1989) From data to wisdom. *Journal of applied systems analysis*, 16, 3-9.
2. Barcziová, A., Machová, R. (2021) The Bayh Dole Act, an American Patent Policy in Europe, Available at: https://www.researchgate.net/publication/357187593_The_Bayh_Dole_Act_an_American_Patent_Policy_in_Europe (accessed: 28.03.2022).
3. Eurostat, Eurostat Data Collection, Unemployment rate SE, DE, AT, HU, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>, available: 21.03.2021.
4. World Bank, World Bank Data Collection- GDP of SE, DE, AT, HU, Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (accessed: 21.03.2022).
5. Fuller, S. (2002) Can Universities Solve the Problem of Knowledge in Society without Succumbing to the Knowledge Society?, University of Warwick, Coventry, United Kingdom, <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.2304/pfie.2003.1.1.2>, available: 29.03.2022.
6. Lissoni, F., Montobbio, F. (2015) The Ownership of Academic Patents and Their Impact: Evidence from Five European Countries. *Revue économique*, vol. 66(1), 143-171. Available at: <https://doi.org/10.3917/reco.661.0143> (accessed: 21.03.2022).
7. Statista, Statista Database, Unemployment rate, SE, DK, AT, HU, Available at: <https://www.statista.com/statistics/262695/unemployment-rate-in-austria/> available: 28.03.2022.
8. Zomer, A., Benneworth, P. (2011) The Rise of the University's Third Mission, DOI: 10.1007/978-94-6091-555-0_6 (accessed: 21.03.2022).
9. Zsigmond, T., Machová, R., Zsigmondová, A. (2021) Strategic Management from the Perspective of SMEs Operating in Service Sector. DOI: 10.12776/QIP.V25I2.1549, (accessed: 17.03.2022).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-134-146>
UDC 330.342

Norbert FEJES

doktorjelölt az Elnöki Kabinet osztályvezetője
Nemzetstratégiai Kutatóintézet
Budapest, Magyarország

VÁLSÁGBÓL VÁLSÁGBA – AZ UKRÁN GAZDASÁG ELŐZŐ ÉVTIZEDE

Анотація. Українська економіка характеризувалася значною циклічністю протягом останніх 15 років. Незалежно від того, чи можна вважати тригером серію внутрішніх/зовнішніх політичних подій (2013-2015), зовнішній фінансово-економічний шок (2008-2009) чи шок, спричинений пандемією (2020-2021), українська економіка, починаючи з 2008 року майже кожні п'ять років вражається серйозною економічною кризою, що заважає їй наздоганяти на регіональному рівні. З точки зору України, період, який розпочався зі світової фінансово-економічної кризи, був відзначений не лише глобальними рецесіями (2008-2009 та 2020-2021), які вплинули як на сусідні країни, так і на світову економіку в цілому, а й кризою місцевого походження (2014-2015 рр.) – мається на увазі анексія/окупація території, яка не визнана міжнародним правом, та збройний конфлікт, який за своєю природою посилив відхід країни від міжнародних норм. Отже, Україна – порівняно з сусідніми країнами – опинилася в зовсім іншій ситуації, коли прийшла пандемія, оскільки її економіка характеризувалася повільним, але стабільним зростанням і фазою відновлення, яка послідувала за серйозною рецесією, позначеною збройною боротьбою, зростанням російсько-української напруженості, внутрішніми політичними сутичками, ініціативами щодо реформ, зусиллями євроінтеграції, програмами кредитування та допомоги, а також законами, що обмежують права національних меншин, і всіма дипломатичними конфліктами, пов'язаними з ними. На цьому тлі оцінка успішності протидії пандемії не може бути повною без аналізу основних економічних показників за попередній період 2013-2019 рр. Таким чином, у цьому дослідженні розглядаються економічні тенденції зазначеного періоду, тоді як регіональне порівняння стану української економіки дасть нам важливу інформацію про ефективність виходу з рецесії, спричиненої східноукраїнським конфліктом, а саме чи має місце наздоганяння або відставання порівняно з сусідніми країнами.

Ключові слова: українська економіка, економічне піднесення, економічний спад, регіональне порівняння, конвергенція

JEL Classification: E60, E69, O12.

Абстракт. Az ukrán gazdaság elmúlt 15 évét nagyfokú ciklikusság jellemezte. Függetlenül attól ugyanis, hogy bel-/külpolitikai eseménysorozatot (2013-2015), kívülről érkező pénzügyi, gazdasági eredetű sokkot (2008-2009) vagy egy világvjárvány által teremtett megrázkódtatást (2020-2021) tekintünk-e kiváltó oknak, az ukrán gazdaságot 2008 óta nagyjából ötévenként egy súlyos gazdasági válság rázta meg és vetette rendre vissza a felzárkózást regionális szinten is. A pénzügyi és gazdasági világválsággal kezdődő időszakot ugyanis Ukrajna szemszögéből nem csak globális – tehát a környező országokat és az egész világgazdaságot egyaránt érintő – recessziók jellemezték (2008-2009 és 2020-2021), hanem egy – területeinek nemzetközi jog által el nem ismert elcsatolásával/megszállásával és fegyveres konfliktussal járó – lokális eredetű krízis (2014-2015) is, amely természetéből adódóan növelte az ország leszakadását nemzetközi viszonylatban. Ukrajnának – a környező országokhoz képest – ebből adódóan teljesen más előzményekkel a tarsolyában kellett szembenéznie a pandémia támasztotta kihívásokkal, hiszen épp egy súlyos recessziót követő – fegyveres küzdelmekkel, növekvő orosz-ukrán feszültséggel, belpolitikai csatározásokkal, reformkezdeményezésekkel, nyugati integrációs törekvésekkel, valamint hitelezési és segélyprogramokkal, a nemzeti kisebbségek jogait szűkítő törvényekkel és az ezzel együtt járó diplomáciai ellentétekkel megfűszerezett – lassú, de stabil növekedési, fellendülési szakaszban érte a járvány. Ennek tükrében a járványkezelés sikerességének értékelése sem lehet teljes a megelőző, 2013-2019 közötti időszak főbb gazdasági mutatóinak elemzése



nélkül. Így ebben a tanulmányban ennek az időszaknak a gazdasági tendenciáit helyezem górcső alá, az ukrán gazdaság állapotának regionális összevetésével pedig a kelet-ukrajnai konfliktus kirobbanását követő dekonjunktúra szakaszból való kilábalás eredményességét, azaz a szomszédos országokhoz viszonyított felzárkózás vagy lemaradás mértékét kívánom bemutatni.

Kulcsszavak: Ukrajna gazdasága, konjunktúra, dekonjunktúra, regionális összehasonlítás, konvergencia.

Abstract. *The Ukrainian economy has been highly cyclical over the past 15 years. Regardless of whether we consider a series of domestic/foreign political events (2013-2015), an external financial/economic shock (2008-2009), or a shock caused by a pandemic (2020-2021) as the trigger, the Ukrainian economy has been hit by a severe economic crisis every five years or so since 2008, which has impeded its from catching-up at the regional level. From Ukraine's perspective, the period that started with the global financial and economic crisis was marked not only by global recessions (2008-2009 and 2020-2021), affecting both the neighboring countries and the world economy as a whole, but also by a crisis of local origin (2014-2015) – involving an annexation/occupation of territory which is not recognized by international law and an armed conflict – which, by its very nature, exacerbated the country's divergence from international norms. Consequently, Ukraine – compared to neighboring countries – was in a completely different situation when the pandemic arrived, since its economy was characterized by a slow but stable growth and recovery phase which had followed a severe recession marked by armed struggles, rising Russian-Ukrainian tensions, internal political skirmishes, reform initiatives, Western integration efforts, lending and aid programs, and by laws restricting the rights of national minorities and all the diplomatic conflicts that went along with them. Against this background, an assessment of the success of the pandemic response cannot be complete without an analysis of the main economic indicators for the preceding period 2013-2019. Thus, this study examines the economic tendencies of the given period, while the regional comparison of the state of the Ukrainian economy will provide us important information about the effectiveness of recovery from the recession caused by the Eastern Ukrainian conflict, namely: the measure of catching-up or lagging behind compared to the neighboring countries.*

Keywords: *Ukrainian economy, economic upturn, economic downturn, regional comparison, convergence.*

A probléma általános megfogalmazása. A koronavírus világiárvány 2020 elejétől kezdve – az egészségügyi vonatkozásokon túl – rendkívüli mértékben rengette meg gazdaságilag is nem csak Európát, hanem az egész világot. Természetesen ez alól az Európa egyik legszegényebb országának számító Ukrajna sem volt kivétel. A Szovjetunió felbomlását követő függetlenné válás harmadik évtizedében ugyanis – már a COVID-ot megelőzően is – nagyon súlyos kihívásokkal találta magát szembe a mindenkori kijevei hatalom. A 2000-es éveket jellemző – megismételt elnökválasztással, előrehozott parlamenti választással és gyakori kormányváltásokkal fűszerezett – politikai instabilitás és a 2008-2009-es világgazdasági sokk okozta nehézségek után 2013 végén ismét egy belpolitikai válság bontakozott ki az országban. A végül az akkori hatalom bukását eredményező Euromajdan-tüntetések ráadásul az ország területi integritását veszélyeztető cselekmények követték: előbb a Krím-félsziget és Szevasztopol Oroszország általi – a nemzetközi jog szerint illegális és el nem ismert – annektálása, majd – vagy ezzel párhuzamosan – egy fegyveres konfliktus kirobbanása Kelet-Ukrajnában ugyancsak szakadár törekvésekkel. Mindezek az események értelemszerűen az ország gazdaságát is jelentős mértékben vetették vissza regionális szinten is.

Jelen tanulmányban ezért arra keresem a választ, hogy a Majdan-téri tüntetések kibontakozása és a COVID ukrajnai megjelenése közötti években, azaz **2013-tól 2019-ig hogyan alakult az ukrán gazdaság teljesítménye, mennyiben rengette meg és vetette vissza azt regionálisan a fegyveres konfliktus, s milyen körülmények között érte az ország gazdaságát a világjárvány.**

A cikk célja. A cél tehát, hogy az említett időszakban – a legfontosabb gazdasági mutatók, statisztikai adatokat segítségével – **bemutassam az ukrán gazdaság állapotát, szerkezetét és helyzetét a szomszédos országokkal is összevetve**, illetve megvizsgáljam, **mennyiben alakította át Ukrajna külgazdasági tevékenységét és kapcsolatait a konfliktus és az Oroszországgal való viszony drasztikus megromlása.**

A fenti kérdések megválaszolása során nagyban támaszkodom majd – Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálatának adatai mellett – a kulcsfontosságú nemzetközi szervezetek, így a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank jelentéseire is.

A kutatási eredmények bemutatása.

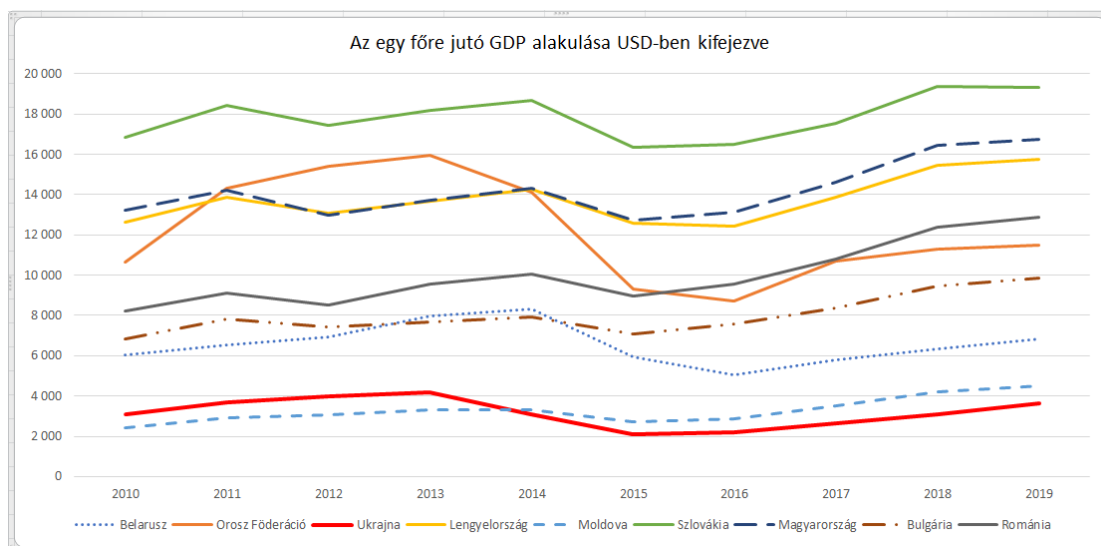
Az ukrán gazdaság az Euromajdantól a COVID-ig. Az ukrán gazdaságot – a 2014-15-ös jelentős mértékű visszaesést követően – egy viszonylag stabil gazdasági növekedés közben (1. ábra) érte a koronavírus járvány által teremtett válsághelyzet. A Krím és Szevasztopol Oroszország általi – a nemzetközi joggal ellentétes – annektálása, a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus kirobbanása és a donbászi területek Ukrajnától való elszakadási szándéka nyomán keletkező recesszióból ugyanis 2016-2019 között – bár lassan (2,4-3,5% közti évenkénti GDP-növekedés) – Ukrajna elkezdett kilábalni (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022a). A Világbank USD-ben (folyóár) közölt GDP-adatai is rávilágítanak arra, hogy az ukrán gazdaságot milyen súlyosan érintették a 2014-2015-ös események, hiszen mintegy 10 évvel vetették vissza Ukrajnát. 2015-ben (91,03 mrd USD) ugyanis – a Világbank folyó áron, USD-ben számított adatai szerint – a GDP nagyjából a 2005-ös (89,24 mrd USD) szintre süllyedt. Ez még akkor is szembeötlő, ha a köztes időszakban egy globális gazdasági és pénzügyi válság is szembejött, ami 15,1%-os csökkenést eredményezett az ukrán GDP alakulásában (The World Bank Database, 2022a). A 2016-2019 közötti stabil, de lassú gazdasági növekedés ellenére is a GDP még közel 40 mrd USD-vel maradt el a 2013-as értéktől (The World Bank Database, 2022b).

A Krím, Szevasztopol és a szakadár kelet-ukrajnai területek értékeit kizárva. Egyébként is szükséges megemlíteni, hogy az említett területek statisztikai értékeit jellemzően már a 2014-es események előtti – jelen tanulmány keretében gyakran egyfajta bázisnak számító – 2013-as adatok sem tartalmazzák annak érdekében, hogy a továbbiakban vizsgálandó gazdasági mutatók alakulásának és az ukrán gazdaság teljesítményének a kiértékelése minél alaposabb legyen a 2013-2021 közötti időszakra vonatkozóan. Ettől eltérő esetekben pedig fontos megjegyezni, hogy a tanulmányban felmerülő mutatók elemzése során viszonyítási alapként gyakran szolgálnak az előző év vagy egy meghatározott év (pl. a GDP értékelésekor a 2016-os évi konstans ár) adatai is. Ezek azonban természetesen jelzésre kerülnek a megfelelő helyeken.



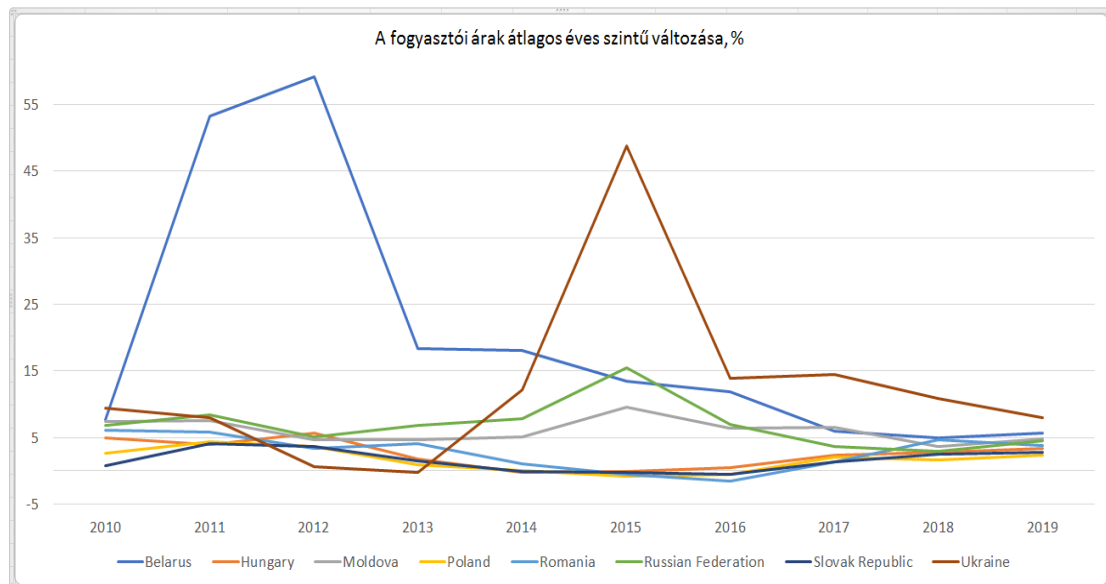
2. ábra Forrás: Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat

Regionális összehasonlításban – az IMF adatai szerint – is Ukrajna rendelkezett az egyik legrosszabb GDP-növekedési mutatóval a vizsgált 2013-2019 közötti időszakban, melyben természetesen a 2014-2015-ös visszaesés játszott döntő szerepet (a legközelebbi negatív eredményt Belarusz produkálta 2015-ben a maga 3,8%-os recessziójával). Akkor sem a legjobb az összkép, ha csak a 2016-2019 közötti időszakot vesszük figyelembe, ugyanis ebben az esetben is csupán Oroszországot és Belaruszt szorította maga mögé a GDP-növekedés terén (IMF, 2020).



3. ábra Forrás: The World Bank Database

Az egy főre jutó GDP tekintetében (folyó ár, USD, 2. ábra) is a sor végén kullogott regionálisan Ukrajna. Olyannyira, hogy 2014-ben már Moldova mögé került, melyhez viszonyítva – ha csekély mértékben is – az olló csak nőtt az azt követő években. A Világbank adatai szerint az egy főre jutó GDP 2013-ban volt a csúcson Ukrajna esetében (4 187,7 USD/fő), míg 2019-ben a régió legjobb mutatójával rendelkező Szlovákia adatának (19 303,5 USD/fő) ötödével (3 661,5 USD/fő) rendelkezett csupán (The World Bank Database, 2022c).



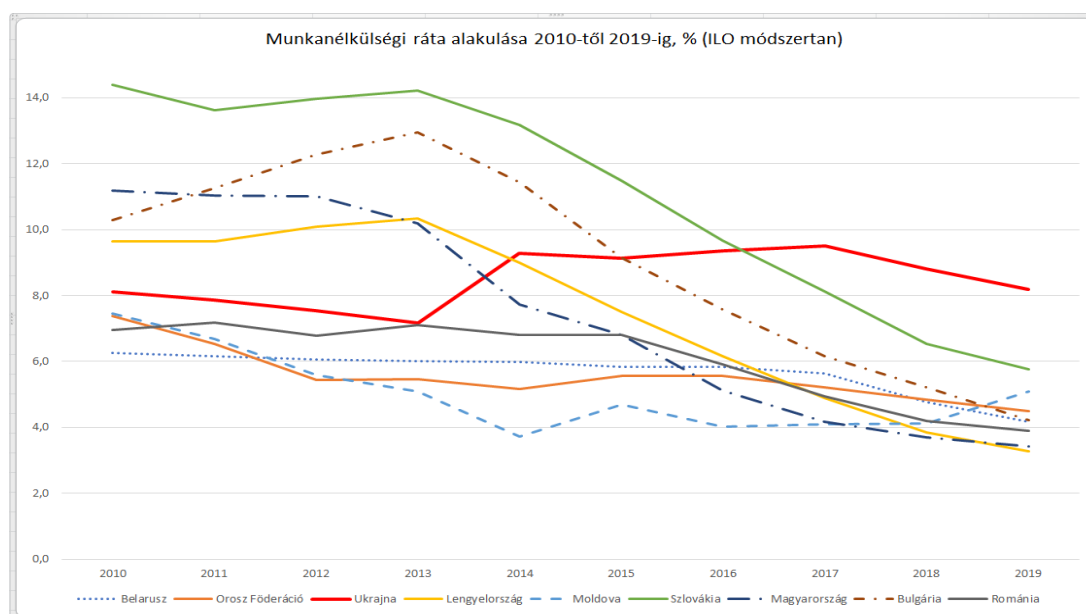
4. ábra Forrás: IMF, 2020 és World Bank Database

Az árszínvonal – az adott év január-decembere közötti, az előző év azonos időszakához viszonyított – alakulását tekintve a 2013-as deflációt követően (-0,3%) 2014-ben még „csak” egy 12%-ot meghaladó, 2015-ben viszont már egy közel 50%-os infláció sújtotta a lakosságot. 2016-2019 között is viszonylag nagymértékben (7,9-14,4% között) emelkedett éves szinten az infláció (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022b). Nem meglepő módon, regionális összevetésben (3. ábra) is Ukrajna produkálta az egyik legnagyobb árszínvonal-emelkedést a 2010-es években. A 2014-2017 közötti 10% feletti – néhol az 50%-ot is megközelítő – inflációhoz hasonló mértékű áremelkedést csak Belarusz tudott felmutatni a 2016-ot megelőző években (2012-ben pl. 59,2%-ot). Általánosságban elmondható ugyanakkor, hogy a régió többi országa – egy-egy kiugró évtől eltekintve – zömmel a Maastrichti kritériumoknak is megfelelő árszínvonal-emelkedést tudott produkálni a vizsgált időszakban (IMF, 2020).

A kelet-ukrajnai konfliktus a munkaerőpiacon is éreztette hatását, amit a stabil, de viszonylag lassú gazdasági növekedés sem tudott teljes mértékben kompenzálni 2016-2019 között. A legfőbb mutatókat tekintve ugyanis a foglalkoztatottsági ráta a 15-70 év közötti korosztályban 2014-2017 között folyamatosan csökkent, s még 2019-ben is 2%-kal elmaradt a 2013-as szinttől. A munkaképes korú lakosság (A munkaképes korú lakosságba 2012-ig a 15-54 év közötti nők, illetve a 15-59 év közötti férfiak tartoztak. A nyugdíjrendszer reformjára vonatkozó intézkedések azonban a nők felső korhatárát 2012-től 2016-ig 59 évre emelték, mely azóta is érvényben van (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022c) (esetében valamivel árnyaltabb a kép, ugyanis ebben az esetben a foglalkoztatottsági ráta 2017-ben – 3 évnyi visszaesést követően – már növekedett, s 2019-ben elérte a

2013-as szintet. A foglalkoztatottsági adatokkal párhuzamosan, a munkanélküliségi ráta is – mind a 15-70 év közötti korosztályban, mind pedig a munkaképes korú lakosság körében – 2017-ben érte el a csúcst. 2018-ban és 2019-ben bár csökkenni kezdett, ugyanakkor még mindig nagyjából 1%-kal haladta meg a munkanélküliség a 2013-as szintet (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022d).

A munkaerőpiac regionális összevetésben is letűkrözte a gazdasági problémákat (4. ábra). Hiszen míg a fegyveres konfliktust megelőzően, 2013-ban Ukrajna a környező országok tekintetében – Romániával karöltve – a középmezőnyben foglalt helyet a maga 7,2%-os munkanélküliségi rátájával és olyan országokat előzött meg a sorban, mint Szlovákia, Magyarország, Lengyelország és Bulgária, addig 2017-től kezdődően már a legrosszabb mutatót tudhatta magáénak ebben az összevetésben.



5. ábra Forrás: The World Bank Database

Ráadásul a többi országban 2019-ig jellemzően tovább csökkent a munkanélküliség szintje, Ukrajna viszont nem tudott érdemben javítani a munkaerőpiac helyzetén, így 2019-re már 2,4%-kal haladta meg munkanélküliségi rátája (8,2%) – a környező országok viszonylatában öt követő – második legmagasabb értékkel bíró Szlovákiáé (5,8%) (The World Bank Database, 2022d).

A bruttó havi átlagkereset is lekövette a gazdasági és munkaerőpiaci folyamatokat, hiszen a reálbérek esetében 2014-ben előbb egy kisebb (6,5%), majd 2015-ben egy jelentősebb mértékű (20,2%) visszaesés volt megfigyelhető az előző évhez viszonyítva. A reálbérszint 2016-2019 között ugyanakkor nagyjából helyreállt az évi 9-19,1% közötti éves szintű növekedésnek köszönhetően (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022e).

A főbb gazdasági szektorok vizsgálatára térve kijelenthető, hogy – az eddig vizsgált mutatókhoz hasonlóan – a mezőgazdasági termelés növekedése sem volt kiegyensúlyozott 2013-2019 között. Az előző év azonos időszakához viszonyítva ugyanis a 2013-as 13,6%-os (a vállalatokat és a háztartásokat is beleértve) jelentősebb növekedést követően 2014-ben is bővült – bár csekélyebb ütemben – az agrárszektor. Ezt követően évente változott a mezőgazdasági termelés alakulása, ugyanis 2015-ben és 2017-ben visszaesett, 2016-ban és 2018-19-ben viszont bővült az ágazat. Az adatok

mélyebb vizsgálata azt mutatja, hogy a nagy ingadozás oka elsősorban a mezőgazdasági vállalkozások teljesítményében megfigyelhető kiegyensúlyozatlanság volt a vizsgált időszakban, a háztartások termelése ugyanis – a 2013-as 4%-os növekedést és 2015-ös 4%-os csökkenést leszámítva – nagyjából stagnált 2013 és 2019 között (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022f).

Az ipar teljesítménye 2013 és 2019 között a mezőgazdaságénál is rosszabb képet festett, ugyanis a vizsgált hét évben mindössze 2016-2018 között tudott nőni – az előző év azonos időszakához mérten – az ipari termelés. A fegyveres konfliktus kirobbanását megelőző utolsó – ugyanakkor az Euromajdan kezdetét magával hozó – évben, 2013-ban is már visszaesett az ipar teljesítménye 2012-höz képest több mint 4%-kal, melynek oka elsősorban a feldolgozóipar 7,3%-os csökkenésében keresendő (ez adja az ukrán ipari termelés mintegy 60%-át), bár a villany-, gáz- és gőzellátás, légkondicionálás kategória (az ukrán ipar mintegy negyedét adja) teljesítménye is csökkenésnek indult (-1,1%). A kelet-ukrajnai harci cselekmények kialakulása és eszkalációja ugyanakkor 2014-ben (-13,7%) és 2015-ben (-10,2%) már a bányászat és kőfejtés kategóriát (az ukrán ipar mintegy 10%-a) is jelentősen visszavetette, melyhez továbbra is társult a feldolgozóipar teljesítményének csökkenése (2014-ben -9,3%, 2015-ben -13,1%), valamint a villany-, gáz- és gőzellátás, légkondicionálás kategória további visszaesése (-6,6% és -13%). A kelet-ukrajnai konfliktus hatását igazolja, hogy 2014-ben és 2015-ben is – az úgynevezett szakadár régiókat is magában foglaló – Donyeck (éves viszonylatban az előző év azonos időszakához mérten 2014-ben -31,5%, 2015-ben -34,6%) és Luhanszk (2014-ben -42%, 2015-ben -66%) megyék ipari teljesítménye esett vissza a legjelentősebben (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022g). Az ipari termelés mindezek hatására ebben a két évben évi 10-12%-ot esett. Bár 2016 és 2018 között némi konszolidáció volt megfigyelhető, az ipari termelés szintje ugyanakkor a lassú – 1-4% közötti – növekedés, a 2019-es ismételt csekély mértékű visszaesés (0,5%, Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022h) és az ukrán nemzeti valuta ezen időszak során bekövetkező árfolyamgyengülése miatt – az Ukrán Nemzeti Bank adott év december eleji megfelelő árfolyamain számítva – USD-ben 2019-re (126 milliárd USD) sem érhetette el a 2013-as (165 milliárd USD) értéket (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022i).

A tőkebefektetések – az adott év január-decemberi időszakának az előző év azonos időszakához viszonyított – alakulása is letükrözte a gazdaság állapotát 2013-2019 között. A befektetések volumene ugyanis már 2013-ban – még a Krím, Szevasztopol és a kelet-ukrajnai későbbi szakadár területek adatait is figyelembe véve – visszaesett az előző év január-decemberéhez viszonyítva több mint 11%-kal. Ennek oka elsősorban a szolgáltatási szférában (magán és állami egyaránt) volt keresendő, a mezőgazdaságban és az iparban ugyanis stagnált a befektetések értéke az előző évhez viszonyítva. A tőkebefektetések terén a mélypont aztán 2014-ben következett be, amikor – a Krím, Szevasztopol, és a szakadár donbázi területek adatainak kizárása mellett – az előző évi negatív teljesítményt megfejeelve közel a negyedével zsugorodott a befektetések volumene. Ebben az évben már az mezőgazdaság (15%-os visszaesés) és az ipar (25%-os visszaesés) is – a szolgáltatások mellett – jelentős mértékű befektetésektől esett el. 2015 végére valamelyest konszolidálódott a helyzet, melynek köszönhetően csak további 2%-os visszaesés következett be a tőkebefektetésekben (a mezőgazdasági befektetések ekkor már növekedtek mintegy 25%-kal, s a szolgáltatói szféra jelentős részében is növekedésnek indultak, az ipar esetében ugyanakkor ismét



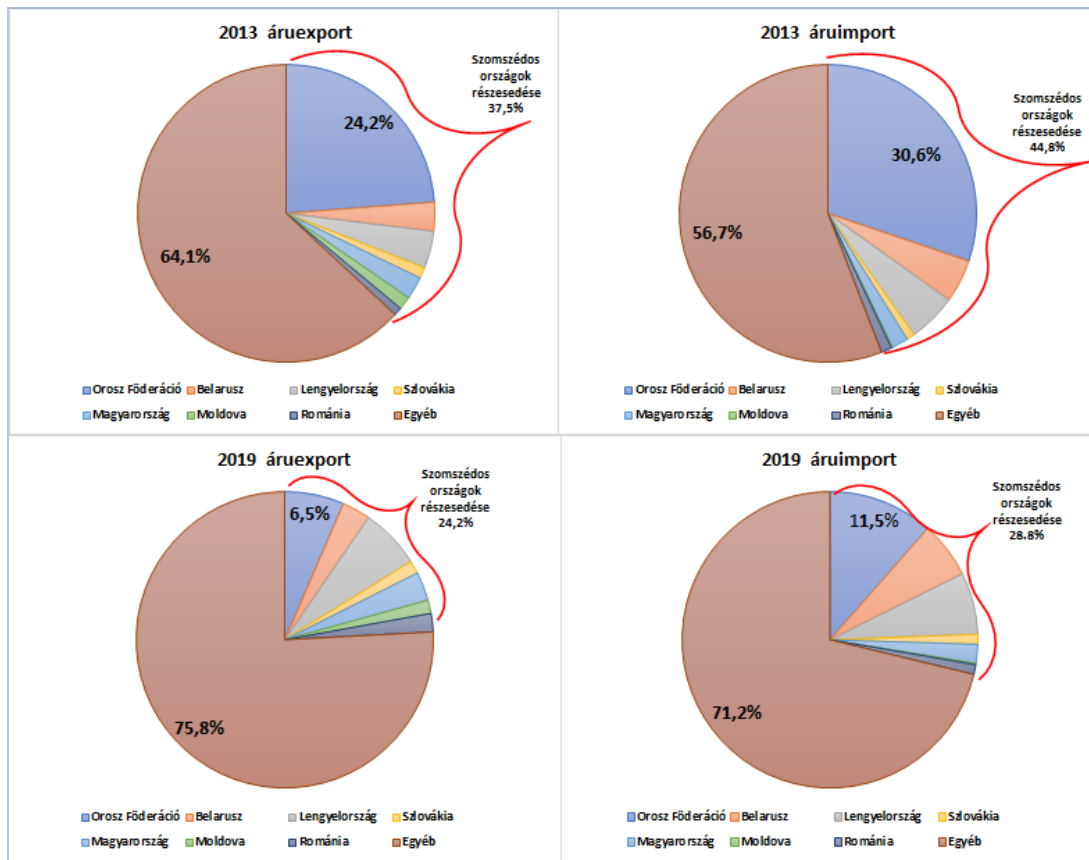
mintegy 20%-os csökkenés volt megfigyelhető). A 2016-2019 közötti négy év azonban már a tőkebefektetések volumenének évi 15-20% közötti emelkedéséről szólt (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022j).

Ukrajna külgazdasági tevékenységének alakulását is jelentős mértékben befolyásolta a kelet-ukrajnai konfliktus. A külkereskedelem tekintetében bár az áruexport és az áruimport már 2013-ban visszaesett mintegy 10-10%-kal, a fegyveres konfliktus hatására a helyzet 2014-ben és 2015-ben még tovább romlott. Az áruexport ugyanis előbb 15%-kal, majd további 30%-kal csökkent az előző évhez viszonyítva, s 2012-től 2015-ig 30 milliárd USD-vel csökkent 68,8 mrd USD-ről 38,1 mrd-ra, ami 45%-os áruexport-bevétel csökkenést jelent 3 év alatt (ez még akkor is rendkívül jelentős mértékű visszaesés, ha a Krím, Szevasztopol és a megszállt donbászi területek értékeit 2014-től már nem tartalmazták a fenti adatok). 2016-ban még tovább esett az áruexport, s bár 2017-től már bővülni kezdett az árukivitel, azonban 2019-ben még mindig csak a 2012-es érték mintegy 70%-át érte el (mint azt később látni fogjuk, 2021-re sikerült csak közel utolérni az egy évtizeddel ezelőtti értéket).

Az áruexportnál a külföldi termékek behozatala még nagyobb, több mint 55%-os visszaesést produkált 2012 (84,7 mrd USD) és 2015 (37,5 mrd USD) között, amelyben – a fegyveres konfliktus kirobbanása és a megszállt területek külkereskedelmi értékeinek figyelmen kívül hagyása mellett – nyilván az ukrán nemzeti valuta drasztikus gyengülése is jelentős szerepet játszott. Az áruimport 2013-ban előbb 10, majd 2014-2015-ben további 30-30%-kal esett vissza az előző évhez viszonyítva. Bár az áruimport bővülése már 2016-ban megkezdődött, 2019-re (60,8 mrd USD) – az áruexporthoz hasonlóan – ugyancsak a 2012-es érték (84,7 mrd USD) 70%-át sikerült elérni. Az ukrán külkereskedelmi áruforgalom jelentős mértékű visszaesésének talán egyetlen pozitívuma, hogy mérlege 2004 után először – és azóta is utoljára – 2015-ben lett aktív (+0,6 mrd USD) (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022k).

A kelet-ukrajnai fegyveres konfliktust megelőző utolsó évben, 2013-ban – a még oroszbarát vezetésű – Ukrajna legjelentősebb árukereskedelmi partnerének az Orosz Föderáció számított, hiszen az áruexport közel negyede, míg az áruimport közel harmada kötődött a keleti szomszédhoz (5. ábra). A földrajzi elhelyezkedés békeidőben egyébként is meghatározó volt Ukrajna árukereskedelmének megoszlásában, ugyanis a szomszédos országokkal bonyolította a legjelentősebb áruforgalmat: így Lengyelországgal (az áruexport 4,0%-a, az áruimport 5,3%-a), Belarusszal (3,1%, 4,7%), Magyarországgal (2,5%, 1,8%) és – a tengeren határos – Törökországgal (6,0%, 2,4%). Az áruimport tekintetében – az Orosz Föderációt követően – Kína (10,3%) és Németország (8,8%) részaránya volt kiemelkedő, ami azt jelentette, hogy 2013-ban a termékek mintegy fele ebből a három országból származott, jelentős aszimmetriát okozva ezáltal az importált áruk piacán. A kelet-ukrajnai konfliktus kirobbanása és az azzal járó gazdasági sokk aztán alaposan átrendezte az ukrán külkereskedelmi áruforgalom országok szerinti megoszlását. Ukrán-orosz viszonylatban ugyanis az áruexport és az áruimport volumene a harmadára esett vissza (az áruexport 15 mrd USD-ről 4,8 mrd USD-re, míg az áruimport 23,2 mrd USD-ről 7,5 mrd USD-re), s 2015-ben már „csak” az ukrán áruexport 12,7%-a irányult az Orosz Föderációba, míg az ellentétes irányú áruforgalom a teljes ukrán áruimport 20%-ára csökkent. Az Oroszországgal folytatott – mindkét irányú – áruforgalom volumene és részaránya a következő években még tovább romlott, s 2019-re Kína az áruexport (3,6 mrd USD és 11,4%) és az áruimport

(9,2 mrd USD és 15,1%) tekintetében, míg Lengyelország az áruexport (3,3 mrd USD és 6,6%) esetében utasította maga mögé az orosz-ukrán relációban bonyolított áruforgalmat (áruexport: 3,2 mrd USD és 6,5%; áruimport: 7 mrd USD és 11,5%).



6. ábra Forrás: Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat

A külkereskedelem vizsgált időszak alatti (2013-2019) területi átrendeződése tehát azt eredményezte, hogy Ukrajna a FÁK-országokkal folytatott árukereskedelem helyett egyre inkább a nyugat és a távol-kelet (elsősorban Kína) felé kezdett orientálni.

Ezt bizonyítja, hogy míg – az Orosz Föderáció fent már taglalt kereskedelmi szerepének visszaesése mellett – a Kazahsztánba irányuló áruexport több mint 80%-kal csökkent 6 év alatt (2,1 mrd USD-ről 0,36 mrd USD-re), addig ugyanebben az időszakban – Kína és Lengyelország mellett – pl. Hollandiával, Németországgal, Magyarországgal, Olaszországgal, Spanyolországgal, Svájjal és az Egyesült Államokkal erősödtek vagy legalább a 2013-as szintre visszarendeződtek az árukereskedelmi kapcsolatok (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022).

A külkereskedelem áruszerkezetét tekintve 2013-ban Ukrajna legnagyobb exportcikkének a „nem nemesfémek és termékek” (17,6 mrd USD) kategóriája – s azon belül a vasszén termékcsoportja (14,3 mrd USD) – számított, ami az áruexport több mint negyedét tette ki. Egy évtizeddel ezelőtt a „növényi eredetű termékek” (14%) – és azon belül a gabonafélék –, illetve az „ásványi termékek” (11,8%) csoportjának exportja volt még jelentős. Ez a három kategória tehát az ukrán áruexport több mint felét adta, ami alapján az ukrán árukivitel nem igazán lehetett diverzifikáltnak nevezni. A kelet-ukrajnai konfliktus és a megszállt területek értékeinek kiesése természetesen az áruexport szerkezetét is jelentős mértékben megváltoztatta. A nem nemesfémek bár továbbra is a legnagyobb volumenű



exportcikkeknek számítottak, ugyanakkor mértékük két év alatt, 2015-re csaknem a felére (9,5 mrd USD) csökkent (bár a részarányuk a teljes áruexporton belül továbbra is közel 25% volt az export hasonló mértékű csökkenése miatt), a növényi eredetű termékek exportforgalma ugyanakkor csak csekély – kevesebb, mint 1 mrd USD – mértékű visszaesést produkált, s ezzel már az exportforgalom 21%-nyi részesedését szakította ki. Ez a tendencia pedig a következő években tovább folytatódott, s 2019-re a növényi eredetű mezőgazdasági termékek exportja (12,9 mrd USD és 25,8%) átvette a vezető szerepet a nem nemesfémektől (10,3 mrd USD és 20,5%). Az áruexport tehát még aszimmetrikusabbá vált a vizsgált 6 év alatt, hiszen gyakorlatilag a növényi eredetű termékektől és a bányászat teljesítményétől függött a termékexport mintegy fele.

Az áruimport tekintetében – talán nem meglepő módon – 2013-ban messze a legnagyobb értékben (21,2 mrd USD) ásványi tüzelőanyagok, kőolaj és származékai érkeztek Ukrajnába (a teljes áruimport 27,5%-a), amit a gépek és berendezések, elektromos berendezések (atomreaktorok, kazánok, gépek, elektromos gépek) importja követett (12,5 mrd USD, 16,2%). Az áruimport termékszerkezete is változott a vizsgált 6 év alatt, ugyanis 2019-re a tüzelőanyagok és kőolajtermékek behozatala – valószínűleg az orosz-ukrán viszony megromlásával is összefüggésben – több mint 40%-kal esett, s már „csak” a teljes áruimport ötödét adta, a gépi és elektromos berendezések pedig a mintegy 6,5%-os növekedésnek köszönhetően a fő importcikkeké váltak (az áruimport 21,8%-a) (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022m).

A szolgáltatások külkereskedelmét illetően Ukrajna – az árukereskedelemhez viszonyítva – értelemszerűen jelentősen kisebb forgalmat bonyolít. Az ország szolgáltatásexportjának forgalma a kelet-ukrajnai konfliktus előtti utolsó évben, 2013-ban érte el az addigi csúcst (14,2 mrd USD), valamint az import is – mint az később látni fogjuk, 2021-et leszámítva – ebben az évben produkálta az egyik legmagasabb történelmi értéket (7,5 mrd USD). A szolgáltatások exportja a fegyveres cselekmények első két évében (2014-2015) összesen több mint 30%-os visszaesést produkált, azonban ezt követően a vizsgált időszakban stabilan növekedett és 2019-re meghaladta – köszönhetően egy 34%-os forgalombővülésnek köszönhetően az előző évhez képest – a 2013-as értéket (15,6 mrd USD). Az importforgalom 2014-ben és 2015-ben is egy nagyjából 15-15%-os évenkénti visszaesést produkált, azonban a negatív tendencia még – bár csökkenő ütemben – 2016-ban is folytatódott. 2017-től kezdve már a szolgáltatásimport is stabilan bővült (3%, 15%, 10% évente), s 2019-re már ismét megközelítette a 7 mrd USD értéket. Fontos megjegyezni, hogy – az áruforgalommal szemben – a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme tekintetében Ukrajna mérlege rendre pozitív volt. A vizsgált időszakban az aktívum 2015-ben volt a legalacsonyabb (4,2 mrd USD) és – a történelmi exportteljesítménynek köszönhetően – 2019-ben a legmagasabb (8,7 mrd USD).

A szolgáltatások kereskedelmének földrajzi megoszlását tekintve – az árukereskedelemhez hasonlóan – a legjelentősebb célországnak az Orosz Föderáció volt tekinthető 2013-ban (5,3 mrd USD), ami – az áruforgalomhoz viszonyítva – még jelentősebb függőséget (37%) mutatott a szolgáltatásbevételek tekintetében. Az 1 mrd USD értékhatárt Oroszországon kívül csak Svájc tudta épphogy átlépni 2013-ban. Bár az Orosz Föderációba irányuló ukrán szolgáltatásexport a következő 2 évben több mint 40%-kal esett (s 2018-ig nem is tudott érdemben növekedni), azonban 2019-ben – az

egy évvel azelőtti értékhez képest – csaknem megduplázódott az éves forgalom (6,8 mrd USD lett), mellyel a keleti szomszéd meg is erősítette vezető pozícióját – illetve 40%-os részesedését – az ukrán szolgáltatások célországainak sorában. Az Orosz Föderációhoz hasonló mértékű (80%-os) növekedést produkált a vizsgált időszakban az Egyesült Államok is, amely 2019-re meghaladta az 1 mrd USD értéket (1,3 mrd USD). A szolgáltatásimport tekintetében az Orosz Föderáció (1,2 mrd USD), Nagy-Britannia (1,06 mrd USD) és Ciprus (1,02 mrd USD) számítottak 2013-ban a legjelentősebb partnereknek, azonban 2019-ig mindhárom országból jelentősen megcsappant a forgalom (az Orosz Föderáció esetében 75%-kal, Ciprus esetében 60%-kal, Nagy Britannia esetében pedig 43%-kal). Az egyik legjelentősebb partnerré 6 év alatt – Nagy Britannia mögött – Törökország vált, amely 2,5-szeresére növelte – vélhetően nagyrészt a turizmusnak köszönhetően – szolgáltatásexportját Ukrajnába (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022n).

Az ukrán szolgáltatásexport legfőbb „árucikke” a szállítmányozás volt, s ez érdemben a kelet-ukrajnai konfliktus hatására sem változott. A vizsgált időszakban ugyanis végig 50% feletti részarányt tett ki az ország teljes szolgáltatásexportjából, s 2019-re már meghaladta a 9 mrd USD-t. Nem meglepő módon a szolgáltatáscsoport legjelentősebb tétele a csővezetékes szállítás, amelynek súlya 2013-tól 2019-ig közel 25%-kal nőtt a szállítmányozási kategórián belül (41,7%-ról 64,8%-ra), s az utolsó vizsgált évben értéke megközelítette a 6 mrd USD-t. Érdekes módon a csővezetékes szállítás Volodimir Zelenszkij elnökké választásának évében (2019. május) ugrott meg jelentősen, az azt megelőző években inkább a kategória 50% körüli vagy az alatti részesedését tette ki. A szolgáltatásimport tekintetében nincs az exporthoz hasonló kiemelkedő kategória, a „behozatal” illetően ugyanis a két legjelentősebb – a szállítmányozási (légi és vasúti) és az üzleti (elsősorban szakmai és tanácsadói) szolgáltatás – csoport is csak mintegy 20-20%-os részesedéssel rendelkezett 2013-ban. 2019-re e két kategória mellé zárkózott fel az utazási (turisztikai) szolgáltatások csoportja, amely 6 év csaknem megduplázta forgalmát (Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022o).

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. Ukrajna gazdasága rendkívüli mértékben megsínylette a Krím és Szevasztopol – a nemzetközi jog és közösség szerint el nem ismert – annektálása, illetve a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus által előidézett válságot. A 2014-15-ös események ugyanis – mint láthattuk – nagyjából 10 évvel vetették vissza a gazdaság teljesítményét, és hiába indult el 2016-ban az ország egy stabilabb növekedési pályán, 2019-ben még mindig jelentősen elmaradt a 2013-as szinttől a rendelkezésre álló GDP adatok alapján. A fegyveres cselekménysorozat ráadásul regionális szinten is visszavetette Ukrajna felzárkózását, amit mind a folyó áron, mind pedig a vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó GDP-adatok is igazoltak. A gazdasági nehézségekre és a divergenciára világítanak rá az inflációs és munkaerőpiaci adatok is a környező országokkal való összevetés során. A vizsgált időszakot ráadásul nem csak az egyes ágazatok (mezőgazdaság, ipar, szolgáltatói ágak) teljesítményének 2014-15-ben bekövetkező visszaesése jellemezte, hanem egyfajta gazdasági átrendeződés is megkezdődött a megszállt területek kiesésével, az orosz-ukrán viszony folyamatos elmérgesedésével, valamint a nyugati integrációs törekvések és – ezzel is összefüggésben – a reformkezdeményezések megindulásával. Az átrendeződés és a nyugati (esetleg távol-keleti) orientáció szemléltetésére pedig – mint fent láthattuk – a külkereskedelmi áru- és

szolgáltatásforgalom földrajzi és termékcsoportok szerinti alakulása számít az egyik legjobb eszköznek. Az ukrán gazdaság hangsúlyeltolódására ugyanis kiváló példa a szomszédos országok részarányának 10 év alatt bekövetkező jelentős (15-20%-os) visszaesése (melynek elsődleges oka értelemszerűen az Orosz Föderáció által korábban birtokolt vezető szerep elvesztése az ukrán külkereskedelmi kapcsolatokban), illetve Kína, Lengyelország, Törökország, az Egyesült Államok, valamint a nyugat-európai országok súlyának növekedése.

A koronavírus-járvány 2020 elején tehát olyan körülmények között érte el – az Európa egyik legszegényebb országának számító – Ukrajnát, amely alighogy megkezdte a kilábalást az évtized közepén kezdődő gazdasági sokkból ismét – ezúttal hasonlóan a világ többi részéhez – komoly kihívásokkal kellett szembenéznie társadalmi-gazdasági szempontból. A pandémia gazdasági következményeit mind a belföldi, mind pedig a külföldi intézmények megpróbálták felmérni, melyekkel párhuzamosan a kormányzat és jegybank igyekezett a recesszió mértékét megfékező és a gazdaság helyreállítását segítő intézkedéseket bevezetni. A járványkezelés sikeressége és az ismételt gazdasági sokkból való kilábalás azonban már egy következő tanulmány központi témája lehet.

A felhasznált források listája

1. IMF (2020) International Monetary Fund: World Economic Outlook – The Great Lockdown, Washington, DC 2020, April; 130-138. oldal; <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2020/April/English/text.ashx>; Letöltés ideje: 2022. május 20.
2. NBU (2022) National Bank of Ukraine: Official hryvnia exchange rates (UAH-USD); <https://bank.gov.ua/en/markets/exchangerate-chart?cn%5B%5D=USD&startDate=2013-12-01&endDate=2019-12-01>; Letöltés ideje: 2022. május 21.
3. The World Bank Database, 2022a: GDP growth (annual %) – Ukraine; <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=UA>; Letöltés ideje: 2022. május 20.
4. The World Bank Database, 2022b: GDP (current US\$) – Ukraine; <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=UA>; Letöltés ideje: 2022. május 20.
5. The World Bank Database, 2022c: GDP per capita (current US\$) - Ukraine, Hungary, Belarus, Bulgaria, Poland, Moldova, Russian Federation, Romania, Slovak Republic; https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=UA-HU-BY-BG-PL-MD-RU-RO-SK&most_recent_year_desc=true; Letöltés ideje: 2022. május 20.
6. The World Bank Database, 2022d: Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) - Ukraine, Hungary, Belarus, Poland, Moldova, Russian Federation, Romania, Slovak Republic, Bulgaria; https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2021&locations=UA-HU-BY-PL-MD-RU-RO-SK-BG&most_recent_year_desc=true&start=2013; Letöltés ideje: 2022. május 23.
7. The World Bank Database (2022) GDP per capita, PPP (current international \$); <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>; Letöltés ideje: 2022. május 25.
8. The World Bank Database (2022) Inflation, consumer prices (annual %) – Belarus, Hungary, Moldova, Poland, Romania, Russian Federation, Slovak Republic, Ukraina; <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2021&locations=BY-HU-MD-PL-RO-RU-SK-UA&start=2009&view=chart>; Letöltés ideje: 2022. május 25.
9. Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022a – Державна служба статистики України: Валовий внутрішній продукт (1990-2020) (2016=100) з урахуванням перегляду даних платіжного балансу; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/vvp/kvartal_new/vvp_rik/vvp_rik90-20.xlsx; Letöltés ideje: 2022. május 20.
10. Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022b – Державна служба статистики України: Індекси споживчих цін у 1993-2021 роках; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ct/isc_rik/isc1993-2020vppr.xls; Letöltés ideje: 2022. május 20.

- 11.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022c – Державна служба статистики України: Методологічні пояснення; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/met_u.htm; Letöltés ideje: 2022. május 28.
- 12.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022d – Державна служба статистики України: Основні показники ринку праці (2010-2019); http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_10-19u.xls; Letöltés ideje: 2022. május 23.
- 13.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022e – Державна служба статистики України: Темпи зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdn/tznr/tznr_ue_bez_10-20.xlsx; Letöltés ideje: 2022. május 23.
- 14.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022f – Державна служба статистики України: Індекси сільськогосподарської продукції; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/sg/isd_rik/isd_rik_20_ue.xls; 2022. május 21.
- 15.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022g – Державна служба статистики України: Індекси промислової продукції по регіонах у 2013-2015 р.; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/ipp_reg/ipp_reg_13_14.xlsx; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/pr/ipp_reg/ipp_reg_2015.xlsx; Letöltés ideje: 2022. május 21.
- 16.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022h – Державна служба статистики України: Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2021 роки; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/pr/ipp/ipp_vd_2013_2021.xlsx; Letöltés ideje: 2022. május 21.
- 17.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022i – Державна служба статистики України: Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2020 роках; http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_xls_ue.xlsx; Letöltés ideje: 2022. május 21.
- 18.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022j – Державна служба статистики України: Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності; http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/iki_ed/iki_ed_u/arh_ikedvp_u.html; Letöltés: 2022. május 22.
- 19.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022k – Державна служба статистики України: Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами; http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gd_rik_96-20ue.xls; Letöltés ideje: 2022. május 24.
- 20.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022l – Державна служба статистики України: Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами; https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/ztt/ztt_u/ztt1219_u.htm; Letöltés ideje: 2022. május 24.
- 21.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022m – Державна служба статистики України: Товарна структура зовнішньої торгівлі України; http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tszt/tszt_u/arh_tszt2019_u.html; Letöltés ideje: 2022. május 24.
- 22.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022n – Державна служба статистики України: Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за країнами світу (2000-2021); http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl21ue.xls; Letöltés ideje: 2022. május 24.
- 23.Ukrajna Állami Statisztikai Szolgálat, 2022o – Державна служба статистики України: Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами; http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2021_ue.xls; Letöltés ideje: 2022. május 24.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-147-160>
UDC 338.2:614(439)

Judit VITÉZ-DURGULA

doktorjelölt

Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
Sopron, Magyarország

László PATAKI

PhD, habil, egyetemi docens

Magyar Agrár-és Élettudományi Egyetem,
Gödöllő, Magyarország

INNOVÁCIÓ AZ EGÉSZSÉGIPAR TERÜLETÉN

Анотація. Пандемія COVID-19 кинула виклик, трансформувала та продовжує трансформувати галузь охорони здоров'я, крім того, тиск на охорону здоров'я зростає. Основними факторами впливу є: технологічний розвиток, зростання суспільних очікувань, обсяг даних про здоров'я, які необхідно відновити, зростання витрат на охорону здоров'я та старіння населення. Рішення криється в інноваціях у сфері охорони здоров'я. Насправді вплив COVID-19 пришвидшив дослідницьку, розробку та інноваційну діяльність у секторі охорони здоров'я, що, сподіваємось, матиме довгострокові позитивні наслідки. Після короткого вивчення концепції інновацій у літературі, дослідження зосереджується на видатній ролі корпоративних інновацій, на які припадає близько двох третин економічного зростання Європи за останні десятиліття. Представлено загальну ефективність інноваційної системи країн-членів Європейського Союзу, з особливим акцентом на інноваційну ефективність Угорщини, яка відіграє ключову роль для інновацій галузі охорони здоров'я в покращенні загальної інноваційної діяльності. Розглядається характеристика галузі охорони здоров'я з економічної точки зору. Представлено визначення та сфери індустрії охорони здоров'я, статистичні дані угорських досліджень щодо розробок та інновацій (НДДКР) у цій галузі, значення та можливість вимірювання інновацій, а також основні бар'єри та рушії для розвитку галузі охорони здоров'я. Виділено основні риси інноваційності та розвитку досліджуваної сфери. Загалом було зроблено висновок, що витрати на дослідження та розробки в галузі охорони здоров'я відіграють значну роль в Угорщині, що представляє серйозну можливість для вирішення цих проблем. Розробки індустрії охорони здоров'я мають величезний потенціал для інновацій, що значною мірою впливає на конкурентоспроможність держави як на корпоративному, так і на галузевому рівнях.

Ключові слова: галузь охорони здоров'я, охорона здоров'я, дослідження та розробки, інновації, інтелектуальна власність.

JEL Classification: I11, O15, O31.

Absztrakt. A COVID-19 világitvány hatalmas kihívás elé állította, átalakította és alakítja az egészségipart, emellett az egészségügyre egyre nagyobb nyomás nehezedik, elég néhány tényezőt említeni: technológiai fejlődés, a társadalom fokozódó elvárásai, a hasznosításra váró egészségügyi adatmennyiség, a növekvő egészségügyi kiadások és elöregedő népesség. A megoldás az egészségipari innovációkban rejtőzik. Elmondható, hogy a COVID-19 hatása felgyorsította az egészségügyi, egészségipari szektorban a kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységeket, melyeknek remélhetően hosszútávú pozitív hatásai is lesznek. Az innováció szerepe napjainkban a gazdasági életben is egyre inkább felértékelődik. A tanulmány az innováció fogalmának rövid szakirodalmi feltárása után kitér a vállalati innováció kiemelkedő szerepére, aminek az elmúlt évtizedekben Európa gazdasági növekedésének mintegy kétharmada tulajdonítható. Bemutatásra kerül az Európai Unió tagállamok innovációs rendszerének összesített teljesítménye, külön kitérve a magyar innovációs teljesítményre, amelyről elmondható, hogy az összesített innovációs teljesítmény javításában az egészségipari innovációknak kulcsszerepe lehet. A továbbiakban tanulmányunk az egészségipar közgazdasági

szemléletű sajátosságait taglalja: kifejtésre kerül az egészségipar definíciója és területei, a magyar kutatás-fejlesztés és innováció (K+F+I) e területre vonatkozatható statisztikái, az innováció egészségipari jelentősége és mérhetősége, megemlítsre kerülnek az egészségipari fejlesztések legfőbb gátjai és hajtóerői. Mindezek alátámasztásául pedig a vizsgált terület innovációnak, fejlesztéseinek legfőbb sajátosságai is helyet kapnak a tanulmányban. Összességében megállapítható, hogy Magyarországon az egészségiparra fordított K+F-ráfordítások meghatározó súlyt képviselnek, ami komoly lehetőséget hordoz magában az említett kihívások kezelésére. Az új K+F eredmények mellett kívánatos, hogy ezek a kutatási eredmények minél szélesebb körében elterjedve innovációként megjelenjenek, közvetve és közvetlenül hozzájárulva az életminőség és az életszínvonal javulásához. Elmondható, hogy az egészségipari fejlesztések hatalmas innovációs potenciállal rendelkeznek, melyek mind vállalati, mind pedig iparági szinten a nemzetállamunk versenyképességét is nagyban befolyásolják.

Kulcsszavak: egészségipar, egészségügy, kutatás és fejlesztés, innováció, szellemi tulajdon.

Abstract. The COVID-19 pandemic challenged, transformed and still transforming the healthcare industry, besides there is an increasing pressure on healthcare. The main influencing factors are: technological developments, increasing societal expectations, the amount of health data to be recovered, rising health costs and aging population. The solution lies in healthcare innovations. In fact, the impact of COVID-19 has accelerated the research, development and innovation activities in the healthcare sector, which will hopefully have long-term positive effects. After briefly exploring the concept of innovation in the literature, the study focuses on the outstanding role of corporate innovation, which accounts for about two-thirds of Europe's economic growth in recent decades. The overall performance of the innovation system of the European Union member states is presented, with a special focus on the Hungarian innovation performance, which plays a key role for health industry innovations in improving the overall innovation performance. It is considered the characteristics of the health industry from an economic point of view. The definition and areas of the health industry, the statistics of Hungarian research and development and innovation (R & D & I) applicable to this field, the significance and measurability of innovation in the health industry are presented, and the main barriers and drivers of health industry development are mentioned. The main features of the innovation and development of the studied area are highlighted. Overall, it has been concluded that R&D expenditures on the healthcare industry play a significant role in Hungary, which represents a serious opportunity to handle these challenges. Health industry developments have a huge potential for innovation, which greatly affects the competitiveness of the state at both corporate and industry levels.

Keywords: health industry, healthcare, research and development, innovation, intellectual property

A probléma felvetése általánosságban. Az egészségügyre egyre nagyobb nyomás nehezedik, elég néhány tényezőt említeni: technológiai fejlődés, a társadalom fokozódó elvárásai, a hasznosításra váró egészségügyi adatmennyiség, a növekvő egészségügyi kiadások és elöregedő népesség, egészségügyi világjárvány. A megoldás az egészségipari innovációkban rejtőzik. Magyarországon a kutatás-fejlesztés és innováció (K+F+I) meghatározó súlyt képviselnek, ami komoly lehetőséget hordoz magában az említett kihívások kezelésére. Az elmúlt időszak kutatás-fejlesztési és innovációs támogatásaiból az egészségügyi projektek kiemelten részesedtek, megteremtve a lehetőségét annak, hogy a szektor nagy mértékben hozzájáruljon a magyarországi innovációs teljesítmény növeléséhez [1].

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése.

Az innovációról dióhéjban

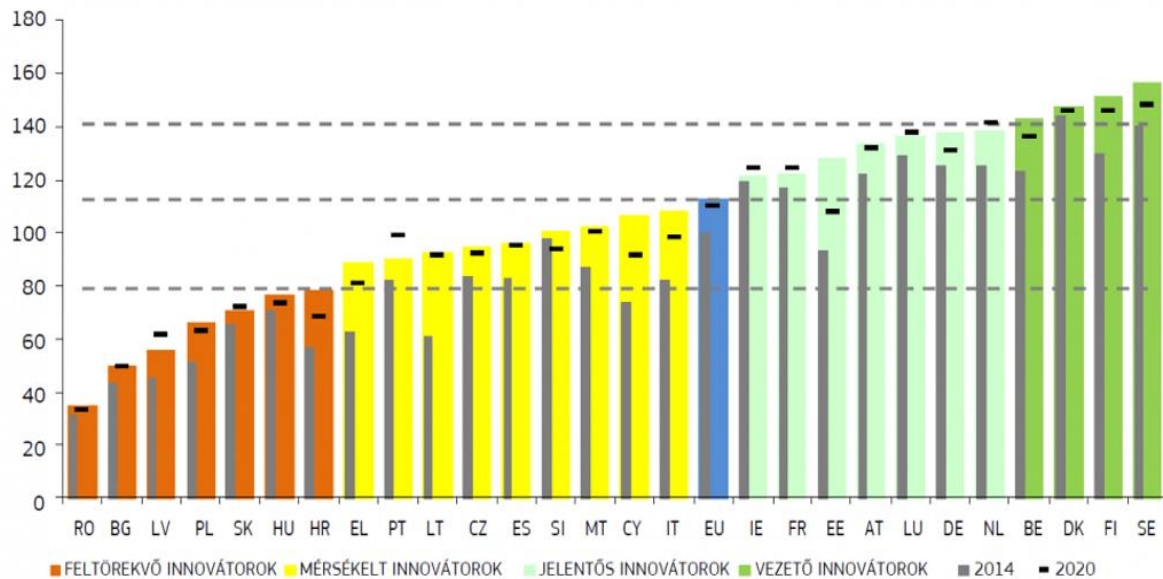
Az innováció irodalma könyvtárnyi, mi jelen tanulmányunkban a legrelevánsabb anyagokat szedtük egy csokorba, melyek szorosan kapcsolhatók az egészségipari innovációkhoz.

Az innováció szerepe a gazdasági életben egyre inkább felértékelődik. A társadalmi jólét, az életminőség javítása, jobb munkahelyek megteremtése, a gazdasági verseny és a versenyképesség szempontjából is meghatározó jelentőségű tényező. A nemzetközi adatok egyértelműen azt bizonyítják, hogy a kutatás-fejlesztés és a termelékenység, illetve a gazdasági növekedés között határozott pozitív kapcsolat van [2].

Az innovációnak igen sok definíciója létezik a szakirodalomban. Az innováció eredeti jelentése újítás, amely egyidős a tudatos emberi tevékenységgel. Általánosan elfogadottá vált napjainkban az OECD által megalkotott fogalom az innovációról. Az OECD által kiadott ún. Oslo kézikönyv harmadik kiadásában található a következő definíció: „Az innováció új, vagy jelentősen javított továbbfejlesztett termék (áru, vagy szolgáltatás) vagy eljárás, új marketing módszer, vagy új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben vagy a külső kapcsolatokban” [3]. Az Oslo kézikönyv négyféle innováció típusról tesz említést: termék innováció, eljárás innováció, marketing innováció és szervezeti innováció [4]. Meg kell jegyezni, hogy az innováció fogalmi meghatározásával kapcsolatos kísérletek lényegesen hosszabb múltra tekintenek vissza. Joseph Schumpeter osztrák közgazdász szerint az innováció a termelési tényezők új kombinációját jelenti. [5] Ő volt az, aki először talált összefüggést az innováció és a gazdasági fejlődés között. s ő volt az is, aki kidolgozta az innovációelmélet alapjait. [6]. Chikán (2006) véleménye szerint az innováció a fogyasztói igények kielégítésének új, a korábbiaknál magasabb minőségű módját jelenti [7]. Az Európai Unióban leginkább elfogadottnak tekinthető meghatározás szerint: Az innováció a tudás alkalmazásának folyamata, a termékek és szolgáltatások, valamint ezek piacainak megújítása és növelése, új eljárások alkalmazása a termelésben, az elosztásban és a piaci munkában, a menedzsmentben, a szervezetekben és a munkafeltételekben, a munkaerő szakmai ismereteinek bővítése és megújítása.” [8, 9].

Tekintsük át röviden, milyen előnyökkel járhat az innováció a vállalkozások számára? Az erősebb versenynek kitett – főként a jelentősebb arányban exportra értékesítő – vállalatok nagyobb valószínűséggel vezetnek be új termékeket, technológiákat. A cégek kevésbé nyitottak az innováció külső forrásai felé [10]. Kiss (2004) ugyanakkor azt is megállapította, hogy az innovatív vállalatok nagyobb valószínűséggel vesznek részt a külkereskedelemben, nagyobb arányban vannak külföldi tulajdonban, s az innovációs folyamat során leginkább saját tudásbázisukra támaszkodnak [11]. Narula és Guimón (2010) meglátása szerint a külföldi cégek általánosságban a fogadó országokban növelik a K+F -ráfordításokat, emellett a K+F-ben dolgozók és a bejelentett szabadalmak számát is [12]. Halpern és Muraközy (2010) valamint Hashi és Stojcic (2013) azt a véleményt képviselik, hogy a vállalat mérete, a nemzetközi verseny és a szellemi tulajdonjogi védelem használata erősen befolyásolják a vállalatok K+F-ráfordításait [13, 14]. A vállalati innovációt több tényező akadályozhatja. Vannak tényezők, amelyek az innovációs tevékenység elkezdését akadályozzák és olyanok is, amelyek magát a folyamatot lassítják, vagy negatívan befolyásolják az elvárt eredményeket. Az innovációt akadályozó tényezők között lehetnek gazdasági (pl. magas költségek, elégtelen kereslet) vállalati (pl.

szakképzett munkaerő vagy tudás hiánya) és jogi (pl. szabályozások, adótörvények) tényezők egyaránt [15]. A KSH is igyekezett azonosítani az innovációt akadályozó tényezőket. A 2017-ben közzétett vizsgálati eredményeik alapján kijelenthető, hogy a legerőteljesebb – innovációs tevékenységet akadályozó – tényezőnek az innováció magas költségeit (26,8%) tekintették a vállalkozások. Az első helyeken a pénzügyi problémák álltak: állami innovációs pályázatok vagy támogatások elnyerésének nehézségei (24,1%), továbbá az innovációra fordítható saját forrás hiánya (20,9%), ezt követi a szakképzett munkaerő hiánya [16].



A színes oszlopok az országok 2021. évi teljesítményét ábrázolják 32 mutató legfrissebb adatainak felhasználásával, az EU 2014-es teljesítményéhez viszonyítva. A vízszintes vonalak a legfrissebb adatok alapján az egyes országok 2020-as teljesítményét mutatják az EU 2014-es teljesítményéhez viszonyítva. A szürke oszlopok az országok 2014. évi teljesítményét mutatják az EU 2014-es teljesítményéhez viszonyítva. Minden év vonatkozásában ugyanazt a mérési módszert alkalmaztuk. A szaggatott vonalak a teljesítménycsoportok közötti küszöbértékeket jelölik, ahol a 70%-os, 100%-os és 125%-os küszöbértékeket felfelé igazítottuk, hogy tükrözzék az EU 2014 és 2021 közötti teljesítménynövekedését.

1. ábra: Az Európai Unió tagállamok innovációs rendszerének összesített teljesítménye

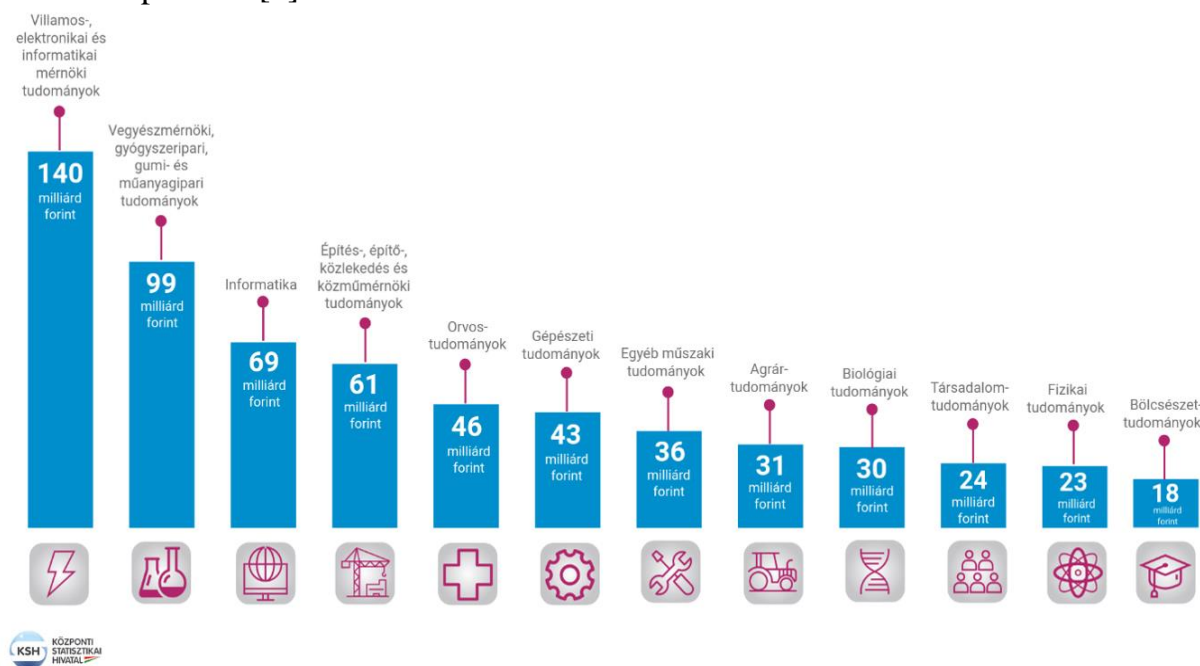
Forrás: [17].

Az európai innovációs eredménytábla összehasonlító értékelést ad az uniós tagállamok és egyes kiválasztott harmadik országok kutatási és innovációs teljesítményéről, valamint kutatási és innovációs rendszereik relatív erősségeiről és hiányosságairól. Egy 2021-ben közzétett Európai Unió kutatás eredményei alapján kiderül, hogy az elmúlt évtizedek európai gazdasági növekedésének mintegy kétharmada az innovációnak tulajdonítható. Az évente megjelenő európai innovációs eredménytábla (1. ábra) négy csoportba (vezető innovátorok, jelentős innovátorok, mérsékelt innovátorok és lemaradó innovátorok) sorolva értékeli a tagállamok kutatási és innovációs teljesítményét, amely – a 2021-es jelentés szerint – EU-szerte tovább javult, és 2014 óta 12,5 százalékkal nőtt [17]. A gyengébben teljesítő országok gyorsabban fejlődnek, mint az erősebbek, így a köztük lévő innovációs szakadék csökken. Svédország továbbra is az EU vezető innovátora, amelyet Finnország, Dánia és Belgium követ, és mindegyikük jóval meghaladja az uniós átlagot. A teljesítménycsoportok jellemzően földrajzilag koncentrálnak: a vezető innovátorok és a legtöbb jelentős innovátor Észak- és Nyugat-Európában található, a mérsékelt és

lemaradó innovátorok többsége pedig Dél- és Kelet-Európában. 2014 óta valamennyi uniós tagállamban nőtt az innovációs teljesítmény. A teljesítmény Cipruson, Észtországban, Görögországban, Litvániában és Olaszországban nőtt a legnagyobb mértékben.

Globális szinten az EU jobban teljesít, mint például Kína, Brazília, Dél-Afrika, Oroszország és India, míg Dél-Korea, Kanada, Ausztrália, az Egyesült Államok és Japán teljesítménye megelőzi az Európai Uniót [18].

Hazánk innovációs teljesítményét vizsgálva elmondható, hogy Magyarország a feltörekvő innovátorok csoportjába tartozik a legfrissebb 2021-es European Innovation Scoreboard alapján. Hazánk összesített innovációs mutatójának értéke az uniós átlag 67,9%-át éri el, bár a 2020. évi 73%-ról 76%-ra javítva a 22. helyen áll [18]. 2018-ban hazánk – a visegrádi négyekhez hasonlóan – a mérsékelt innovátorként listázott ország között volt a 28 tagállam teljesítményét mérő rangsorban. A listához ajánlásomagot is fűz az Európai Bizottság, amelyben megállapítják, hogy Magyarországon a kisebb vállalkozások körében különösen alacsony szintű az innováció, és ez negatívan befolyásolja a globális értékláncban való részvételüket. Ahhoz, hogy Magyarország a jelentős innovátorok csoportjába kerüljön, javítani szükséges a hazai vállalkozások innovációs képességét, valamint a K+F+I szereplők közötti együttműködést. Az összesített innovációs teljesítmény javításában az egészségipari innovációknak kulcsszerepe lehet [1].



2. ábra: K+F ráfordítások Magyarországon az egyes tudományterületeken

Forrás: [19]

Érdeemes megvizsgálni, hogy hazánkban a K+F ráfordítások hogyan oszlanak meg az egyes tudományterületek között. A KSH 2019-ben készült felmérése alapján a 2. ábrán tapasztalható megoszlással találkozunk.

A vizsgálatunk szempontjából hangsúlyos helyen álló orvostudományok területe az 5. legnagyobb K+F ráfordítás összeget tudta felmutatni. Összhangban a nemzetközi tendenciákkal az egészségipar Magyarországon is az innovatív szektorok közé tartozik, illetve a hazai K+F tevékenység meghatározó részét teszik ki az orvostudományi kutatások [19].

Az innováció jelentősége az egészségiparban

A K+F-ből a kutatási rész az ötlet megszületésével jár, a fejlesztés viszont már az a folyamat, amely az új eredményt a gyakorlatban használhatóvá, a termék, szolgáltatás esetén a piacon eladhatóvá teszi. Azonban az innováció ennél több, megújítást, javítást, fejlesztést is jelent. [20]. Thakur és szerzőtársai 2012-es kutatása feltárja mit tekintenek az amerikai gyakorlati szakemberek innovációnak az egészségügyben „...azok a változások, amelyek segítik a szervezetet a környezeti változásokhoz történő alkalmazkodásban és céljaik elérésében. Egyes egészségügyi vezetők az egészségügy innovációját olyan jó gyakorlatok alkalmazásával azonosítják, amelyek segítenek a szakembereknek a betegekre, a klinikák működtetésére és a betegellátás színvonalára fókuszálni. Az innováció egy új megközelítést jelent, amelynek köszönhetően a szakemberek gyorsabbak, professzionálisabbak és költséghatékonyabbak lesznek, miközben magas színvonalú ellátást biztosítanak” [21]. Az innováció egészségipari jelentőségét támasztják alá többek között az Európai Unió egészségiparhoz kapcsolódó közfinanszírozási programjai is. Az innováció mérhetőségére a későbbiekben kitérünk, de előtte definiáljuk az egészségipart és áttekintjük a releváns területeit, ezek pontosítása után következhet az egészségipari sajátosságoknak, mint az innováció hordozóinak feltérképezése.

Az egészségipar definíciója és területei – magyar vonatkozásban

Az egészségipar nem tekinthető egzakt fogalomnak, sokkal inkább gyűjtőfogalom, használata a világban nem egységes tartalmat takar. Kincses (2010) szerint „ide tartozik minden – közvetve vagy közvetlenül – az egészség megőrzésére, helyreállítására, az állapot stabilizálására, az egészség által meghatározott életminőség javítására irányuló szolgáltatás, termék-előállítás, illetve az ezek kifejlesztését, alkalmazását elősegítő szervezési, oktatási-kutatási és kommunikációs tevékenység” [22]. Az egészségipar szűken, illetve tágan értelmezett területeit szemlélteti az 1. táblázat. Látható, hogy vannak átfedések, és egyfajta technológiai fejlődés, a határtudományok innovációs törekvései is megfigyelhetők a nevesített egészségipari területeknél.

Számunkra Kincses (2010) kategorizálása a legszimpatikusabb, így ez Alapján részletezzük az egészségipar főbb összetevői (a teljesség igénye nélkül):

- Az egészségügyi ellátórendszer egésze, amely az egészség helyreállítására és megtartására, valamint rehabilitációra fókuszál (többnyire ezt értjük egészségügy alatt);
- Az egészségügyi ellátórendszer beszállítói (gyógyszeripar, gyógyszer és gyógyászati cikkek kereskedelme, orvostechnikai berendezések, orvosi műszerek, eszközök);
- Az életmód ipar (higiénia-ipar, wellness, fitness, egészségfejlesztés, egészséges életmód termékei, szolgáltatásai, fogászat);
- Egészségügyi oktatás, K+F+I (biotechnológiától az infobionikán át a genomikáig), egészségügyi tervezés menedzsment;
- Az előbbieket eredményező területek (szépségipar, egészségturizmus) [22].



1. táblázat: Az egészségipar területeinek meghatározása

Magyar Orvosi Kamara elnöke	Nemzetgazdasági Minisztérium	Magyarország Kormánya, NKFH
<i>Dr. Kincses Gyula (2010) meghatározásában</i>	<i>Irinyi terv (2016) Az innovatív iparfejlesztés irányainak meghatározásáról (Egészséggazdaság)</i>	<i>Magyarország átfogó Egészségipari Stratégiája (2020) és IPCEI Egészségipar alapján (2021)</i>
<ul style="list-style-type: none"> - egészségügyi ellátórendszer egésze - egészségügyi ellátórendszer beszállítói - életmód ipar - egészségügyi oktatás, K+F - előbbieik eredményeit realizáló területek 	<ul style="list-style-type: none"> - gyógyszeripar - orvosi berendezések és eszközgyártás - gyógynövényipar - egészségturizmus - nanotechnológia - bionika - biotechnológia - medical IT technológia - genetika - termál-, gyógy- és ásványvizek hasznosítása - kapcsolódó oktatás - K+F+I - speciális építőipar 	<ul style="list-style-type: none"> - gyógyszeripar - orvostechikai eszközipar - biotechnológia - gyógynövényipar - egészségturizmus - e-health háttérpar - genomika, epigenetikai háttérpar - bionika - XXI. Századi új, innovatív területek

Forrás: [22-25]. alapján saját szerkesztés, 2022

Az egészségipar, egészségügy stratégiai ipar(ág) hazánkban és az Európai Unióban is. Az állami szerepvállalás evidencia, a hazai komplex egészségpolitikai programok közül kiemelném az Irinyi tervet; Magyarország átfogó Egészségipari Stratégiáját; az IPCEI programot; valamint az Magyar Nemzeti Bank 330 pontját. A Kormány által 2016 tavaszán elfogadott, az újraiparosodást ösztönző Irinyi tervben hét kiemelten fejlesztendő terület szerepel, közte az „egészséggazdaság”. Lényegében a korábban egészségipar néven futó tevékenységeket látták el új gyűjtőnévvel [26, 23]. A fenntartható felzárkózás sarokköveként említi Matolcsy (2019) a versenyképes egészségügyet. A Magyar Nemzeti Bank versenyképességi programjának 330 pontja között 46 egészségügyi versenyképességi javaslat került megfogalmazásra az egészséges társadalom címszó alatt. Az egészséges társadalom előfeltétele a versenyképességnek, amellyel a fenntarthatóan magas életminőség vizionálható. Az egészséges társadalom fontos eszközei az innovatív vállalatok, az innovatív technológiák hordozói [27].

A cikk célja. Tanulmányunk kiemelt célja feltárni az egészségipari innovációk sajátosságait, valamint bemutatni az egészségipari innovációkban rejlő lehetőségek kiaknázásának a társadalomra és a gazdaságra gyakorolt hatásait (mindezt főként Magyarországra fókuszáltn).

A kutatási eredmények bemutatása. A következőkben a legfrissebb szekunder adatok alapján mutatjuk be a magyar kutatás-fejlesztés és innováció eredményeit, és az egészségipari fejlesztések legfőbb sajátosságait.

Egészségipari K+F+I és szellemi tulajdon

A legfrissebb adatok alapján, 2019-ben Magyarországon nemzetgazdasági szinten több mint 700 milliárd forintot fordítottak kutatás-fejlesztésre, arra a felismerésre alapozva, hogy nincsen versenyképes ipar kutatási háttér nélkül és nincsen versenyképes kutatás ipari részvétel nélkül. Az országos K+F-ráfordítás 76%-át, 527 milliárd forintot a vállalalkozási kutatóhelyeknél, további 14%-át (100 milliárd forintot) a felsőoktatásban, 10%-át (70 milliárd forintot) az államháztartási szektorba tartozó intézeteknél és egyéb költségvetési kutatóhelyeknél költötték el [19].

A magyar K+F ráfordítások az egészségügyi szakágazatot vizsgálva összetetten jelennek meg. Ezek a következőkből tevődnek össze: a biológiai tudományok, valamint a vegyészmérnöki, gyógyszeripari tudományterületről is származnak innovációk, melyek hozzáadódnak az orvostudományok K+F ráfordításaihoz. Az orvostudományok területén megkétszereződött a felhasznált pénzeszközök volumene 2019. évben a 2010. évhez képest. Az összes K+F ráfordítás 6,6%-át teszik ki. 2019-ben az orvostudományok terén kutatás-fejlesztéssel foglalkozók aránya nők esetében 19,6%, férfiak esetében 8,9%. Az egészségügyi területen száz kutató átlagosan (számított állományi létszámmal számolva) 24 könyv-könyvrészletet és 185 szakfolyóiratcikket publikált. Gyógyszeripar, biotechnológia területéről 31 szabadalmi bejelentkezés érkezett 2019-ben [19]. Az OECD 2021-es kiadványa, kiemelten a koronavírus-járvány tanulságait elemezve felhívja a figyelmet az egészségügyi kapacitások fontosságára, illetve az új egészségügyi kihívásokra gyorsan reagálni képes KFI rendszer megteremtésének szükségességére [28].

Az Inotai–Kaló (2010) szerzőpáros vizsgálta az innováció mérhetőségét az egészségügyben. Megállapították, hogy a technológiai innováció az egészségügyi ellátórendszerben mérhető, ez többek között az új technológiák terjedése, a beavatkozások számának vagy az innovatív termékek forgalmának a növekedésén érhető tetten. A napi gyakorlatban is alkalmazható szabadalmak száma, a nemzetközi közlemények bizonyos területeken és korlátokkal szintén alkalmasak lehetnek az innováció mérhetőségének biztosítására, emellett az innováció fokmérője lehet, hogy milyen arányban jutnak el K+F-projektek a gazdasági hasznosításig, a piaci megjelenésig, további ilyen lehet az adott évi engedélyezett gyógyszervizsgálatok száma. Vizsgálható a korszerű technológiák, például az egynapos sebészet, biológiai terápiák, diagnosztikák penetrációja, elterjedtsége és ez összevethető más országok innovációs teljesítményével. Az egészségügyi ellátórendszer fejlesztése, a szervezet és folyamat innováció azonban nehezebben mérhető. A szuboptimális intézményi menedzsmentnek például nincsen objektív mércéje, hiszen a rosszul gazdálkodó kórház a tulajdonos vagy éppen a közfinanszírozó időnként konszolidálja. A klinikai vizsgálatok, a részt vevő betegek száma, a klinikai vizsgálati bevételek nagysága is lehet az innováció egyik mutatószáma az egészségügyi intézményekben, ugyanis a klinikai vizsgálatokat csak magas színvonalon és megbízhatóan működő egészségügyi intézményekbe allokálnak a vizsgálatok finanszírozói [29].

A szellemi tulajdon mérhetősége révén kiemelt jelentőségű az innovatív vállalkozások számára. Az előző évekhez hasonlóan a gyógyszeripari szabadalmak álltak az első helyen Magyarországon 2020-ban is. A gyógyszeriparban a gyógyítási

célok szolgálata és a gyógyszergyártók befektetéseinek megtérülése dominál. Magyarországon a hatályos 33 ezret meghaladó szabadalom 34%-a erre az ágazatra összpontosult, ez 14.455 gyógyszer szabadalma. A legtöbb hatályos nemzeti úton megadott szabadalmi oltalommal rendelkező három jogosult a Bayer Csoport mellett a Richter Gedeon Nyrt. (53 db) és az EGIS Gyógyszergyár Zrt. (41 db) volt. 2020-ban a legtöbb hazai védjegybejelentés a Richter Gedeon Nyrt.-től (72) és az EGIS Gyógyszergyár Zrt.-től (55) származott, ez a két gyógyszeripari óriás vezeti a nemzeti védjegylistát is. 1041 védjegy Richter és 905 védjegy EGIS [30].

Az egészségipari innovációk, fejlesztések legfőbb gátló tényezői közé sorolható többek között a bizalom és kooperáció alacsony színvonala, az egészségügy rendkívül átpolitizált volta, a változásokkal szembeni ellenérdekeltség [29], a finanszírozási források nem megfelelő hozzájárása, hasznosulása, továbbá a K+F projektek gyenge minősége, sikeres kutatási eredmények esetén az üzleti hasznosítás elmaradása. Ezzel szemben az innováció egyik legnagyobb hajtóerejének az egészségügyet tekintve a kényszer, ezen belül is a finanszírozási kényszer, valamint bizonyos területeken a képzett humán erőforrás hiánya tekinthető. A válság erősödésével a túlélés kényszere innovatív megoldásokhoz vezet mind a makro-, mind a mikroszinten. Az innováció komoly hajtóereje lehetne egy korszerű támogatáspolitikai rendszer, amely befogadná a korszerű eljárásokat, és megvonná a támogatást az elavultabb technológiáktól [29].

Az egészségipari innovációkat jellemző sajátosságok

Az egészségipari technológiai innovációkat inkább jellemzi az iteratív megoldáskeresés – egy adott probléma már ismert kezelésének lépésről lépésre való fejlesztése, tökéletesítése – mint a drámaian új technológiai áttörések kutatása. Természetesen számos esetben találhatunk példát az utóbbi típusú innovációra is, mint például a beültethető szívdefibrillátor kifejlesztése. Az innováció típusát a kutatási cél alapvetően meghatározza. Az egészségipar technológiai innovációinak az átlagosnál rövidebb az életciklusa (elleneben a fejlesztési ciklus hosszadalmas), gyakran csak hónapokban mérhető mérhető. Az egészségügyi finanszírozási rendszerek viszont csak hosszas késéssel – minimum 2 év – ismerik el ezeket az új technológiákat és terápiákat. A kihívás mind a szolgáltatók, mind a finanszírozók szempontjából adott: megtalálni, mik azok az új technológiák, melyekből profitálhatnak a betegek és az egészségügyi ellátórendszer struktúrájába is beilleszthetőek. A finanszírozónak vitathatatlanul nagy szerepe van egy-egy új technológia elterjedésében, amit támogat, csak az lesz minden beteg számára elérhető. A finanszírozó számára is véges a kassza, ezért rengeteg szempontot kell figyelembe vennie. Meg kell vizsgálnia, hogy egyáltalán új-e a technológia, vagy csak újként akarják feltüntetni. Vizsgálnia kell, hogy az új technológia hatásosabb-e, és ha igen, akkor mennyivel. A hatékonyság a ráfordítás és az eredmény (kibocsátás) viszonyát írja le, mivel a ráfordítás az, ami a finanszírozói oldalon kulcsszerepet tölt be. Az új technológia megítélésének szempontjából fontos az is, hogy mely betegség kezeléséhez, gyógyításához kapcsolódik. Egészen más megítélés alá esik egy eljárás, ha életét lehet nyerni vele, mintha például a köhögés tüneteinek enyhítésére szolgál [31].

Az egészségipar komplex iparág, ahol a piacot számos szereplő befolyásolja (többek között kormányzatok, biztosítók, engedélyező hatóságok) és a piaci feltételek gyorsan és könnyen változhatnak, a verseny pedig globális szinten zajlik, így kevésbé kiszámítható.

Magas az egészségiparba a belépési küszöb. Ez több tényező együttes eredménye: az egészségipar szigorúan szabályozott iparág, ahol sok esetben hosszú és tőkeigényes a fejlesztési ciklus.

A multinacionális vállalatok alapvetően három területen végeznek K+F+I tevékenységet Magyarországon (gyógyszergyártás, szoftverfejlesztés és gyártás). A gyógyszergyártás esetében nagyon magas a hozzáadott érték: a magyarországi központú cégek, leginkább a Richter Gedeon Nyrt. saját új gyógyszereket hoz létre, valamint aktív kapcsolata van a magyar kutatóhelyekkel és egyetemekkel [32]. A gyógyszeripar számára a biotechnológia főként az originális kutatásokban meghatározó újfajta technológia, amelyből innovatív termék születhet. A biotechnológia számára pedig főként a nagy, multinacionális gyógyszercégek azok, amelyek képesek késztermékké fejleszteni az általuk feltalált molekulát, illetve használni tudják az általuk kifejlesztett technológiát [33]. A magyar gazdaságban a gyógyszeripar sajátos és fontos szerepet játszott mindvégig a 20. században. Napjainkban is az egyik leginkább tudásigényes ágazat, amelynek jelentős a magasan képzett emberi erőforrás és technológiai infrastruktúra iránti igénye. [34].

Az egészségipar területén végeláthatatlan kiaknázatlan lehetőség, megoldandó feladat van, emberi mivoltunk számos lehetőséget kínál a gyógyításra és elvár a gyógyítástól. Ahhoz, hogy a változatos és gyorsan változó fogyasztói igényekre megfelelő válasz, mint kínálat érkezzon, elengedhetetlen az innovatív üzleti szemlélettel, újszerű megoldások keresésére fókuszáló, rugalmas vállalkozások jelenléte. Az egészségipari innovatív vállalkozások egyik sikertényezője a rugalmasságukban rejlik. A startup és spin-off vállalkozások jelenléte elengedhetetlen az egészségügyi ökoszisztémában is.

Az egészségipar területén az ágazat sajátosságainál fogva erősebb a tudásbázisok, a magas hozzáadott értékű K+F tevékenység súlya, mint a többi ágazatban. Az új K+F eredmények mellett kívánatos, hogy ezek a kutatási eredmények a hazai egészségügy minél szélesebb körében elterjedjenek, azaz innovációként megjelenjenek a kórházakban, szakrendelőkben, diagnosztikai központokban, házi orvosi rendelőkben. Az innováció terjedésével a K+F+I szereplők hozzájárulnak az egészségügyi ellátás minőségi javulásához és a hatékonyság erősítéséhez. Továbbá, ha növelni tudjuk a hazai egészségipari vállalkozások innovációs képességét, valamint a tudástermelő egyetemek egyre szélesebb körű együttműködéseket tudnak kialakítani a tudástranszfer jegyében, akkor azzal óriási tartalékokat mozgósíthatunk a magyar gazdaságban [1].

A magyar egészségügy jellegéből adódóan az állam megkerülhetetlen szereplője bármilyen e területet érintő fejlesztésnek. A hatékony innovációs tevékenységhez megkerülhetetlen a különféle szereplők minél aktívabb együttműködése, a különféle (európai) K+F programokon keresztül [35]. Az egészségipar innovációja és fejlődése explicit, központi egészségipari K+F+I stratégia nélkül is végbemegy. Azonban a tervezett, kutatások eredményein alapuló, egységes, explicit stratégia mentén végrehajtott fejlesztések sokkal hatékonyabb innovációs folyamatot eredményeznek, mint a túlélés kényszeréből fakadó, ad-hoc, adaptációs jellegű változások. Az ágazati K+F+I-stratégiát lehetőség szerint harmonizálni kellene a nemzeti K+F+I-stratégiával [29].

Dupla versenykörnyezetről beszélhetünk, hiszen az egészségipari versenykörnyezet mellett erős piaci verseny is fennáll. A piacorientált kutatás egyfajta



vállalkozói attitűdöt is megkíván: ütőképes, kockázatvállaló, kitartó, fejlődni és tanulni vágyó szemlélettel is szükséges rendelkeznie a saját kutatási területén kiváló eredményeket, innovációkat létrehozó szakembernek.

A magyar egészségipari ötletekből ütőképes, piaci alapon eredményesen működő vállalkozásokká, vállalatokká formálását több tényező együttese tenné lehetővé: a célzott és hatékony finanszírozási forrásfelhasználás, kiváló oktatási rendszer, valamint kooperáció az egyetemek, kutató laborok, multinacionális vállalatok és startupok között. Az egészségipari eredmények mást jelentenek egy kutatónak (tudományos eredmény megjelentetése rangos közleményben, hírnév), egy üzletembernek (tudományos eredményből késztermék fejlesztése és piacra vitele bőséges profittal), egy praktizáló orvosnak (innovatív, modern gyógyítás feltétele) és mást a lakosságnak (magasabb színvonalú minőségi, egészségben töltött és hosszantartó élet).

Az egészségügyi projekteknek vállalkozássá, vállalattá alakulásuk során számtalan kihívással, megoldandó helyzettel kell megbirkózniuk. Adizes életciklus modellje (1992) alkalmas lehet, hogy segítségével a projektgazdák, vállalkozni vágyó kutatók felkészülhessenek. Illés–Hurta–Dunay (2015) kutatásukban a különböző vállalati életszakaszokon vezetnek végig magyar kis-és középvállalati mintán és emellett bizonyítják, hogy a növekedés legfontosabb mutatói összefüggenek a projekt/vállalkozás/vállalat életciklusában elfoglalt helyével [36]. Úgy osztályozták a vállalkozásokat, hogy az abszolút méretkülönbözőségeket csökkentve egyszerre vették figyelembe a növekedési és jövedelmezőségi mutatókat [37]. Következtetések további egészségipari fókuszú felmérés alapjául is szolgálhatnak.

Az egészségipari projektek általában sajátos finanszírozást igényelnek, nehezen illeszthetőek a hagyományos finanszírozási sémákba. Az induló és gyorsan növekvő tudásintenzív vállalkozások sajátos pénzügyi igényekkel bírnak, amit csak speciális, alternatív finanszírozási konstrukciókkal lehet hatékonyan támogatni. Magvető tőke, üzleti angyal finanszírozás, közösségi finanszírozás, állami és uniós pályázati források, donorfinanszírozás, hogy néhányat említsek [38].

A társadalmi hatások nagyon erősen érvényesülnek és befolyásolják az egészségipari vállalkozások sikerességét. Jellemző a betegek passzív részvétele az orvoslásban, mikoris csodát várnak az orvostól. Vannak túlzottan hiszékeny emberek, akiket könnyű behálózni különböző alternatív gyógyítási módokkal, termékekkel; ugyanakkor az önmagukat internet segítségével diagnosztizáló emberek csoportja is szépen gyarapszik. A technológia elfogadottsága nagymértékben előrevetíti a piaci sikert. A hozzáadott érték, valamint a vállalati érték meghatározásában szubjektív tényezőként erősen dominál az éppen aktuális trend, társadalmi hatás [39].

A COVID-19 világjárvány hatása

A COVID-19 világjárvány hatalmas kihívás elé állította az egészségipart. E kényszer átalakította és alakítja az egészségipart, az egészségügyet. Általánosságban elmondható, hogy globális szinten az egészségügyre egyre nagyobb nyomás nehezedett, melyet a pandémia felerősített: az előregedő népesség, valamint a lakosság rossz közegészségügyi állapota támadási felület a vírusnak. Az egészségügyi veszélyhelyzet és lezárások miatt nőttek a várólisták, a lakosság nem járt szűrővizsgálatokra, panasz esetén nem vagy késve mentek orvoshoz, emiatt bizonyos betegségek gyógyulási esélyei radikálisan csökkentek. A koronavírus-járvány rávilágított az egészségipari ellátási láncban előforduló zavarokra, a növekvő

egészségügyi kiadásokra, mely a rendszer átalakítását sürgeti. A tapasztalatok nyomán az egészségipari technológiákba és a hatékony ellátási láncok fejlesztésébe történő befektetéseket prioritásként kell kezelni a jövőben. Ennek nyomán számos technológiai újítás került előtérbe hazánkban: telemedicina, az egészségügyi adatmennyiség biztonságos tárolása és felhasználása stb. A világvárvány megmutatta, hogy a változás, az innováció és az beruházások katalizátora is lehet egyben.

Megállapítható, hogy a COVID-19 hatása felgyorsította az egészségügyi, egészségipari szektorban a kutatási és innovációs tevékenységeket. Az Európai Unió már korábban is támogatta a világvárványok elleni küzdelmet: 2007-2019 között 4,1 milliárd eurót fektettek be járványtani kutatásba, a felkészültség és reagálás erősítésébe, illetve a diagnosztika, a kezelések és a vakcinák kifejlesztésébe. A Covid-19 globális közegészségügyi problémává nyilvánítása után néhány órával az Európai Bizottság 10 millió eurós felhívást tett közzé a koronavírussal kapcsolatos kutatási projektekre. A Horizont Európa keretprogramból valamivel több mint 1 milliárd euró fordítható diagnosztikára, kezelésekre és vakcinákra. Magyar kutatók is több Uniós – a COVID-19 probléma megoldását célzó – projektben vállalnak szerepet (pl.: CO-Versatile projekt, az ENVISION intelligens plug and play digitális eszköz fejlesztése, a COVIRNA diagnosztikai teszt fejlesztése) [40].

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. A tanulmány az innováción keresztül átvezeti az olvasót az egészségipari fejlesztések sajátosságaiba. Az út során bemutatásra kerültek a legfrissebb statisztikák, magyar K+F+I egészségiparra vonatkozatható eredményei, valamint az egészségipari innovációk sajátosságai is feltárára kerültek: az egészségipari fejlesztések iteratív problémamegoldása, a magas hozzáadott értékű K+F tevékenység súlya, a technológiakövetés, az iparág komplex volta, a startup és spin-off vállalkozások jelenlétének fontossága, az állami szerepvállalás megkerülhetetlensége, a hagyományos finanszírozási sémák nehézsége, az erősen érvényesülő társadalmi hatások.

Számos irányban folytatható a kutatás. A primer adatgyűjtés közül kiemelnénk a Közép-kelet-európai térség egészségipari innovációinak feltérképezését, az innováció hordozó projektek, vállalkozások, vállalatok teljesítményének vizsgálatával.

A felhasznált források listája

1. Pusztai G.–Sóvágó K.–Mészáros Á.–Birkner Z. (2019) Innováció az egészségügyi szektorban – Kihívások és válaszok. *IME–Interdiszciplináris Magyar Egészségügy*, XVIII. évfolyam 7. Szám. szeptember, o.66-69.
2. Pakucs J. (2017) Innovációs és gazdasági növekedés. *Magyar Szemle. Új folyam* XV. 1-2. szám, URL: http://www.magyszemle.hu/cikk/20060101_innovacio_es_gazdasagi_novekedes (letöltés időpontja: 2019. 09. 29.)
3. OECD and Statistical Office of the European Communities (2005) *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd Edition, <https://doi.org/10.1787/9789264013100-en>, URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en (letöltés időpontja: 2022. 05. 13.)
4. Katona J. (2006) Az innováció fogalmának változása. Az Oslo Kézikönyv harmadik kiadása. Bevezető áttekintés. Irányelvek az innovációs adatok gyűjtésére és értelmezésére. *Innovációs Mesterkurzus*, Győr, április 7.
5. Schumpeter, J. A. (1939) *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Two vols., New York: McGraw Hill Book Co.



6. Szunyogh Zs. (2010) Az innováció mérésének módszertani kérdései. *Statisztikai Szemle*, 88. évfolyam 5. szám, o.492-503. URL: https://www.ksh.hu/statszemle_archive/2010/2010_05/2010_05_492.pdf (letöltés időpontja: 2022.05.05).
7. Chikán A. (2006) *Bevezetés a vállalatgazdaságtanba*. AULA Kiadó.
8. European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry (2004) *Innovation management and the knowledge-driven economy*. Publications Office, Brussels. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/dd46213f-89e1-4c20-ad21-f3adca0b0f7f> (letöltés ideje: 2022. 05. 14.)
9. Pakucs J – Pappanek G (2006) *Innovációs menedzsment kézikönyv*. Magyar Innovációs Szövetség, Budapest.
10. Kiss J. (2004): *A technológiai innováció szerepe a magyar vállalatok versenyképességében*. Ph.D. értekezés, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem. URL: http://phd.lib.uni-corvinus.hu/178/1/kiss_janos.pdf (letöltés időpontja: 2018. 06. 10.)
11. Kiss J. (2013) *A vállalatok szerepe a magyar innovációs rendszerben*. Inzelt Annamária – Bajmócy Zoltán (szerk.) *Innovációs rendszerek. Szereplők, kapcsolatok és intézmények*. JATEPress, Szeged, 111-123. o.
12. Narula R.–Guimón J. (2010) *The R&D activity of multinational enterprises in peripheral economies: evidence from the EU new member states*. UNU-MERIT Working Paper Series, 048.
13. Halpern L.–Muraközy B. (2010) Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 4. sz. 293–317. URL: <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00169/pdf/01halpern-murakozy.pdf> (letöltés időpontja: 2019. 06. 11.)
14. Hashi I. – Stojcic N. (2013) *The impact of innovation activities on firm performance using a multi-stage model: Evidence from Community Innovation Survey 4*. *Research Policy*, 42, pp. 353-366.
15. Piskóti I. – Nagy Sz. – Molnár L (2012) Az innovációt befolyásoló tényezők vállalati és projekt szinten. Miskolci Egyetem, Marketing Intézet. *MicroCAD 2012, XXVI. International Scientific Conference Proceedings*. URL: http://real.mtak.hu/24572/1/240_microcad3.pdf (letöltés ideje: 2022. 05. 14.)
16. Központi Statisztikai Hivatal (KSH) (2017) *Kutatás fejlesztés*. URL: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/tudkut/tudkut17.pdf> (letöltés időpontja: 2019. 07. 18.)
17. European Commission Directorate-General for Research and Innovation (2020) *Science, Research and Innovation Performance of the EU 2020 A fair, green and digital Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/srip/2020/ec_rtd_srip-2020-report.pdf és https://hungary.representation.ec.europa.eu/strategia-es-prioritasok/fontosabb-unios-szakpolitikak/kutatas-es-innovacio_hu (letöltés ideje: 2022. 05. 14.)
18. European Commission (2021) *European Innovation Scoreboard 2021*. Publications Office of the European Union, Luxembourg, <https://doi.org/10.2873/340166>. p.31 URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013> (letöltés ideje: 2021.05.05).
19. Központi Statisztikai Hivatal (2020) *Kutatás-fejlesztés, 2019 – Innováció, 2016–2018*, URL: <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/tudkut/2019/index.html> (letöltés ideje: 2021.01.15).
20. Csath M. (2016) *Versenyképesség és innováció*. Kormányzati tanulmányok, Nemzeti Közszolgálati Egyetem, URL: <https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/4963/Versenyk%20E9pess%E9g%20E9s%20innov%E1ci%20F3.pdf?sequence=3> (letöltés ideje: 2021.01.15).
21. Thakur R, Hsu SHy, Fontenot G. (2012) Innovation in healthcare: Issues and future trends, *Journal of Business Research*, 2012, vol. 65, issue 4, o.562-569
22. Kincses Gy. (2010) Az egészségipar társadalmi és nemzetgazdasági jelentősége. Egészségpolitika-Programalkotás, *IME-Interdiszciplináris Magyar Egészségügy*, IX. évfolyam 5. szám, 2010. június, IX. Outsourcing Konferencia. URL: http://www.kincsesgyula.hu/dokumentumok/egtur/IME_egipar_nyomdai%20kgy.pdf (letöltés ideje: 2022.01.15).
23. Nemzetgazdasági Minisztérium (2016) *Irinyi Terv – Az innovatív iparfejlesztés irányainak meghatározásáról*. Budapest
24. Magyar Közlöny (2020) A Kormány 1517/2020. (VIII. 14.) Korm. határozata Magyarország átfogó Egészségipari Stratégiájáról és annak végrehajtásáról. *Magyar Közlöny*; 2020. évi 189. szám; 2020. augusztus 14.; 5962-5966. o.

25. Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal (2021) *IPCEI Egészségipar*. nkfi.gov.hu. szeptember 17. URL: <https://nkfi.gov.hu/palyazoknak/ipcei-projekt/felhivasok/ipcei-egeszsegipar> (letöltés ideje: 2022.02.03).
26. Lengyel I. (2021) *Javaslatok a pécsi biotechnológiai innovációs rendszer fejlesztésére. RIERC kutatási beszámoló # 2021/02.* Pécs: PTE-KTK Regionális Innováció- és Vállalkozáskutatási Központ URL: <https://ktk.pte.hu/sites/ktk.pte.hu/files/uploads/rierc/reports/RIERC%20KUTATA%CC%81SI%20BESZA%CC%81MOLO%CC%81%202021-2%20-%20LENGYEL%20IMRE-u%CC%81j.pdf> (letöltés ideje: 2022.02.03).
27. Matolcsy Gy. (2019) *Versenyképes egészségügy a fenntartható felzárkózásért. MNB versenyképességi program 330 pontban. Semmelweis 250 Jubileumi programsorozaton előadás. szeptember 5.* URL: <https://www.mnb.hu/letoltes/matolcsy-gyorgy-semmelweis250-20190905.pdf> (letöltés ideje: 2022.02.03).
28. OECD (2021) „Foreword”, in *OECD Science and Technology Outlook 2021. Times of Crisis and Opportunity*, OECD Publishing, Paris. DOI: 10.1787/75f79015-en, URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-innovation-outlook-2021_75f79015-en (letöltés ideje: 2022.03.03).
29. Inotai A. – Kaló Z. (2010) *Az egészségügyi ágazat mint közszolgáltatás kutatási, fejlesztési és innovációs stratégiája és az ágazat innovációs folyamatainak vizsgálata. Egészségügyi Gazdasági Szemle, 2010/4. o.33-38.*
30. Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatal (SZTNH) (2021) *Tények & Adatok 2020*, SZTNH, URL: https://www.hipo.gov.hu/sites/default/files/_report2020mszh_hun_web.pdf (letöltés ideje: 2022.01.13).
31. Tölgyesi A. (2009) *A HBCS-n alapuló kórházfinanszírozás áttekintése és az innovációk beépülésének lehetősége, Egészségügyi Gazdasági Szemle. 6. o.34-44.*
32. Bucsky P. (2018) *Magyarország a globális innováció segéd munkása, öt cég költi el az országos K+F felét. G7.hu, Közélet, Vállalat, 2018.08.07.* URL: <https://g7.hu/kozelet/20180807/magyarorszag-a-globalis-innovacio-segedmunkasa-ot-ceg-kolti-el-az-orszagos-kf-felet/> (letöltés ideje: 2022.02.13).
33. Antalóczy K. – Halász Gy. I. (2011) *Magyar biotechnológiai kis-és középvállalatok jellemzői és nemzetköziesedésük. Külgazdaság, LV. évf. szeptember-október*
34. Antalóczy K. – Gáspár T. – Sass M. (2021) *A gyógyszeripari értéklánc sajátosságai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, LXVIII. évf. június, DOI:10.18414/KSZ.2021.6.645*
35. Augusztin A. – Kovács D. (2020) *Hogyan lehet a jövő a magyar kutatás-fejlesztésé? G7.hu, Tech, 2020.09.04.* URL: <https://g7.hu/tech/20200904/hogyan-lehet-a-jovo-a-magyar-kutatas-fejlesztese/> (letöltés ideje: 2022.01.13).
36. Illés Cs. B. – Hurta H. – Dunay A. (2015) *Efficiency and Profitability Along the Lifecycle Stages of Small Enterprises. International Journal of Management and Enterprise Development Vol.14, No. 1, pp.56-69.*
37. Illés Cs. B. – Dunay A. – Hurta H. (2014) *Competitiveness of Hungarian Small and Medium Enterprises Along Their Lifecycle. In: Dermol V. – Smrkolj M. – Đaković G. (ed.) [2014]: Human Capital without Borders; Knowledge and Learning for Quality of Life: Proceedings of the Management, Knowledge and Learning International Conference 2014 Lublin, Poland, Celje, Slovenia, Bangkok, Thailand: ToKnowPress, pp. 1165-1173.*
38. Buzás N. (2011) *Az innováció finanszírozása / Az innovációs folyamat finanszírozása. IN Pörzse G. (2011) Kutatásszervezés és innovációmenedzsment az egészség-és élettudományok területén, Semmelweis Kiadó, Budapest*
39. Buzás N. (2019) *Egészségipari fejlesztések jellegzetességei és buktatói. EIT Health iDay ppt.*
40. Európai Bizottság Magyarországi Képvisellete (2021) *Kutatás és innováció – Az EU zöld és digitális átállásának motorja.* URL: https://hungary.representation.ec.europa.eu/strategia-es-prioritasok/fontosabb-unios-szakpolitikak/kutatas-es-innovacio_hu (letöltés időpontja: 2022.05.15).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-161-171>
УДК 377.002.2:338

Зорина ЮРИНЕЦЬ

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ORCID ID: 0000-0001-9027-2349

ResearcherID: F-3961-2019

Scopus Author ID: 57130994800

Ростислав ЮРИНЕЦЬ

к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем та мереж
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна

ORCID ID: 0000-0003-3231-8059

ResearcherID: R-2061-2017

Scopus Author ID: 57201009544

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ МОЛОДІЖНОГО СТАРТАП-ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

***Анотація.** В умовах стратегічного розвитку інновацій, інвестиції немаловажним у процесі розвитку молодіжних стартап-підприємництва постає формування сприятливого соціально-психологічного клімату. Ефективність і продуктивність діяльності молодіжного стартап-підприємництва цілковито обумовлена рівнем задоволення від праці молодих працівників та їхнім задоволенням життям. Метою дослідження є виявлення впливу соціально-психологічного клімату на задоволеність працею, визначення рівня задоволеності працею у середовищі молодіжного стартап-підприємництва, оцінювання чинників, що обумовлюють почуття якості життя молодих працівників. Результати продемонстрували, що на рівень задоволеності працею молодих працівників істотно впливає соціально-психологічний клімат молодіжного стартап-підприємництва. Психологічна безпека для молодих працівників виявилася достатньо вагомим чинником, що має вплив на задоволення від виконуваної праці, ніж важливість роботи. Це означає, що задоволеність працею в досліджуваних молодіжних стартап командах пояснюється насамперед сприйняттям молодого працівника керівництвом як важливого елемента команди, ясністю виконання професійної ролі та відчуттям свободи у самовираженні. Крім того, задоволеність працею суттєво впливає на якість життя молодого персоналу. Бажання молодого працівника здійснити вагомий внесок у досягнення організаційних цілей (внесок, який оцінюється менеджерами, розглядає працю працівника як виклик, що веде до його особистого розвитку) підвищує рівень його задоволеності працею. Емпіричним висновком дослідження є рекомендації менеджерам формувати сприятливий соціально-психологічний клімат на робочому місці, а позитивна оцінка персоналу клімату зробить їх більш задоволеними своєю працею. Основні положення можуть прийматися виконавчими директорами, функціональними керівниками організацій різних форм власності та розмірів. Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з залученням більшої кількості чинників, що мають вплив на задоволення працею та життям різних команд.*

***Ключові слова:** соціально-психологічний клімат, молодіжне стартап-підприємництво, молоді працівники, команди, задоволеність працею, задоволеність життям.*

JEL Classification: O15, O40.

***Absztrakt.** Az innovációk és befektetések stratégiai fejlesztésnél a kedvező társadalmi és pszichológiai klíma kialakítása nagy jelentőséggel bír az induló startupok fejlődésére. A fiatalok induló vállalkozásának eredményességét és termelékenységét teljes mértékben meghatározza a fiatal*

munkavállalók munkával és az élettel való való elégedettsége. A vizsgálat célja a szociálpszichológiai klíma hatásának feltárása a munkával való elégedettségre, a munkával való elégedettség szintjének meghatározása a fiatalok induló vállalkozói környezetében, az életminőség érzetét meghatározó tényezők felmérése a fiatal munkavállalók körében. Az eredmények azt mutatták, hogy a fiatal munkavállalók munkával való elégedettségének szintjét jelentősen befolyásolja a fiatalok induló vállalkozásának szociálpszichológiai klímája. A fiatal munkavállalók pszichés biztonsága sokkal fontosabbnak bizonyult a munkával való elégedettséget befolyásoló tényezőnél, mint a munka fontossága. Ez azt jelenti, hogy a vizsgált ifjúsági start-up csapatokban a munkával való elégedettséget elsősorban az magyarázza, hogy a vezetőség a fiatal munkavállalót a csapat fontos elemeként kezeli, a szakmai szerepkör ellátásának egyértelműsége és az önkifejezés szabadságérzete. Emellett a munkával való elégedettség jelentősen befolyásolja a fiatal munkatársak életminőségét. A fiatal munkavállaló azon vágya, hogy jelentős mértékben hozzájáruljon a szervezeti célok eléréséhez (olyan hozzájárulás, amelyet a vezetők nagyra értékelnek, a munkavállaló munkáját kihívásnak tekintik, ami személyes fejlődéséhez vezet), növeli a munkával való elégedettséget. A tanulmány empirikus következtetése az, hogy a vezetőknek ajánlásokat fogalmaz meg a munkahelyi kedvező szociálpszichológiai légkör kialakítására, és a személyzet pozitív megítélése a munkalégkörről elégedettebbé teszi őket saját munkájukkal is. A főbb intézkedéseket az ügyvezető igazgatók, a különböző tulajdoni formájú és méretű szervezetek funkcionális vezetői fogadhatják el. A további kutatások kilátásai összefügghetnek a munkával és az élettel való elégedettséget befolyásoló egyéb tényezők kutatására nagyobb csoporto részvételével.

Kulcsszavak: *szociálpszichológiai légkör, fiatal startupok, fiatal munkavállalók, csapatok, munkával való elégedettség, élettel való elégedettség.*

Abstract. *In the context of strategic development of innovations, the formation of a favorable socio-psychological climate is important for the development of youth startup entrepreneurship. The efficiency and productivity of youth startup entrepreneurship is entirely determined by the level of job satisfaction of young workers and life satisfaction. The aim of the study is to identify the impact of social and psychological climate on job satisfaction, determine the level of job satisfaction in the youth startup, assess the factors that determine the quality of life of young workers. The results showed that the level of job satisfaction of young workers significantly affects the social and psychological climate of youth startups. Psychological security has proved to be a more important factor in influencing job satisfaction than the importance of work. This means that job satisfaction in the studied youth startup teams is explained by the perception of a young employee by management as an important element of the team, clarity of professional role and a sense of freedom in self-expression. In addition, job satisfaction significantly affects the quality of life for young staff. The desire of a young employee to make a significant contribution to achieving organizational goals (a contribution that is assessed by managers, considers the employee's work as a challenge leading to his personal development) increases his level of job satisfaction. The results of the study show that young workers are most satisfied with the work with a sense of psychological security provided by the stability of employment, as well as relationships with their colleagues in the startup team and the least satisfied with the reward. The empirical conclusion of the study is to recommend managers to influence the formation of a favorable social and psychological climate in the workplace, as a positive assessment of the climate by staff will make them more satisfied with their work. The empirical conclusion of the study is recommendations for managers to create a favorable socio-psychological climate at the workplace, and a positive staff assessment of the climate will make them more satisfied with their work. The main provisions can be adopted by the executive managers, functional managers of the organizations of various forms of ownership and sizes. Prospects for further research may be related to the involvement of a larger number of factors that have an impact on the job and life satisfaction of different teams.*

Key words: *social and psychological climate, youth startup entrepreneurship, young workers, teams, job satisfaction, life satisfaction.*



Постановка проблеми. В сучасних умовах все більшу увагу приділяють вивченню діяльності стартап-підприємництва, що є проявом інноваційного підприємництва. Стартап-підприємництво характеризують як невелике, щойно створене підприємство, що реалізує інноваційні ідеї, створює товари або модифікує вже створені продукти та послуги. Стартап-підприємництво обумовлене прагненням до швидкого зростання, наявністю невизначеного попиту на товари, і найбільше пов'язане з високим ризиком.

Особливо поширення набуло стартап-підприємництво, створене молодими людьми, які на свій страх і ризик пробують впровадити нові ідеї. Перш ніж молодіжне стартап-підприємництво стане зрілою компанією, воно повинно пройти певні етапи розвитку. Крім того, молоді підприємства потребують відповідних матеріальних ресурсів для розвитку своєї діяльності. Молоді фахівці, що втілюють такі ідеї потребують інвестицій, співфінансування створення інновацій з різних фондів (бізнес-ангелів, акселераторів, венчурних фондів). Підприємства такого типу є доволі новим явищем для України.

Водночас, немаловажним у процесі розвитку молодіжних стартап-підприємництва постає формування сприятливого соціально-психологічного клімату. Створення такого середовища набуває особистого мотиваційного та емоційного значення для молодих працівників через процес «оцінювання». У цьому процесі відображення особливостей соціально-психологічного середовища інтерпретується з урахуванням індивідуальних цінностей, а також через важливість для добробуту молодого працівника [6, с. 154-156]. Високий рівень задоволеності працею повинен бути в інтересах менеджерів молодіжного стартап-підприємництва, оскільки його наявність позитивно корелює з характеристиками показниками ефективності діяльності організації.

Ефективність і продуктивність діяльності молодіжного стартап-підприємництва цілком обумовлена рівнем задоволення від праці молодих працівників. Згідно з цим твердженням, людина отримує задоволення від праці завдяки ефективному виконанню завдань і досягненню певних цілей, отриманням відповідних винагород. Тому, оцінювання соціально-психологічного клімату молодіжного стартап-підприємництва, задоволеності працею, якістю професійного життя, яке відчувають молоді працівники, є областю детальних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління розвитком молодих працівників і формування соціально-психологічного клімату вивчали українські науковці, такі, як Базалійська Н. [2], Микитюк С. [2], Хмелевської А. [1]. Вивчення проблем формування, розвитку й оцінювання соціально-психологічного клімату в організаціях розглянуто у наукових працях таких зарубіжних учених, як Банька А. [3], Ковалік С. [4], Слеєпсова Е. [5] та інші. Однак, консолідація наукових досліджень засвідчує, що важливі питання, які стосуються оцінювання соціально-психологічного клімату молодіжного стартап-підприємництва та визначення рівня задоволеності працею ще недостатньо освоєні.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення впливу соціально-психологічного клімату на задоволеність працею, визначення рівня

задоволеності працею у середовищі молодіжного стартап-підприємництва, оцінювання чинників, що обумовлюють почуття якості життя молодих працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінності у сприйнятті та оцінках, що обумовлюють соціально-психологічний клімат молодіжного стартап-підприємництва, є результатом як індивідуальних відмінностей між молодими працівниками, так і відмінностей у ситуації (наприклад, особливості організаційного середовища), а також взаємодією між індивідом та ситуацією. Взаємостосунки та інші індивідуальні особливості можуть породжувати відмінності у сприйнятті соціально-психологічного середовища у різних молодих працівників.

Керівництво молодіжного стартап-підприємництва може по-різному ставитись до підлеглих через чинники, які виявляються у взаємовідносинах, суттєві відмінності в рівні здібностях і готовності молодих працівників присвятити себе досягненню організаційних цілей. Додаткові відмінності в оцінці соціально-психологічного клімату можуть бути зумовлені різними стилями управління в організації, а також відмінностями організаційної культури в різних стартапах.

Відчуття якості життя є вагомим елементом оцінки власного існування для молодих працівників і пов'язане із загальним задоволенням працею молодих працівників.

Задоволеність працею – це один із найважливіших визначальних чинників якості життя молодіжних команд. Професійна діяльність на робочому місці є важливим аспектом життя для молодих працівників, і, як джерело задоволення від роботи, вона може сприяти збільшенню рівня задоволеності життям. Таким чином виявлення її детермінантів видається особливо важливим завданням.

Задоволеність працею – це емоційна реакція задоволення або неприємності, що виникає у зв'язку з виконанням конкретних завдань, функцій та ролей, це афективний стан, пов'язаний із задоволенням внутрішніх (наприклад, почуття відповідальності, досягнень тощо) та зовнішніх (наприклад, комфортні умови праці, хороші міжособистісні стосунки, справедлива оплата праці тощо) потреб особи на роботі.

Задоволення працею можна охарактеризувати як загальне задоволення, так і особливе (часткове) задоволення.

Загальне задоволення пов'язане із загальним емоційним ставленням до роботи, не враховуючи необхідності взаємозв'язку між різними чинниками праці.

Особливе задоволення – це конкретний вид задоволення, що стосується лише певного чинника праці, внаслідок чого окремі чинники можуть бути незалежними один від одного, і кожен з них сам по собі є джерелом різних аспектів задоволення від праці. Елементами особливого задоволення, що складають сукупність певних чинників задоволення від праці, є насамперед [3]:

- вимоги до роботи (задоволення з'являється, коли найпростіша чи найскладніша робота повністю виконана);
- ступінь фізичного навантаження (виснажлива робота не дає задоволення);
- індивідуальна привабливість роботи (цікава робота дає відчуття задоволення);



- структура винагород (винагороди та негайне підкріплення нею є джерелом задоволення);
- ціль праці (якщо умови праці сприяють досягненню наміченої цілі, то виникає задоволення);
- колеги (послідовна команда, яка переслідує спільні цілі та досягнення винагород, сприяє відчуттю задоволення);
- стиль управління (робота в організаціях, які забезпечують досягнення працівниками якісних цілей, одночасно усуваючи конфлікти та неоднозначність ролей, сприймається як така, що приносить більше задоволення);
- організаційний клімат (робота в комфортному середовищі приносить більше задоволення).

Також додатковими чинниками, які суттєво впливають на задоволеність працею, є такі: самовизначення себе як особистості (найбільш високий чинник, який пов'язаний із задоволеністю роботою), вік, сімейне життя працівника та соціальний статус.

Розуміння соціально-психологічного клімату в молодіжних стартап командах, ґрунтується на чинниках, що визначають схильність працівника повноцінно займатися своєю працею або психологічно дистанціюватися від неї.

Важливими елементами, що збільшують залучення молодих працівників до праці, є психологічна безпека та психологічна значимість. Виміри безпеки та важливості праці представляють вищий рівень семантичного впорядкування, що визначає інтерпретацію працівником важливості організаційного середовища для його особистого самопочуття.

Основою соціально-психологічного клімату є психологічна безпека – це почуття працівника, що він може проявити себе, не боячись негативних наслідків для його образу, статусу або кар'єри.

Вимірами клімату, що складають психічну безпеку, є такі:

- управління сприймається як гнучке та підтримуюче, змушуючи працівників відчувати, що вони мають контроль над власною роботою та методами, які вони використовують для її виконання, організаційні ролі та норми сприймаються чітко;
- почуття працівником свободи у вираженні власних справжніх почуттів та проявлення свого «Я» у професійній ролі (самовираження).

Молоді працівники відчують важливість своєї роботи, коли вважають її викликом, ціннісною і корисною.

Виміри соціально-психологічного клімату в організації, що становлять психологічне значення роботи, включають:

- відчуття значущого внеску у працю, що сприяє досягненню організаційних цілей (сприйняття значущості внеску);
- відчуття того, що організація адекватно визнає внесок праці;
- відчуття того, що праця є викликом і веде до розвитку особистості.

До дослідження було залучено різні молодіжні команди, які сформовані на основі діючого стартапу People.ai, а саме 40 молодих працівників.

Вибірка дослідження включала 14 жінок та 26 чоловіків у віці від 21 до 28 років. Усі молоді працівники мали вищу освіту. Загальний стаж коливався від 1 року до 8 років, тоді як стаж роботи на поточному робочому місці був у межах від 1 року до 6 років. Особи, яких опитували індивідуально, заповнили анкету в

он-лайн режимі. Їм було повідомлено про цілі дослідження та добровільний характер заповнення матеріалів. Водночас усіх учасників запевнили, що дослідження буде повністю анонімним.

Шкала рівня задоволеності працею містить пункти визначення різних аспектів професійної роботи (наприклад, наскільки Ви задоволені особистісним розвитком, який дає Вам робота, або наскільки Ви задоволені людьми, з якими Ви працюєте), на які респондент відповідає завдяки шкалі Харінктона [8]. Індекс задоволеності працею визначається як середнє арифметичне.

Опитувальник щодо стану соціально-психологічного клімату складається з двох розрізнених аспектів соціально-психологічного клімату - психологічної безпеки та важливості праці. Психологічну безпеку формують такі елементи: підтримка («Мій керівник гнучко ставиться до того, як досягти моїх професійних цілей»), однозначна роль («Керівництво чітко дало зрозуміти, як я повинен робити свою роботу») та самовираження («Почуття, які я висловлюю на роботі, це мої справжні почуття»). Важливість праці формують такі елементи: участь («Я відчуваю себе дуже корисним у своїй роботі»), визнання («Підприємство визнає важливість мого внеску») та вимоги («Моя робота дуже вимоглива»).

Кожен із пунктів анкети респонденти оцінюють за 10-ти бальною шкалою (1 – повне не погодження; 10 – повне погодження).

Для вимірювання відчуття якості життя використано метод глобальної оцінки життя [4]. Це шкала від 0 до 10, що характеризує ступінь задоволеності власним життям, вибираючи рівень між «найгіршим життям, яке може статися» та «найкраще життя, яке може статися».

Для кожної змінної було обчислено статистичні показники – середнє та стандартне відхилення, кореляцію між змінними та надійність тестових питань, використаних у дослідженні (див. табл. 1). Проведені розрахунки показують, що застосовані тестові питання отримали високу, задовільну надійність набагато вище рівня 0,80 альфа-коефіцієнта Кронбаха (α) [7], що дає змогу ставитись до вимірювань змінних як до надійних ($p < 0,01$).

Таблиця 1.

Статистичне представлення надійності та адекватності дослідження

Індикатори	M	SD	1	2	3	4
Задоволеність життям	6,42	1,64				
Задоволеність працею	41,61	9,87	$r = 0,45$	$\alpha = 0,91$		
Психологічна безпека	47,86	10,93	$r = 0,33$	$r = 0,64$	$\alpha = 0,89$	
Важливість праці	36,69	8,90	$r = 0,31$	$r = 0,63$	$r = 0,78$	$\alpha = 0,88$

Джерело: складено авторами

У ході дослідження було виявлено, що змінні пов'язані між собою у середньому або високому ступені. Отримані результати свідчать про сильний зв'язок (високий рівень кореляції) між задоволеністю працею та соціально-психологічним кліматом, тобто важливістю праці та психологічною безпекою – коефіцієнт r Пірсона становив (0,63) та (0,64) відповідно. З іншого боку, була отримана середньо високий зв'язок (середньо високий рівень кореляції) між задоволеністю працею та задоволенням життям ($r = 0,45$).

Щодо дослідження особливого задоволення було обрано такі чинники: складність виконання завдань, стабільність працевлаштування, особистий розвиток, співпрацівники (комунікаційні аспекти), власні досягнення, підтримка керівництва (стиль управління), незалежність (щодо виконання завдань), винагороди (матеріальне та нематеріальне стимулювання).

Для визначення рівнів особливого задоволення від праці був використаний дисперсійний аналіз, як для жінок, так і для чоловіків. Аналіз виявив основний ефект відносно чинника стать (гендерний чинник): $F(1,996) = 7,48$; $p < 0,005$ (жінки – отримали вищі бали за всіма показниками задоволеності працею: жінки $M = 4,68$, чоловіки $M = 4,19$) та основний ефект відносно чинника задоволеності працею: $F(8,1735) = 58,76$, $p < 0,001$.

Як показано на рис. 1, працівники отримали найвищі результати у відносинах з колегами по роботі (5,3) та стабільності працевлаштування (5,0), найнижчі у винагородах, матеріальному та нематеріальному стимулюванні (2,1). Водночас рівень особливого задоволення працею молодіжних команд складає 4,2, що згідно з шкалою Харінктонна [8] відповідає середньому показникові.



Рис. 1. Рівні особливого задоволення працею молодіжних команд
Джерело: складено авторами

Для того, щоб перевірити думку щодо впливу соціально-психологічного клімату (психологічної безпеки та важливості праці) на підвищення задоволеності працею працівників та задоволеністю життям загалом, було проведено регресійний аналіз. Проведений аналіз засвідчив, що задоволеність працею працівників перебуває на рівні 42% ($R = 0,65$, $R^2 = 0,42$, $p < 0,001$). Психологічна безпека є більш сильнішим чинником, що обумовлює задоволення від праці, ніж важливість самої праці (рис. 2).

Аналіз гендерного чинника показав, що рівень задоволеності роботою у жінок перебуває на рівні 51% ($R = 0,72$, $R^2 = 0,52$, $p < 0,001$). Більш сильнішим

чинником задоволеності працею у жінок була важливість праці, аніж психологічна безпека. У чоловіків задоволеність працею перебуває на рівні 19% ($R = 0,43$, $R^2 = 0,19$, $p < 0,01$), а найбільшим чинником є важливість роботи (рис. 3).

Результати дослідження демонструють, що молоді працівники найбільше задоволені працею з почуттям психологічної безпеки, яку їм забезпечує стабільність працевлаштування, а також стосунки зі своїми колегами у стартап команді та найменш задоволені винагородою.

Така ситуація підтверджує доволі непрості явища на ринку праці. Низький рівень економічного зростання, достатньо високий рівень безробіття мають безпосередній відбиток на молодих працівниках. Вони дедалі більше стурбовані тим, що, якщо їх скоротять, вони не зможуть знайти нову роботу. А заробітні плати перебувають на невисокому рівні.

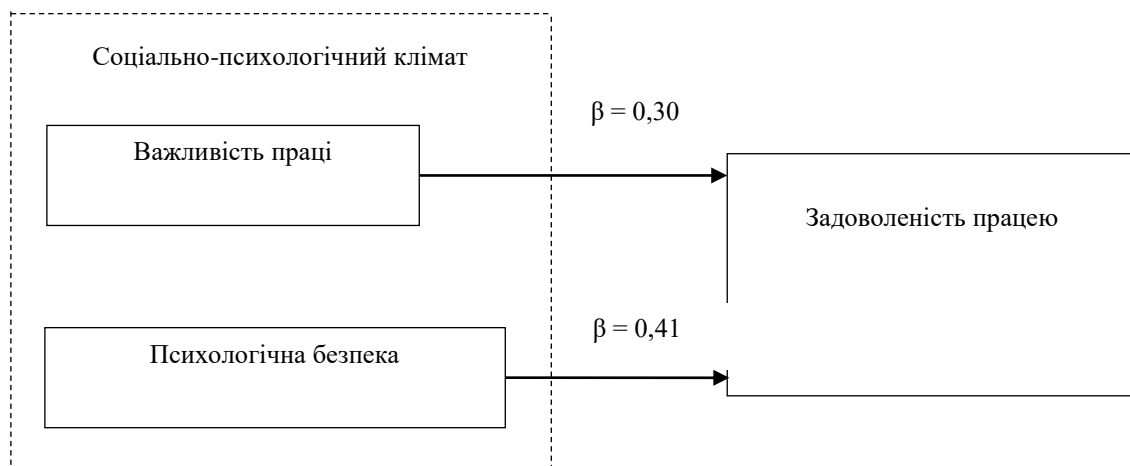


Рис. 2. Задоволеність працею молодих працівників у молодіжних командах
Джерело: складено авторами

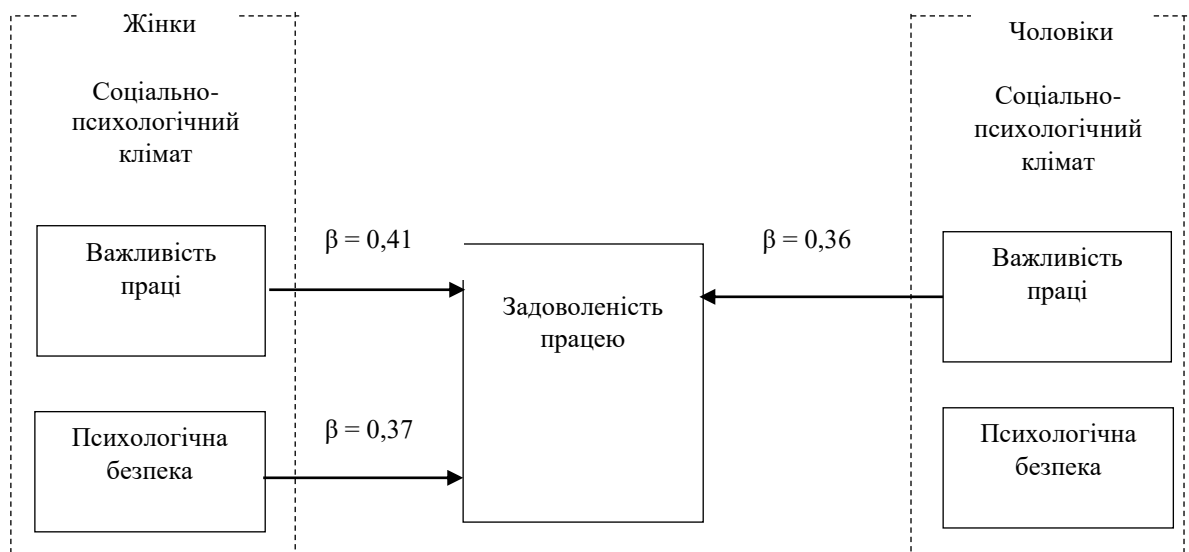


Рис. 3. Показники задоволеності працею молодих працівників у групі жінок і чоловіків

Джерело: складено авторами

Задоволеність працею має суттєвий вплив на задоволеність життям молодих працівників, що пояснюється розрахунками на рівні 19% ($R = 0,45$, $R^2 = 0,20$, $p < 0,001$) (рис. 4).

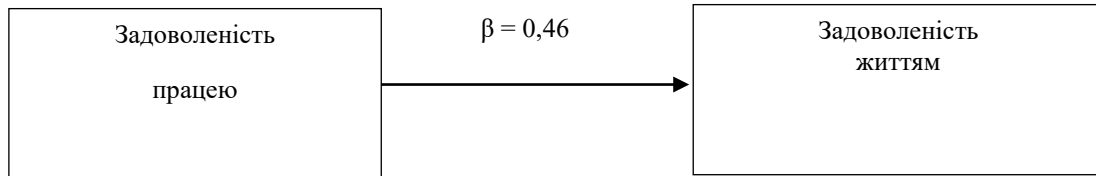


Рис. 4. Задоволеність працею молодих працівників та задоволеність життям

Джерело: складено авторами

Потреба в стабільності та впевненості у зайнятості є симптомом більш загальної тенденції, яка свідчить про те, що зайнятість на поточному робочому місці – це спосіб забезпечити почуття молодих працівників у безпеці, а праця у будь-якій організації все ж таки краще, ніж безробіття. Навіть ті молоді працівники, які не задоволені умовами праці (наприклад, низька заробітна плата), не виявляють бажання змінити працю, оскільки невизначеність на ринку праці також спричинила зниження очікувань щодо рівня зарплати.

Висновки. У ході дослідження задоволеності працею, результати продемонстрували, що на рівень задоволеності працею істотно впливає соціально-психологічний клімат молодіжного стартап-підприємництва. У групі резидентів психологічна безпека виявилася вагомим чинником, що має вплив на задоволення від виконуваної праці, ніж важливість роботи. Це означає, що задоволеність працею в досліджуваних молодіжних командах пояснюється насамперед сприйняттям молодого працівника керівництвом як важливого елемента команди, ясністю виконання професійної ролі та відчуттям свободи у самовираженні. Дослідження, що враховують стать респондентів, також виявили, що психологічна безпека як елемент соціально-психологічного клімату пояснює задоволеність працею лише у жіночій групі. З іншого боку, важливість праці пояснює задоволеність роботою як жінок, так і чоловіків, що свідчить про отримання оберненого зв'язку від молодіжного стартап-підприємництва у вигляді розумової, пізнавальної або емоційної енергії, вкладаючи власні зусилля у розвиток організації. Отриманий результат також свідчить, що бажання молодого працівника здійснити вагомий внесок у досягнення організаційних цілей (внесок, який оцінюється менеджерами, розглядає працю працівника як виклик, що веде до його особистого розвитку) підвищує рівень його задоволеності працею.

Емпіричним висновком дослідження є рекомендація менеджерам впливати на формування сприятливого соціально-психологічного клімату на робочому місці, оскільки позитивна оцінка персоналом клімату зробить їх більш задоволеними своєю працею. Керівники підприємств повинні знати, що для підвищення рівня задоволеності молодих працівників своєю професійною діяльністю вони повинні підвищити відчуття важливості праці, а для жінок – ще

й почуття безпеки на робочому місці. Крім того задоволеність працею суттєво впливає на якість життя молодого персоналу. Цей факт підтверджує, що професійна діяльність є однією з найважливіших сфер людської діяльності. Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з залученням більшої кількості чинників, що мають вплив на задоволення працею та життям різних команд.

Список використаних джерел

1. Хмелевська А. Методичні положення щодо діагностування та корекції соціально-психологічного клімату на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 1 (56). С. 107–113
2. Базалійська Н., Микитюк С. Удосконалення соціально-психологічного клімату на промисловому підприємстві. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 1(06). С. 24–31.
3. Bańka A. Psychologia organizacji. Psychologia. Podręcznik akademicki. Gdańsk: GWP, 2000. T.3. P. 321–350.
4. Kowalik S. Jakość życia psychicznego. Jakość rozwoju a jakość życia. Częstochowa: WSP, 2000. P. 11–32.
5. Sleepsova E.V. Optymalizacja klimatu społeczno-psychologicznego w kolektywnym. *Gospodarka i biznes: Teoria i praktyka*. 2017. №8. P. 72-75
6. Юринець З. В. Самоменеджмент: Підручник. Львів: СПОЛІОМ, 2015. 360 с
7. Brzeziński J. Metodologia badań psychologicznych. Warszawa: PWN, 1999. 604 p.
8. Харрингтон Дж. Х. Управление качеством в американских корпорациях. Москва: Экономика, 1990. 272 с.

References

1. Khmelevska A. (2015). Methodychni polozhennya shchodo diahnostuvannya ta korektsiyi sotsial'no-psykholohichnoho klimatu na pidpryyemstvi [Methodical provisions for diagnosing and correcting the socio-psychological climate at the enterprise]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen*, № 1 (56), pp. 107–113 [in Ukrainian].
2. Bazaliyska N., Mykytyuk S. (2017). Udoskonalennya sotsial'no-psykholohichnoho klimatu na promyslovomu pidpryyemstvi [Improving the socio-psychological climate at an industrial enterprise]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, № 6, pp. 24–31 [in Ukrainian].
3. Bańka A. (2000). Psychologia organizacji. Psychologia. Podręcznik akademicki. Gdańsk: GWP, T. 3, pp. 321–350 [in Polish].
4. Kowalik S. (2000). Jakość życia psychicznego. Jakość rozwoju a jakość życia. Częstochowa: WSP, pp. 11–32 [in Polish].
5. Sleepsova E.V. (2017). Optymalizacja klimatu społeczno-psychologicznego w kolektywnym. *Gospodarka i biznes: Teoria i praktyka*, №8, pp. 72-75 [in Polish].
6. Yurynets Z. V. (2015). Samomenedzhment: Pidruchnyk [Self-management: Textbook]. Lviv: SPOLOM [in Ukrainian].
7. Brzeziński J. (1999). Metodologia badań psychologicznych. Warszawa: PWN, 604 p. [in Polish].
8. Kharrington D. K. (1990). Upravleniye kachestvom v amerikanskikh korporatsiyakh [Quality management in American corporations]. Moskva: Ekonomika. 272 p. [in Russian]



РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

2. FEJEZET. PÉNZÜGY ÉS BANK2. FEJEZET. PÉNZÜGY ÉS BANK

CHAPTER 2. FINANCE AND BANKING

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-172-181>
УДК 336.7

Наталія ВНУКОВА

доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи та фінансових послуг Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна

ORCID ID: 0000-0002-1354-4838

ResearcherID: T-9097-2018

Scopus Author ID: 56607137800

Дар'я ДЕРКАЧ

стажист АТ «Ошадбанк», здобувач вищої освіти
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ ІНДУСТРІЇ 4.0

Анотація. Статтю присвячено виявленню впливу макроекономічних факторів, зокрема, обсягів наданих кредитів фізичним особам, середньомісячної заробітної плати працівників, обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на обсяги залучених депозитів фізичних осіб для визначення потенційної можливості розвивати виробництва Індустрії 4.0 у регіональному розрізі. Побудована кореляційна модель і здійснений прогноз майбутніх показників за умов змін в обсягах обраних факторів. За результатами дослідження встановлено, що між обсягами залучених депозитів фізичних осіб та обсягами наданих кредитів фізичним особам, а також між середньомісячними значеннями заробітної плати працівників існує тісний зв'язок. Дана модель показує низьку ймовірність використання залучених коштів на фінансування розвитку промисловості Індустрії 4.0, що при збереженні таких тенденцій є негативним фактором для технічного переозброєння і розвитку сучасних технологій. Прогнозовані значення дали змогу стверджувати, що за умов зменшення обсягів одного з факторів, в більшості випадків, обсяги залучених коштів населення в банках будуть також мати негативну тенденцію, а отже банкам варто стежити за економічною ситуацією в країні та вчасно створювати краєві умови для своїх клієнтів. Встановлено, що в деяких регіонах потенційного розвитку Індустрії 4.0 відзначаються найвищі обсяги депозитів, а в інших низькі, це потребує додаткового дослідження. Те, що обсяги депозитів практично не корелюють з обсягом реалізації промислової продукції, це не створює передумов для можливої фінансової підтримки розвитку технологій Індустрії 4.0 через депозитну базу банків. Подальші дослідження в межах нового Економічного фронту в умовах воєнної та пост воєнної економіки будуть спрямовані на аналітичний пошук джерел і механізмів забезпечення процесу активізації розвитку технологій Індустрії 4.0.

Ключові слова: депозити, кореляційна модель, Індустрія 4.0, кредит, регіон, банк

Absztrakt. A cikk a makrogazdasági tényezők, különösen a magánszemélyeknek nyújtott hitelek volumene, az alkalmazottak átlagos havi fizetése, az eladott ipari termékek (árak, szolgáltatások) mennyiségének a magánszemélyi betétek mennyiségére gyakorolt hatásának azonosítására szolgál annak érdekében, hogy meghatározzuk az Ipar 4.0 regionális kontextusban történő fejlesztésének lehetőségeit. A kiválasztott tényezők volumenének változása mellett korrelációs modellt építettünk és előrejelzést készítettünk a jövőbeli mutatókról. A vizsgálat eredményei alapján megállapításra került, hogy szoros kapcsolat van a magánszemélyek betétállománya és a magánszemélyeknek nyújtott hitelek volumene, valamint a munkavállalók havi átlagbére között. Ez a modell kicsi valószínűséget jelez arra, hogy az összegyűjtött forrásokat az Ipar 4.0 fejlesztésének finanszírozására fordítják, ami ilyen tendenciák fenntartása esetén negatív tényező a műszaki fejlődés és a modern technológiák fejlesztése szempontjából. A prognosztizált értékek lehetővé tették annak megállapítását, hogy valamelyik tényező volumenének csökkenése mellett a legtöbb esetben a bankokban bevont közpénzek volumene is negatív tendenciát mutat, ezért a bankoknak figyelniük kell az ország gazdasági helyzetére amely idővel jobb feltételeket teremt ügyfelek számára. További kutatásokat igényel az megállapítás, hogy miért az Ipar 4.0 potenciális fejlesztése egyes régiókban a legmagasabb a betétállományt ad, közben máshol alacsony. Az a tény, hogy a betétek mennyisége gyakorlatilag nem korrelál az ipari termékek értékesítésének volumenével, nem teremti meg az Ipar 4.0 technológiák fejlesztését elősegítő pénzügyi támogatásokat a bankok betétbázisán keresztül. A további kutatások az új Gazdasági Fronton belül a háborús és a háború utáni gazdaság körülmények között az Ipar 4.0 technológia fejlesztésének intenzívebbé válásának folyamatát biztosító források és mechanizmusok analitikus felkutatására irányulnak majd.

Kulcsszavak: betétek, korrelációs modell, Ipar 4.0, hitel, régió, bank.

JEL Classification: E27, E44, E60.

Abstract. The article is devoted to identifying the impact of macroeconomic factors, in particular, the volume of loans to individuals, average monthly wages, sales of industrial products (goods, services) on the volume of deposits of individuals to determine the potential development of Industry 4.0 in the regional context. The correlation model is constructed and the forecast of the future indicators in the conditions of changes in volumes of the chosen factors is carried out. According to the results of the study, there is a close relationship between the volume of attracted deposits of individuals and the volume of loans granted to individuals, as well as between the average monthly values of wages. It has been established that with the increase in employees wages in Ukraine, the demand for deposit services of banks will increase and, accordingly, the volume of investments, which will contribute to the formation of a sustainable investment potential of the entire banking system. This model shows a low probability of using the funds raised to finance the development of Industry 4.0 industry, which while maintaining such trends is a negative factor for technical re-equipment and development of modern technologies. The projected values suggest that if one of the factors decreases, in most cases, the amount of borrowed funds from banks will also have a negative trend, so banks should monitor the economic situation in the country and create better conditions for their customers. It is established that in some regions of potential development of Industry 4.0 the highest volumes of deposits are noted, and in others low, it needs additional research. The fact that the volume of deposits does not correlate with the volume of sales of industrial products does not create preconditions for possible financial support for the development of Industry 4.0 technologies through the deposit base of banks. Further research within the new Economic Front in the military and post-war economy will be aimed at analytical search for sources and mechanisms to ensure the process of intensifying the development of technology 4.0.

Keywords. deposits, correlation model, Industry 4.0, credit, region, bank.

Постановка проблеми. В умовах військового стану в Україні суттєво зменшилась зацікавленість технологіями Індустрії 4.0. Виникає необхідність визначення джерел забезпечення їх розвитку, і одним з таких може ресурсна база



банків, яка зростає. Для оцінки достатності одного з суттєвих напрямів фондування є депозити банків, отже, для потенційного розвитку технологій Індустрії 4.0, як високотехнологічних, важлива фінансова стабільність всієї банківської системи. Здійснення активних операцій банків неможливе без достатньої ресурсної бази, основна частка якої належить залученим ресурсам (депозитам). Фінансові установи зацікавлені в збільшенні строковості депозитів, тож у другому півріччі 2021 року почали підвищувати ставки. Ще одна причина зростання ставок – підвищення облікової ставки НБУ [1]. У 2021 році тривав приплив коштів у банківську систему. Так, гривневі депозити населення зросли на 15,3% [2]. Сучасні нестабільні економічні та політичні умови в країні суттєво впливають на рівновагу фінансового ринку, змінюючи поведінку всіх його учасників. Відтак, нестабільне середовище, спричинене як пандемією COVID-19, так і збройним конфліктом на території України, має вплив на рішення клієнтів заощадити власні вільні кошти через депозиту в банку.

За даними НБУ на травень 2022 року депозити клієнтів і надалі залишаються головним джерелом фондування банків (84% зобов'язань) [3]. Враховуючи роль заощаджень фізичних осіб у формуванні ресурсної бази банків, важливого значення набувають дослідження впливу макроекономічних факторів на обсяги залучених депозитів банками у регіональному вимірі для оцінки територіальних зон фінансового сприяння впровадженню технологій Індустрії 4.0.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам моделювання різних аспектів функціонування банківського сектору, зокрема й тих, що стосуються депозитної діяльності банків, присвячено праці таких відомих вітчизняних і зарубіжних науковців: Т. О. Мулик [4], Р. С. Квасницької [5], А. П. Афонікової [6], А. О. Клімової [7], Ю. С. Тисячної [8], В. Г. Шевалдіної [9], І. Якуба [10], Дж. А. Роуза [11] та ін.. Між тим є актуальними питання вибору банку для підвищення зацікавленості у депозитному обслуговуванні [12], що впливає на обсяги залучених коштів. Для оцінки змін, які відбуваються внаслідок територіального розподілу банків, необхідні подальші дослідження особливостей формування ресурсної бази через депозити по регіонах України для визначення можливих точок зростання сучасних виробничих потужностей.

Метою статті є виявлення впливу макроекономічних факторів, зокрема, обсягів наданих кредитів фізичним особам, середньомісячної заробітної плати працівників, обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на обсяги залучених депозитів фізичних осіб для визначення потенційної можливості розвивати виробництва Індустрії 4.0 у регіональному розрізі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення мети застосовано економіко-математичні моделі для встановлення залежностей між визначеними показниками, які дотично пов'язані із оцінкою потенційних фінансових можливостей для розвитку Індустрії 4.0. У банківській сфері, як і в економічній діяльності застосування різноманітних моделей є доцільним і широко вживаним. До таких економіко-математичних моделей можна віднести статичні, балансові та моделі оптимізації. Результати банківської діяльності залежать від значної кількості, зокрема, макроекономічних факторів, які, як правило, в комплексі можуть дати оцінку рівню та характеру досліджуваного явища.

У межах даного дослідження застосовується статистичний метод, який дає змогу виміряти зв'язки між обраними випадковими величинами X та Y . Можливість оцінки взаємозв'язку двох або більше величин, при якому зміни однієї або декількох змінних величин призводять до зміни факторної належить до кореляційної.

Визначення практичної значимості побудованої моделі відбувається через якісну оцінку значень щільності зв'язку між показниками на основі шкали Чеддока (табл. 1) [13, с. 309].

Таблиця 1

Шкала Чеддока

Рівень щільності зв'язку	0,1 – 0,3	0,3 – 0,5	0,5 – 0,7	0,7 – 0,9	0,9 – 0,99
Характеристика зв'язку	Слабкий	Помірний	Помітний	Високий	Дуже високий

Джерело: побудовано на основі [13, с. 332]

З табл. 1 видно, що чим більше показник наближений до 1, тим зв'язок між показниками тісніший. Додатній коефіцієнт кореляції свідчить про прямолінійний зв'язок між ознаками, а від'ємний – про зворотній.

Серед факторів, котрі можуть впливати на обсяги депозитів фізичних осіб обрано наступні: обсяги кредитів, надані фізичним особам, середня заробітна плата працівників за місяць та обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг).

Для проведення кореляційного аналізу сформовано вихідну базу даних, яка є сукупністю статистичних показників результатів діяльності банків України у регіональному розрізі з виділенням областей з більшим розвитком виробництв Індустрії 4.0 в порівнянні з протилежним невисоким рівнем станом на початок 2022 року (табл. 2). Для виділення регіонів з найбільшою зацікавленістю Індустрією 4.0 використано пошуковий ресурс Google Trends [14]. Запит здійснювався англійською мовою Industry 4.0. Регіони з найвищою зацікавленістю виділені курсивом.

Таблиця 2

Вихідна таблиця результатів фінансово-економічно діяльності в регіональному вимірі областей з різним рівнем розвитку Індустрії 4.0

Регіони	Депозити фізичних осіб, млн. грн	Кредити, надані фізичним особам, млн. грн	Середня заробітна плата працівників за місяць, грн	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн.грн
	Y	X_1	X_2	X_3
Вінницька	25423	11410	12555	8230,3
Волинська	15268	9783	11735	4013,4
<i>Дніпропетровська</i>	<i>121665</i>	<i>59616</i>	<i>14479</i>	<i>57556,0</i>
Донецька	38139	11730	15480	36128,7
Житомирська	17543	7122	12123	4885,6
Закарпатська	11727	5930	12115	2632,9
<i>Запорізька</i>	<i>46795</i>	<i>25436</i>	<i>14510</i>	<i>33431,3</i>
Івано-Франківська	20034	10261	11827	10080,5
<i>Київська, м. Київ</i>	<i>757797</i>	<i>663275</i>	<i>15152</i>	<i>12741,2</i>



Регіони	Депозити фізичних осіб, млн. грн	Кредити, надані фізичним особам, млн. грн	Середня заробітна плата працівників за місяць, грн	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн.грн
	Y	X_1	X_2	X_3
Кіровоградська	16522	7980	11658	4453,9
Луганська	10426	2250	12266	2484,9
Львівська	71974	38160	12936	13034,6
Миколаївська	20345	20360	14382	11749,3
Одеська	83420	39684	12960	8274,2
Полтавська	34567	14349	13412	25691,1
Рівненська	15060	6478	13358	6431,0
Сумська	18616	8744	12119	5698,5
Тернопільська	13771	7113	11455	2463,2
Харківська	76097	51541	12510	22167,7
Херсонська	16784	10483	11778	3725,5
Хмельницька	20805	10924	12352	7136,2
Черкаська	22453	11145	12311	8463,7
Чернівецька	9355	3842	11326	2306,3
Чернігівська	19208	6427	11853	3421,0

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики та Національного банку України станом на 01.01.2022 р. [15,16]

Як видно з табл.2, виділені індустріальні регіони мають найвищі рівні депозитів, як і високий рівень кредитів, високу середню заробітну плату і високий рівень реалізованої промислової продукції. На рис.1 подано розподіл по регіонах обсягу депозитів і середньомісячної заробітної плати.

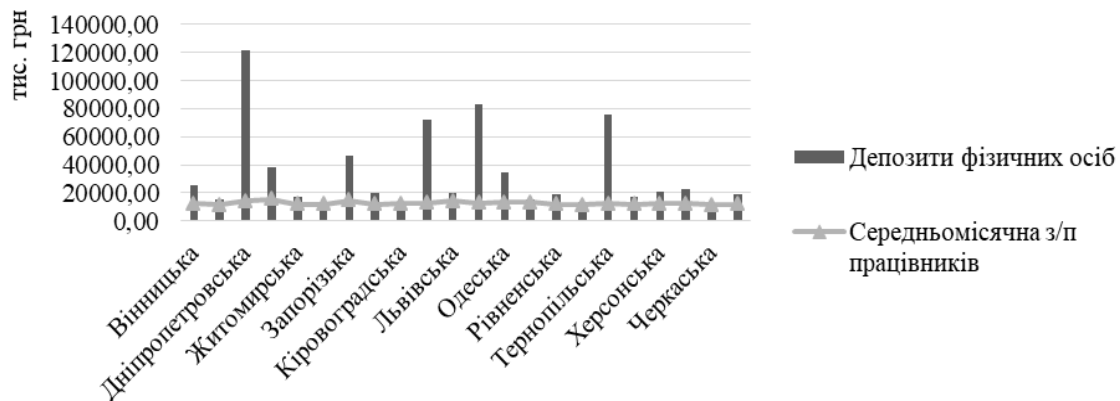


Рис. 1 Розподіл по регіонах депозитів фізичних осіб і середньомісячної заробітної плати на початок 2022 року

Джерело: побудовано авторами

Як видно з рис.1, середньомісячна заробітна плата має низький рівень коливань, між тим обсяг депозитів суттєво відрізняється по регіонах, найвищий він серед виділених індустріальних регіонів у Дніпропетровській і Запорізькій областях, що може потребувати додаткового дослідження.

Додатково побудовано розподіл залучених депозитів у регіональному вимірі і середньомісячної заробітної плати (рис.2).

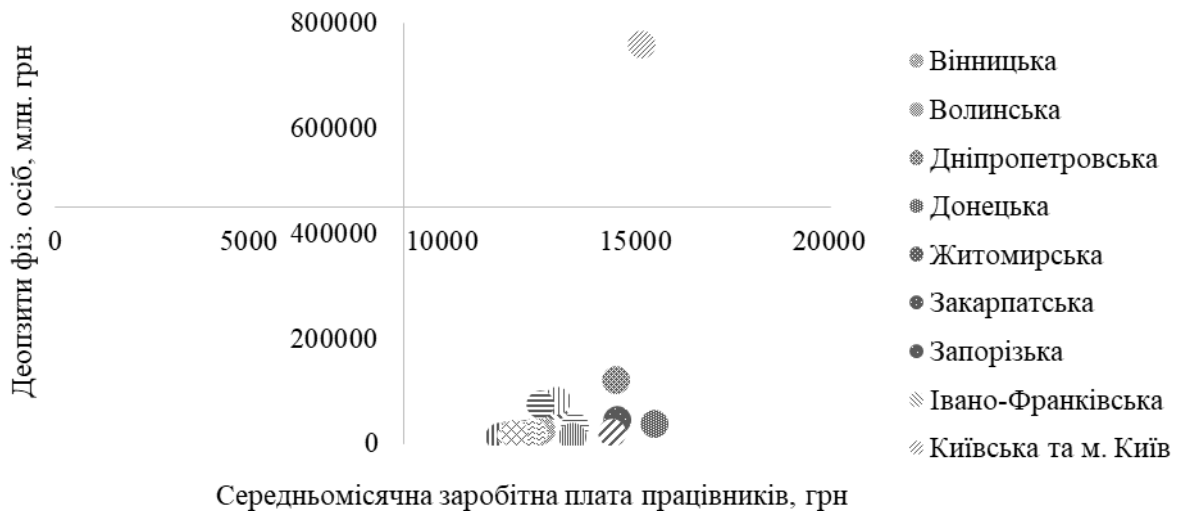


Рис.2. Розподіл депозитів фізичних осіб і середньомісячної заробітної плати по регіонах України на початок 2022 року

Джерело: побудовано авторами

Як видно з рис.2, на ньому виділяється Київ та Київська область, вона у квадранті з найвищою середньомісячною заробітною платою і обсягами депозитів, всі інші області дуже скупчено знаходяться у квадраті високої заробітної плати і низьких депозитів, що свідчить про необхідність формування додаткових заходів для розвитку депозитних програм для залучення коштів не тільки від заробленої плати, але і заощаджень. Крім того, відповідно до розподілу не виділяються індустріальні регіони.

На основі даних, наведених у табл. 2, побудовано кореляційну матрицю із встановленням рівня зв'язку між показниками [17]. Результати розрахунків, що отримані з використанням програмного продукту Microsoft Office Excel 2016, представлені у табл. 3.

Таблиця 3
Матриця коефіцієнтів кореляції між деякими показниками результатів фінансово-економічно діяльності в регіональному вимірі

Показники	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1,000	-	-	-
X ₁	0,997	1,000	-	-
X ₂	0,499	0,465	1,000	-
X ₃	0,146	0,084	0,719	1,000

Джерело: сформовано авторами

Як видно з табл.3, відповідно до табл.1 зі шкалою Чеддока рівень зв'язку між показниками є різний, від слабкого до дуже високого.



Встановлення тісноти зв'язку між компонентами відбувалось через порівняння отриманих та представлених у матриці коефіцієнтів (табл. 3) та значень, що наведені у шкалі Чеддока (табл. 1).

Результати розрахунків дозволяють визначити наступне: по-перше, між досліджуваною функцією Y – обсяги депозитів фізичних осіб та змінною X_1 – обсяги кредитів, наданих фізичним особам, спостерігається дуже високий прямолінійний зв'язок (0,997), що свідчить про те, що задіяні різні кредитні програми для населення, тому необхідно визначити, чи будуть спрямовувати залучені кошти на розвиток промисловості; по-друге, між обсягами депозитів фізичних осіб (Y) та середньою заробітною платою працівників за місяць (X_2) існує помірний прямолінійний зв'язок (0,499), що було наочно видно на рис.1, отже, джерелом депозитів є не тільки заробітна плата; по-третє, з наведених у табл. 2 даних можна побачити, що між обсягами депозитів фізичних осіб (Y) та обсягами реалізованої промислової продукції (X_3) наявний слабкий зв'язок (0,146), що може підтверджувати дотично те, що залучені фінансові ресурси навряд чи спрямовуються у розвиток промисловості.

За сучасних умов невизначеності та нестійкої економіки важливим для банківських установ є прогнозування змін зовнішнього середовища. Відтак, банку, що здійснює депозитне обслуговування, варто враховувати зміни факторів, які чинять вплив на результати його діяльності. Враховуючи найвищий рівень зв'язку між депозитами та кредитами фізичним особам, з використанням графіку надано відповідні співвідношення відповідні співвідношення між Y та X_1 (рис. 2.) із зображенням на ньому побудованої лінії тренду, розрахованого рівняння лінії тренду та коефіцієнту детермінації R^2 , що використовується для попередньої оцінки якості моделі і показує, наскільки вона точна.

Відповідно до рис. 2, рівняння лінії тренду має такий вигляд: $y = 0,8787 X_1 - 11\,553$, коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,9931 та пояснює, яка частина варіації Y обумовлена варіацією X_1 . Отже, дана модель на 99% пояснює зміну обсягів залучених депозитів від зміни обсягів наданих кредитів фізичним особам, отже, низька ймовірність використання залучених коштів на фінансування розвитку промисловості Індустрії 4.0 при збереженні таких тенденцій, що є негативним фактором для технічного переозброєння і розвитку сучасних технологій.

На основі рівнянь ліній трендів, зображених на рис. 3, прогнозовано зміну депозитів фізичних осіб (Y) при зменшенні обсягів кредитів, що надані фізичним особам (X_1) (табл. 4) для регіонів Індустрії 4.0 (табл.1).

Як видно з табл. 4 від'ємні прогнози у Сумській та Чернігівській області, де депозити фізичних осіб нижчі за середні. Прогнозування відбувалось через пошук впливу на зміни обсягів депозитів фізичних осіб від прогнозованого обсягу кредитів, наданих фізичним особам, за умови, що прогнозовані обсяги кредитів будуть зменшені на 3000 млн. грн. Такий обсяг є умовним та обрани на основі аналізу динаміки обсягів кредитів за останні найбільш економічно нестабільні періоди.

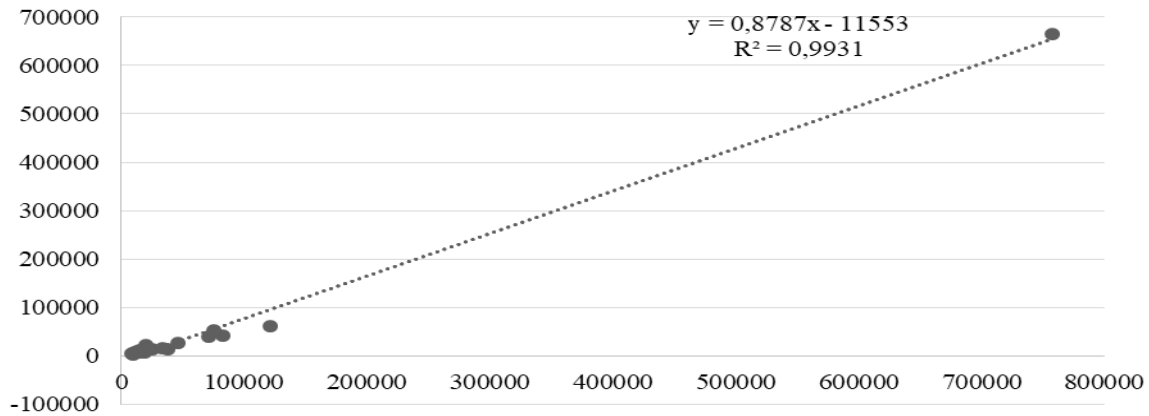


Рис. 3. Співвідношення зміни обсягів депозитів фізичних осіб від обсягів кредитів, що надані фізичним особам

Джерело : власні розрахунки

Таблиця 4

Результати прогнозування зміни обсягів депозитів фізичних осіб від прогнозованого обсягу кредитів, наданих фізичним особам, для виділених регіонів Індустрії 4.0

Області	Депозити фізичних осіб, млн. грн	Прогнозований обсяг, млн. грн	Відхилення, млн. грн	Кредити, надані фізичним особам, млн. грн	Прогнозований обсяг, млн. грн	Відхилення, млн. грн
	Y	Y*		X1	X*	
Дніпропетровська	121665,00	38195,48	-83469,52	59616,00	56616,00	-3000,00
Київ і Київська	757797,00	568630,64	189166,36	663275,00	660275,00	-3000,00
Львівська	71974,00	19342,09	-52631,91	38160,00	35160,00	-3000,00
Одеська	83420,00	20681,23	-62738,77	39684,00	36684,00	-3000,00
Сумська	18616,00	-6505,75	-25121,75	8744,00	5744,00	-3000,00
Харківська	76097,00	31099,98	-44997,02	51541,00	48541,00	-3000,00
Чернігівська	19208,00	-8541,70	-27749,70	6427,00	3427,00	-3000,00
Середнє значення по області з урахуванням всіх областей	62658,08	24035,92	-38622,16	43501,79	40501,79	-3000,00

Джерело: власні розрахунки

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отримані результати дослідження свідчать про прямий зв'язок між обсягами депозитів фізичних осіб та величиною середньомісячної заробітної плати, а тому можна стверджувати, що зі зростанням заробітної плати працівників на території України, буде зростати попит на депозитні послуги банків та, відповідно, збільшуватимуться обсяги вкладень, що сприятиме формуванню сталого інвестиційного потенціалу усієї банківської системи, зокрема, для розвитку індустріальних регіонів.



Незважаючи на те, що середньомісячна заробітна плата має низький рівень коливань, між тим обсяг депозитів суттєво відрізняється по регіонах.

Рахуючи, що є в деяких регіонах потенційного розвитку Індустрії 4.0 відзначаються найвищі обсяги депозитів, а в інших низькі, це потребує додаткового дослідження. Те, що обсяги депозитів практично не корелюють з обсягом реалізації промислової продукції, це не є гарною передумовою для можливої фінансової підтримки розвитку технологій Індустрії 4.0 через депозитну базу банків.

Подальші дослідження в межах нового Економічного фронту [18] напрямів активізації розвитку технологій Індустрії 4.0 будуть спрямовані на аналітичний пошук джерел і механізмів забезпечення цього процесу.

Список використаних джерел

1. Облікова ставка НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>
2. Річний звіт НБУ 2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richniy-zvit-natsionalnogo-banku-za-2021-rik-klyuchovi-markeri-zmin-u-ekonomitsi-ta-finansoviy-sistemi-vprodovj-roku>
3. НБУ про фінансовий стан банківської системи ід час війни. URL: <https://finbalance.com.ua/news/bankivska-sistema-ukrani-popri-viynu-zumila-zbilshiti-depozitniy-i-kreditniy-portfel>
4. Мулик Т. О. Аналіз депозитних операцій банків: стан, проблеми та шляхи вдосконалення .*Modern Economics*. Миколаїв. 2021.№28. С. 75-84.
5. Квасницька Р. С., Антонюк О. В. Сучасний інструментарій реалізації депозитної політики банків України. *Інтеграція освіти, науки та бізнесу в сучасному середовищі*: тези доп. ІІ Міжнародної наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 4-5 лютого 2021 р.). Дніпро, 2021. С. 436-438.
6. Афонікова А. П. Облік та аналіз депозитних операцій банку: автореф. дип. роб. на здобуття освітн. ступеня «магістр»: спец. 071 «Облік і оподаткування» .ЧНУ ім. Петра Могили. Миколаїв, 2020. 13 с.
7. Клімова А. О. Депозитні операції банків України *Науковий вісник ТДАУ ім. Дмитра Моторного*. 2019. №166. С. 165-170.
8. Тисячна Ю. С. Формування депозитної стратегії банку з урахуванням стадії розвитку депозитних продуктів .*Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія і практика*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро. 2021. С. 60-64.
9. Шевалдіна В. Г. Вплив макроекономічних факторів на формування депозитів населення України. . *Бізнес Інформ*. Харків. 2014. №1. С. 286 – 291.
10. Yakubu I. N., Abokor A.H. Factors deterring bank deposit growth in Turkey: an empirical analysis . *Rijagiri Management Journal*. 2020. №14. P. 121-132.
11. Rose J. A., Spiegel M. M. Why have negative nominal interest rates had such a small effect on bank performance? Cross country evidence . *European Economic Review*. 2020. URL:<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0014292120300349>
12. Внукова Н. М., Цеберман М.В.. Визначення пріоритетності критеріїв вибору банку для прийняття рішення про відкриття депозитного рахунку .*Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2012. Т. 2. №. 13. С. 3-9.
13. Опря А. Т., Дорогань-Писаренко Л. О., Єгорова О. В., Кононенко Ж. А. Статистика: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури. 2014. 536 с.
14. Google Trends – руководство как пользоваться. URL: <https://livepage.pro/knowledge-base/google-trends.html>
15. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>
17. Хохлов В. Факторно-кореляційний аналіз депозитів домашніх господарств у кризовий період .*Вісник НБУ*. 2011. № 7. С. 33 – 37.
18. Clusters_4_Ukraine. Економічний фронт. Дайджест № 1. URL: <file:///C:/Users/Tan%C3%A1r/Downloads/I4U%20Economic%20front%20Digest%201.pdf>

References

1. Oblikova stavka NBU. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>
2. Richnij zvit NBU 2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richnij-zvit-natsionalnogo-banku-za-2021-rik-klyuchovi-markeri-zmin-u-ekonomitsi-ta-finansoviy-sistemi-vprodovj-roku>
3. NBU pro finansovij stan bankivs'koï sistemi id chas vijni. URL: <https://finbalance.com.ua/news/bankivska-sistema-ukrani-popri-viynu-zumila-zbilshiti-depozitniy-i-kreditniy-portfel>
4. Mulik T. O. Analiz depozitnih operacij bankiv: stan, problemi ta shljahi vdoskonalennja .Modern Economics. Mikolaïv. 2021.№28. S. 75-84.
5. Kvasnic'ka R. S., Antonjuk O. V. Suchasnij instrumentarij realizacii depozitnoi politiki bankiv Ukraïni. Integracija osviti, nauki ta biznesu v suchasnomu seredovicshi: tezi dop. II Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf. (m. Dnipro, 4-5 ljutogo 2021 r.). Dnipro, 2021. S. 436-438.
6. Afonikova A. P. Oblik ta analiz depozitnih operacij banku: avtoref. dip. rob. na zdobuttja osvith. stupenja «magistr»: spec. 071 «Oblik i opodatkuвання». ChNU im. Petra Mogili. Mikolaïv, 2020. 13 s.
7. Klimova A. O. Depozitni operacii bankiv Ukraïni Naukovij visnik TDAU im. Dmitra Motornogo. 2019. №166. S. 165-170.
8. Tisjachna Ju. S. Formuvannja depozitnoi strategii banku z urahuvannjam stadii rozvitku depozitnih produktiv .Suchasni problemi upravlinnja pidpriemstvami: teorija i praktika: materiali mizhnar. nauk.-prakt. konf. Dnipro. 2021. S. 60-64.
9. Shevaldina V. G. Vpliv makroekonomichnih faktoriv na formuvannja depozitiv naselennja Ukraïni. . Biznes Inform. Harkiv. 2014. №1. S. 286 – 291.
10. Yakubu I. N., Abokor A.H. Factors deterring bank deposit growth in Turkey: an empirical analysis . Rijagiri Management Journal. 2020. №14. P. 121-132.
11. Rose J. A., Spiegel M. M. Why have negative nominal interest rates had such a small effect on bank performance? Cross country evidence . European Economic Review. 2020. URL:<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0014292120300349>
12. Vnukova N. M., Ceberman M.V.. Vznachennja prioritetnosti kriteriïv vïboru banku dlja prijnattja rishennja pro vidkrittja depozitnogo rahunku .Financial and credit activity problems of theory and practice. 2012. T. 2. №. 13. S. 3-9.
13. Oprja A. T., Dorogan'-Pisarenko L. O., Egorova O. V., Kononenko Zh. A. Statistika: navchal'nij posibnik. K. : Centr uchbovoi literaturi. 2014. 536 s.
14. Google Trends – rukovodstvo kak pol'zovat'sja. URL: <https://livepage.pro/knowledge-base/google-trends.html>
15. Oficijnij sajt Derzhavnoi sluzhbi statistiki. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Oficijnij sajt Nacional'nogo Banku Ukraïni. URL.: <https://bank.gov.ua/>
17. Hohlov V. Faktorno-koreljacijnij analiz depozitiv domashnih gospodarstv u krizovij period .Visnik NBU. 2011. № 7. S. 33 – 37.
18. Clusters_4_Ukraine. Ekonomichnij front. Dajdzhest № 1. URL: <file:///C:/Users/Tan%C3%A1r/Downloads/I4U%20Economic%20front%20Digest%201.pdf>

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-182-190>
UDC 338.2

Tímea MAKSZIM GYÖRGYNÉ NAGY
adjunktus, Gazdálkodástudományi Intézet,
Nyíregyházi Egyetem, Nyíregyháza, Magyarország

Beatrix VARGA
adjunktus, Gazdaságtudományi és Módszertani Intézet,
Gazdaságtudományi Kar, Miskolci Egyetem,
Miskolc, Magyarország

AZ ÁLLAMADÓSSÁG ELEMZÉSE HOSSZÚ IDŐSOROK ALAPJÁN, TRENDEK ÉS ELŐREJELZÉSEK

Анотація. Розмір та вплив державного боргу на економічні та соціальні процеси є дуже актуальним питанням сьогодні. Криза, викликана епідемією коронавірусу, спричинила значне зростання державного боргу не лише в Угорщині, а й у всьому світі. Можна сказати, що центральним питанням економічної політики сьогодні є те, як вийти з цієї ситуації, які інструменти потрібні, щоб на справедливій основі повернутися хоча б до докризового рівня державного боргу. Мета нашого дослідження – проаналізувати державний борг як частку від ВВП Угорщини на основі довгих часових рядів, встановити тенденції та зробити прогноз. Частка державного боргу від ВВП є одним із найважливіших показників макроекономіки. Це обґрунтовується не лише його роллю в аналізі економічних процесів (ризик, економічне зростання, інвестиції, ринки грошей та капіталу), а й його конституційно-фінансово-правовою оцінкою. Показник співвідношення державного боргу до ВВП є важливим показником довгострокової стійкості економічних процесів в державі. Актуальність аналізу державного боргу на основі аналітичних трендів посилюється економічним шоком, спричиненим епідемією COVID, яка була непередбачуваним чинником, а сформована епідемією ситуація суттєво відхиляється від стійких тенденцій економічних процесів, характерних для попередніх років. Для дослідження використані вторинні дані, які були оцінені за допомогою трендового аналізу. Статистичне вирівнювання часового ряду державного боргу як частки від ВВП було перевірено на статистично прийнятному рівні за допомогою квадратичного поліноміального тренда. Виконано моделювання за допомогою лінійних і логарифмічних трендових функцій, в обох випадках отримано менш сприятливу відповідність функції, ніж у випадку експоненціального тренду. Отриманий короткостроковий прогноз свідчить про поступове зниження показника державного боргу, що підтверджується експертними висновками.

Ключові слова: державний борг, тренд, прогноз.

JEL Classification: H63, H69.

Absztrakt. Az államadósság mértéke, hatása a gazdasági, társadalmi folyamatokra napjaink igen aktuális témája. A koronavírus járvány okozta krízis nemcsak hazánkban, hanem szerte a világon az államadósság jelentős növekedését idézte elő. Kijelenthetjük, hogy napjainkra a gazdaságpolitika központi témája, hogy hogyan lehet ebből a helyzetből kilábalni, milyen eszközök szükségesek ahhoz, hogy méltányos keretek mentén lehessen visszatérni legalább a válság előtti államadósság szintre. Kutatásunk célja a magyar GDP arányos államadósság hosszú idősorok alapján történő elemzése, trendek felállítása, előrejelzés készítése. A GDP arányos államadósság a makrogazdaság egyik legfontosabb mutatószáma. Ezt nemcsak a közgazdasági folyamatok elemzéseiben (kockázat, gazdasági növekedés, befektetések, pénz- és tőkepiac) betöltött szerepe, hanem alkotmány- és pénzügyi jogi megítélése is indokolja. A ráta időbeli vizsgálata fontos jelzője a gazdasági folyamatok hosszú távú fenntarthatóságának. Az államadósság analitikus trendek alapján történő elemzésének aktualitását tovább erősíti a COVID járvány okozta gazdasági sokk, mely előre nem jelezhető tényező, és a járvány teremtette helyzet jelentősen eltérítette a gazdasági folyamatok előző évekre jellemző

tartós irányzatait. Elemzéseinkhez szekunder adatokat használtunk fel, melyeket az analitikus trendszámítás módszerével értékeltünk. A GDP arányos államadósság idősorának statisztikai kiegyenlítését másodfokú polinomiális trend segítségével sikerült statisztikailag elfogadható szinten igazolnunk. A modellezést elvégeztük lineáris és logaritmusos trendfüggvények segítségével is, mindkét esetben kedvezőtlenebb függvényillesztést kaptunk, mint exponenciális trend esetén. Rövid távú előrejelzésünk az államadósság ráta fokozatosan csökkenő ütemét mutatja, amit szakértői vélemények is alátámasztanak.

Kulcsszavak: államadósság, trend, előrejelzés

Abstract. *The size and impact of public debt on economic and social processes is a very relevant issue today. The crisis caused by the coronavirus epidemic has caused a significant increase in public debt not only in Hungary, but also in the whole world. It can be said that the central issue of economic policy today is how to get out of this situation, what tools are needed to return at least to the pre-crisis level of public debt on a fair basis. The purpose of our research is to analyze public debt as a share of GDP in Hungary based on long time series, establish trends and make a forecast. The share of public debt in GDP is one of the most important macroeconomic indicators. This is justified not only by its role in the analysis of economic processes (risk, economic growth, investments, money and capital markets), but also by its constitutional-financial-legal assessment. The ratio of public debt to GDP is an important indicator for the long-term stability of economic processes in the state. The relevance of the analysis of public debt based on analytical trends is enhanced by the economic shock caused by the COVID epidemic, which was an unpredictable factor, and the situation formed by the epidemic deviates significantly from the stable trends of economic processes in previous years. For the study, secondary data were used, which were evaluated using trend analysis. Statistical smoothing of the time series of public debt as a share of GDP was tested at a statistically acceptable level using a quadratic polynomial trend. Modeling was performed using linear and logarithmic trend functions, in both cases a less favorable fit of the function was obtained than in the case of an exponential trend. The obtained short-term forecast indicates a gradual decrease in the state debt indicator, which is confirmed by expert conclusions.*

Keywords: public debt, trend, forecast.

A probléma felvetése általánosságban. A gazdasági helyzet releváns megítéléséhez több mutatószám együttes vizsgálata szükséges. Ezek közül az egyik az államadósság, amely már önmagában is egyszerre számos gazdasági folyamatot (gazdasági növekedés, kamatszint, költségvetési hiány) tükröz. Az államadósság időbeli vizsgálata azért is fontos, mert jelzi, hogy a gazdasági folyamatok hosszú távon fenntarthatók-e, vagy sem. A GDP-arányos államadósság trendszerű növekedése azt jelenti, hogy eladósodási pályán halad a gazdaság, a gazdaság növekedését részben a túlzott mértékű hitelfelvétel finanszírozza. Ezzel szemben a stabil vagy csökkenő államadósság/GDP arány általában a folyamatok fenntarthatóságát jelzi, ahol a költségvetési hiány nagysága összhangban van a gazdaság teljesítőképességével és a reálkamatszinttel. (Czeti-Hoffmann, 2006)

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. Jelen kutatásban megfogalmazott gondolatok kifejtése során használt alapvető fogalmak azonos értelmezése érdekében elengedhetetlen a konceptualizálás, vagyis a kulcsszavak – a témában releváns szerzők alapján történő – pontos, szabatos definiálása.

„Az államadósság egyszerre szól a múlttól és a jövőről. Az államadósság egyfelől megfelel a múltban felhalmozott államháztartási hiány kumulált összegének. Másfelől viszont úgy is lehet definiálni, mint az állam jövőben rögzített kötelezettségeinek a jelenértékét.” (Czeti-Hoffmann, 2006, 8. old.) Az államadósság fogalmát



értelmezhetjük úgy is, mint az államháztartás alrendszerei hitelviszonyon alapuló tartozásainak összessége. Kimutatása alrendszerként történik. (Botos-Schlett, 2008, 177. old) Egy ország eladósodottságára az államháztartás alrendszereinek adóssága mellett több tényező, így például a lakosság, valamint a vállalatok eladósodottsága is jelentős hatást gyakorol. Pénzügyi jogi szempontból az államadósság minden olyan állam által vállalt, hitelviszonyon alapuló fizetési kötelezettség, amely az államháztartás valamelyik (központi vagy önkormányzati) alrendszerét terheli. Az államadósság, az az összeg, amelyet az állam a pénz- és tőkepiacon vesz fel pénzügyi szükségletei fedezésére. Jogi kötelezettségvállalás a kormány részéről, amelyben meghatározott ütemezés szerint kamatokat és törlesztéseket fizet a hitelezőnek. A konszolidált államadósság az államháztartás központi és önkormányzati alrendszerének, valamint a kormányzati szektorba sorolt egyéb szervezeteknek az egymással szembeni kötelezettségek kiszűrésével számított adóssága. (Gáva-Smuk-Téglási, 2021) Letisztított államadósság mutató, amely a központi és önkormányzati alrendszerek közötti pénzmozgások miatti halmazódásokat szűri ki.

Az államadósság-kezelés jogi alapját több jogforrás adja, melyek közül kiemelkedő Magyarország Alaptörvénye, Magyarország gazdasági stabilitásáról szóló 2011. évi CXCV. törvény (Stabilitási tv.), az államháztartásról szóló 2011. évi CXCV. törvény (Áht.), az adott évre vonatkozó költségvetési törvények és a tőkepiacról szóló 2001. évi CXX. törvény (Tőkepiaci tv.). E jogforrások egyrészt meghatározzák az államadósság fogalmát, illetve keletkezésének és finanszírozásának szabályait, másrészt e tevékenység végzésére jogosult és egyben köteles közigazgatási és szervezeti szereplőket szabályozzák. Tanulmányunkban előbbi három területtel, azaz az államadósság fogalmi, keletkezési és szabályozási kereteivel szeretnénk foglalkozni. Az államadóssági jogviszony fő jellemzője, hogy az állam adósi pozícióban van, a hitelező pedig lehet belföldi vagy külföldi természetes, illetve jogi személy, külföldi állam, esetleg nemzetközi szervezet. Az adósság keletkeztető ügyletek típusait, azaz a hiány fedezésének formáit a Stabilitási tv. 3.§-a szabályozza, melyek közül a teljesség igénye nélkül az alábbiakat emeljük ki: hitel, kölcsön felvétele; hitelviszonyt megtestesítő értékpapír forgalomba hozatala (pl. kötvénykibocsátás); váltó kibocsátása; pénzügyi lízing stb.

A hitel felvétele előny, mert az állam rögtön pénzhez jut, és a kormány programjának teljesítéséhez, beruházások létesítéséhez fedezetet szerez. Felvételére akkor kerül sor, ha az adók és más közbevételek az állami költségvetés, esetleg az önkormányzatok költségvetéseinek kiadásait nem fedezik, és az adóbevételek tovább nem növelhetők. Nem vehet fel hitelt az állam a Magyar Nemzeti Banktól, mivel annak inflációgerjesztő hatása lenne, ugyanis nem piaci kamatokon jutna hozzá. A hiány fedezése történhet állampapír kibocsátással is, ilyenkor magányszemélyektől kap hitelt az állam. Ide vonatkozóan érdemes még megjegyezni, hogy az állam és a hitelezők számára más jelentéssel bír az „optimális” adósság. A beruházók számára csődeseményt elkerülő, de magas profitabilitást eredményező adósság, míg a nemzetgazdaság számára a hosszú távú növekedés elősegítése az elsődleges. Tehát kijelenthetjük, hogy a nemzetgazdaság számára az optimális adósságszint kérdése azt mutatja meg, hogy a gazdaság egyre gyorsabb fejlődése érdekében az adósság emelése, vagy épp annak csökkentése segítségével tudjuk elérni a kielégítőbb állapotot. (Barcza, 2015) Közgazdasági szempontból alapvetően az országnak a hazai devizában ésszerű eladósodnia, mivel a külföldi deviza több veszélyt is rejthet

magában. Ennek okaként sok, az adott ország által nem teljesen irányítható, de a gazdaságot befolyásoló tényező keletkezik, amely hatással lesz a nemzetgazdaságra. Az egyik ilyen az árfolyamkockázat. Veszélye abból ered, hogy a devizában való árfolyam változás módosítja a hazai valutában kifejezett adósság értékét. Nyilvánvalóan abban az országban, ahol nagyobb mennyiségben van felhalmozva devizaadósság, ott az árfolyam módosulások is nagyobb mértékben mutatkoznak meg. A legnagyobb kockázatot ez a fejlődő országokban jelenti, mivel a beruházók legtöbbször csakis devizában hajlandóak befektetni. Emellett a belső piacok is elmaradottak, ebből következik, hogy ezek az országok sérülékenyebbek és az álamcsőd veszélye is jobban fenyegetheti őket. Továbbá kamatkockázat is súlyosbíthatja egy adott ország eladósodását. A költségvetési kamatkiadásokat változó kamatozás esetén a kamat meghatározás, illetve a lejárat refinanszírozása befolyásolhatja. A kamatkockázat kisebb mértékben jelentkezik hosszabb futamidő esetén, valamint fix kamatozású hitelnél. (Mohai, 2018) Összességében megállapítható, hogy az adósság vizsgálatakor nem a deviza-valuta összetételnek van fő szerepe, hiszen a teljes külföldi tartozás mértéke jobban megmutatja a kiszolgáltatottságot, illetve a refinanszírozási kockázatot is. A valuta és a deviza adósságot együttesen kell számolni annak függvényében, hogy ebből mennyi található hazai, illetve külföldi kézben. Ez azért lényeges, mert amíg a deviza adósság árfolyam és megújítási kockázatot jelent, addig a külföldi valutavásárlások illékonyak, kamat és refinanszírozási kockázatot is hordoznak magukban. Az eddig leírtak alapján is jól látszik, hogy az adósságszerkezet előnyös megvalósítása nem egyszerű feladat, mivel minden adósságelemnek különböző szerepe van az adósság alakulásában. (Portfolio, 2012)

A konceptualizálás szempontjából fontos tisztázni az adósságszolgálatot, amely az adott időszakra vonatkozó hiteltörlesztést, kamatfizetést jelenti. (Avar et al, 1988) Ebben az esetben, ha egy állam a fennálló adósságát már csak újabb hitel felvételével tudja törleszteni, akkor már adósságcsapdáról vagy adósságválságról beszélünk. Lehetőség van adósságátütemezésre is, mely során a hitelt nyújtó, és a hitelt felvevő között szerződésen alapuló megegyezés jön létre, az addig fennálló törlesztési kötelezettség módosítására, az adós pénzügyi helyzetének segítése érdekében. Erre legtöbbször akkor kerül sor, ha az adott állam fizetésképtelen lesz, vagy csődöt jelent. (Benninghofen, 2014.)

Az államadósság fontosságát jelzi, hogy szabályozása bekerült Magyarország Alaptörvényébe. Az Alaptörvény 36. cikk 4-6. bekezdése értelmében: Az államadósság nem lehet több mint a GDP 50%-a. Mindaddig, amíg több, nem lehet az államadósságot növelő éves költségvetési törvényt elfogadni, mentesítési záradék a különleges jogrend, illetve a nemzetgazdaság jelentős és tartós visszaesése. Az államadósság szabály alaptörvényi értelmezése szempontjából ki kell emelni, hogy a 36. cikk 4. bekezdésében szereplő fő szabályt feloldja ugyanezen cikk 5. bekezdése azzal, hogy 50%-ot meghaladó GDP-arányos államadósság esetén csökkenő ütemű államadósság ráta tervezését írja elő az adott évi költségvetési törvény számára. A 36. cikk 6. bekezdése két esetet tartalmaz, amely teljes feloldást jelent az előbbi két (36. cikk 4-5 bekezdés) szabály alól: Az egyik a különleges jogrend, amelynek aktualitását a koronavírus-járvány teremtette meg, hiszen Magyarországon 2020. november 3-tól lépett életbe a koronavírus-járvány miatti veszélyhelyzet, amely 2022. június 1-ig hatályban van. A veszélyhelyzet pedig az alaptörvény értelmében a különleges jogrend



körébe tartozik. A másik a nemzetgazdaság jelentős és tartós visszaesése, melyet a reál GDP csökkenése jelez pénzügyi szempontból.

Az államadóságra vonatkozó másik hazai költségvetési szabály a stabilitási törvény adósságképlete. Az előírás a stabilitási törvény 2020. évben hatályossá vált módosítása alapján a korábbi számszerű adósságcsökkentési képlet helyett azt írja elő, hogy a GDP-arányos adósságrátának az európai uniós szabályok érvényesítése mellett évente legalább 0,1 százalékponttal csökkennie kell (Stabilitási tv., 4. § (2a)), azonban a bruttó hazai termék reálértékének csökkenése esetén életbe lép a mentesítő záradék (Stabilitási tv., 7. § (1)-(2)).

A hazai és uniós költségvetési keretrendszerben egyaránt szereplő maastrichti kritériumban megfogalmazott adósságráta, mely a legtöbb statisztika alapját adja, a következőképpen van megfogalmazva: „Az „államadósság” a „kormányzati” szektor ... év végén fennálló bruttó adóssága névértéken, azon pénzügyi eszközöknek megfelelő kötelezettségek kivételével, amelyek a „kormányzati” szektor ... tulajdonában vannak.” „Az államadósság a kormányzat kötelezettségeinek következő, ESA 95-ben meghatározott kategóriáiból áll: készpénz és betétek ..., részvényeken kívüli értékpapírok a származékos pénzügyi eszközök kivételével ... és hitelek ...” (AZ EURÓPAI UNIÓ TANÁCSA, 2009, 2. old.) Ebből adódóan az államadósságot nem csak az önkormányzatok és a központi költségvetés adóssága teszi ki, hanem az állam tulajdonába tartozó kvázi fiskális feladatokat végző intézmények adósságai is. Ezek tulajdonképpen olyan szervezetek, amelyek kormányzati funkciókat végeznek, közpénzt használnak fel működésük során, és nem vonatkoznak rájuk a költségvetési gazdálkodás szabályai. Ide tartozik például a Magyar Nemzeti Bank, a Magyar Televízió Zrt. de a Magyar Posta Zrt. is. (Vigvári, 2013) Ezen felül beszélhetünk Magyarországon a maastrichti kritériumba nem sorolt, de az államadósság kötelezettségeihez tartozó további adósságokról. Ide tartozó szervezeteknek tekinthető a Magyar Államvasutak Zrt. vagy a Budapesti Közlekedési Zrt., amelyek kvázi fiskális feladatokat látnak el, azonban az európai szabályozások szerint már nem részei az államháztartásnak. Közgazdasági szempontból viszont ide sorolásuk indokolt, hiszen megessik, hogy a költségvetés átvállalja adósságukat. (Czeti-Hoffmann, 2006) Szót kell ejtenünk a PPP-konstrukciókról (Public-Private Partnership) is, mely során az állam a magánszférát bevonja egy-egy beruházásba, valamely közfeladat ellátása érdekében. Ebben az esetben az államnak rögzített fizetési kötelezettsége van a feltételek teljesülése esetén, mivel a magánszektor nem tud a bevételeiből mindent fedezni. Ez a költség szintén a költségvetést fogja terhelni. (Czeti-Hoffmann, 2006) Végül pedig az államnak nyugdíj fizetési kötelezettsége van, ami az egyik legnehezebben kiszámítható kiadás. (Czeti-Hoffmann, 2006) Egyfelől függ a nyugdíjasok mindenkori számától, valamint az aktív lakosság lélekszámától is, akik a későbbiekben a nyugdíjas korcsoportot fogják adni.

A Magyar Nemzeti Bank szerint többféle képpen lehetséges az államadósság elemeinek értékelése: piaci érték, könyv szerinti érték és névérték szerint. Az uniós jogszabály a névértéket alkalmazza.

A cikk célja. Kutatásunk célja a magyar GDP-arányos államadósság hosszú idősorok alapján történő elemzése, trendek felállítása, előrejelzés készítése. A vizsgálati célok elérése érdekében – szakirodalom-kutatás mellett – feladatunknak tekintettük a GDP-arányos államadósság idősorának elemzését. A szekunder adatok forrásául az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK) Zrt. (2000–2021) hivatalos

közleményei szolgáltak. Az elemzések megértése szükségessé teszi a GDP-arányos államadósság mutató közgazdasági értelmezését.

GDP-arányos államadósság mutató: (Államháztartás központi alrendszerének adóssága + Önkormányzati alrendszer adóssága + Kormányzati szektorba sorolt egyéb szervek adóssága) / GDP

A gazdaság állapotát több mutatószám összesített vizsgálatával lehet megismerni. (Czeti-Hoffmann, 2006) Ha az ország adósságát, amelyet nem abszolút formában határozunk meg, valamely más gazdasági tényezőhöz viszonyítjuk, meg tudjuk állapítani az ország eladósodottságának mértékét. (Pulay et al, 2019) Államadósság esetén a viszonyítást a mindenkori GDP értéke adja. Ennek oka egyfelől a maastrichti kritériumban foglaltakban rejlik, másfelől a bruttó hazai termék – melyet szoktak „átlagos életszínvonal mutatóként” is emlegetni –, leegyszerűsítve megmutatja az adott ország lakosai által megtermelt javak értékét. Így tehát az államadósság és a GDP hányadosában kifejeződik az ország gazdasági teljesítményének és az adósságának viszonya is. (Czeti-Hoffmann, 2006) Az államadósság és a GDP arányának legfontosabb tulajdonsága mégis az, miszerint megnyilvánul benne, hogy hosszabb távon a jelen gazdasági folyamatok fenntarthatók-e vagy sem. Ha az adósságráta hosszabb időn keresztül folyamatosan emelkedik, az legtöbbször azt jelzi, hogy a gazdaság fejlődését elsősorban hitelből fedezik. Ennek következtében az eladósodás egyre nő, tehát nem fenntartható ez a folyamat. Ennek ellentéte a csökkenő vagy lényegében stabilnak mondható GDP-arányos államadósság. Utóbbi pedig azt mutatja meg, hogy a folyamatok a továbbiakban is fenntarthatónak minősülnek, hiszen az adósság, a gazdaság növekedése és a reálkamat viszonylagosan egyensúlyban van. (Czeti-Hoffmann, 2006) Ki kell azt is hangsúlyozni, hogy a gazdaság innovációjának egy-egy állapotában más adósságráta tekinthető megfelelőnek. Nyilvánvalóan az „optimális” eladósodás mértéke nem lehet nulla sem a kormány, sem a magánszektor szemszögéből nézve. Inkább az lenne a helyes megfogalmazás, hogy ideálisnak tekinthetjük az alacsony szinten tartott GDP-arányos államadósságot, mivel annak megléte egyfelől növeli a fiskális politika mozgásterét, másfelől lehetőséget ad a magánszektor forrásbevonásának. A legtöbb országban deficit, azaz költségvetési hiány áll fenn, tehát az adósság meghaladja a nominális GDP mértékét (az ország fogyasztását összeadjuk a beruházásokkal, valamint az importtal csökkentett export értékével). (Neményi, 2011)

A gazdaságpolitika irányvonalát meghatározó szereplők előrejelzések alapján hozzák meg gazdasági döntéseiket. Éppen ezért érdemes komponenseire bontani az idősort, és részletesen elemezni az egyes összetevők tendenciáit. Amennyiben egy adott idősor vonatkozásában éves adatok állnak rendelkezésre, az összetevők közül az alapirányzatot (trendet) és a véletlen hatást kell mélyebben megvizsgálni. Ha az idősor kellően hosszú, akkor lehetőség van arra, hogy előrejelzést készítsünk. Persze nagyon nagy távlatokra nem tudunk kellő biztonsággal prognózist összeállítani, de két, esetleg három évre megtehetjük egy viszonylag hosszú (15-20 elemből álló) adatsor esetén.

Kutatásunkban annak érdekében, hogy minél pontosabb előrejelzést készíthessünk – szakértői vélemények mellett –, az idősorlemzés matematikai-statisztikai módszereinek eszköztárából az analitikus trendszámítást hívtuk segítségül.

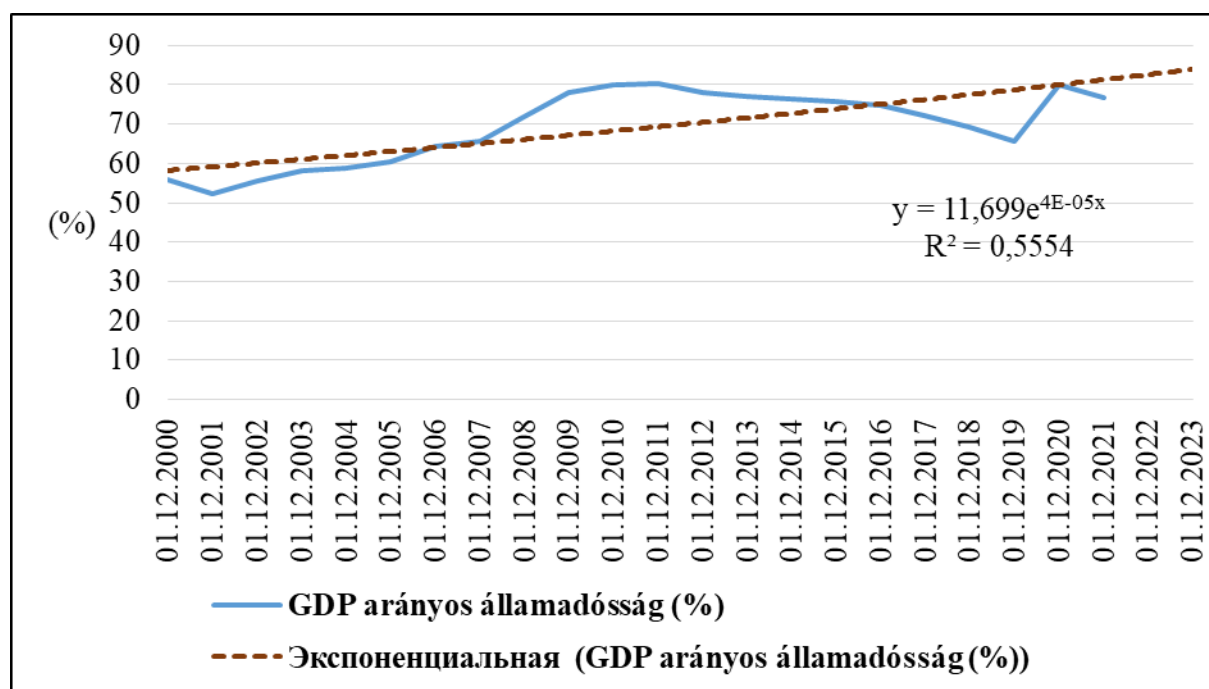
Alkalmazásának lényege abban áll, hogy az idősor tartós irányzatát valamely analitikusan meghatározott függvénytípussal fejezzük ki. Az alkalmazásra kerülő módszer a regresszió-számítás speciális esete, amikor X az időt és Y valamely időben

lejátszódó (sztochasztikus) folyamat adatait jelenti. Így az analitikus trend – a legkisebb négyzetek módszerével becsülve – az a konkrét függvény lesz, amelynek értéke (\hat{y}_i) és az ugyanazon időponthoz tartozó tényleges értékek (tapasztalati y_i) közötti eltérések négyzeteinek összege minimális. A trendfüggvények összehasonlítására a determinációs együtthatót használtuk fel. (Makszim, 2019)

A kutatási eredmények bemutatása. A GDP-arányos államadósság az elemzési időtáv 2001. évében mutatta a legalacsonyabb értéket (55,7%). Ezt követően egészen 2012-ig folyamatos növekedés jellemezte, a 2011. év végén mértéke elérte 80,3%-ot. 2012 és 2019 között ismét csökkenő pályára állt az államadósság ráta. A 2019-ben kirobbanó koronavírus járvány, mint gazdasági sokk következményeként rendkívüli módon megugrott a ráta értéke, mely a 2020. év végére ismét 80% fölé került. A rendelkezésünkre álló idősor utolsó évében, azaz a 2021. év végén 3,3%-kal csökkent az előző évhez viszonyítva.

A GDP-arányos államadósság mélyebb elemzése és előrejelzés készítése érdekében dekompozíciós modellezést végeztünk, amely – mivel éves adatok állnak rendelkezésre – alapirányzatot (trendet) és véletlen hatást tartalmaz.

A trendhatás vizsgálatát, és ez alapján az előrejelzést az analitikus trendszámítás módszerével, számos trendfüggvény illesztésével végeztük el, elsőként exponenciális trenddel. (ld. 1. ábra)

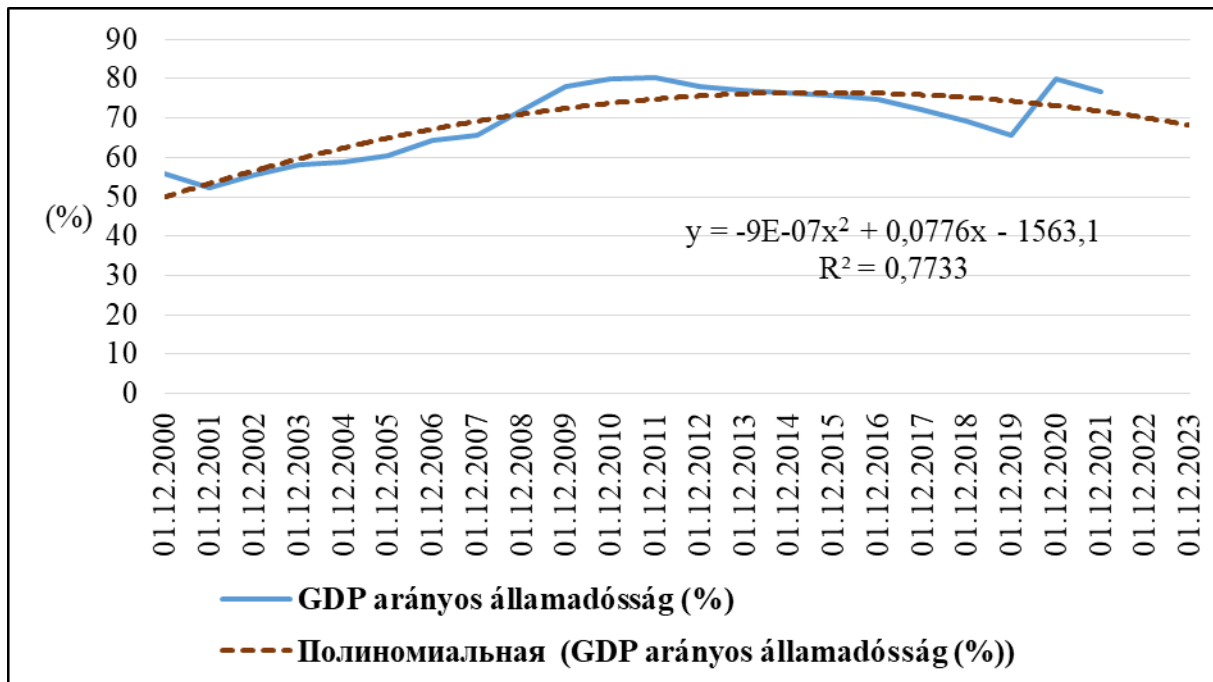


1. ábra: GDP-arányos államadósság előrejelzése exponenciális illesztéssel

Forrás: [15]

Az exponenciális trend előrejelzése alapján a GDP-arányos államadósság további mérsékelt növekedése jellemző, melynek mértéke a 2023. év végére várhatóan meghaladja a 80%-ot. Az exponenciális előrejelzést tekinthetjük egyfajta pesszimista becslésnek, melyet a világgazdasági folyamatok és a nemzetgazdasági államháztartási, költségvetési és inflációs mechanizmusok valószínűsíthetnek. A modellezést

elvégeztük lineáris és logaritmus trendfüggvények segítségével is, mindkét esetben kedvezőtlenebb függvényillesztést kaptunk, mint exponenciális trend esetén.



2. ábra: GDP-arányos államadósság exponenciális illesztéssel

Forrás: [15]

A GDP-arányos adósság értékének optimista szemléletű kiegyenlítésére végül a másodfokú polinom (ld. 2. ábra) bizonyult a legmegfelelőbbnek ($r^2=0,77$). Így a másodfokú polinom trendfüggvény előrejelzése alapján a 2023. év végén várhatóan 80% alá csökken az adósság mértéke a GDP százalékában. Az optimista becslés eléréséhez természetesen több együttes globális és hazai nemzetgazdasági folyamat optimális állapotba kerülése szükséges.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. A szakirodalom mélyreható tanulmányozása alapján megállapítottuk, hogy az államadósság fogalma rendkívül összetett, értelmezése sokféle szemléletet követel. Kutatásunk középpontjába a GDP-arányos államadósság rátát helyeztük, mely a makrogazdaság egyik legfontosabb mutatószáma. A ráta időbeli vizsgálata fontos jelzője a gazdasági folyamatok hosszú távú fenntarthatóságának. Az államadósság analitikus trendek alapján történő elemzésének aktualitását tovább erősíti a COVID járvány okozta gazdasági sokk, mely előre nem jelezhető tényező, és a járvány teremtette helyzet jelentősen eltérítette a gazdasági folyamatok előző évekre jellemző tartós irányzatait. Ez a törés jól megfigyelhető a GDP-arányos államadósság idősorában, hiszen annak értéke 2019-ről 2020-ra 65,5-ről 80,1%-ra emelkedett. Dekompozíciós modellezéssel kísérletet tettünk a GDP-arányos államadósság előrejelzésére. Számos trendfüggvény (lineáris, exponenciális, logaritmus, másodfokú polinom) segítségével végeztünk modellezést, melyek közül a másodfokú polinom bizonyult a legmegfelelőbbnek. Optimista előrejelzésünk alapján – egyéb sokk helyzetektől eltekintve – a 2023. év végére várhatóan mérséklődik az államadósság ráta, és megközelíti a COVID járvány előtti szintet. Jelen kutatásban kizárólag a GDP-arányos államadósság ráta analitikus trendelemzésével foglalkoztunk, melyet a jövőben szeretnénk kiterjeszteni az

államadósságot befolyásoló további gazdasági indikátorokra is. Emellett újabb kutatási terepet jelenthet az orosz-ukrán háború okozta sokk helyzet gazdasági hatásainak statisztikai szempontú elemzése.

A felhasznált források listája

1. Avar J., Barát J., Ambrózy P., Ajkay Z. (1988): Tények könyve '89. Computerworld Informatika Kft., Budapest
2. Az Európai Unió Tanácsa (2009): A Tanács 479/2009/EK rendelete, 2009. május 25. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R0479&from=fr> (letöltés ideje: 2022. 05. 11.)
3. Barcza Gy. (2015): Az államadósság szerepének változása a közgazdaságtanban és a magyar adósságkezelés alapelvei, Pénzügyi szemle, 60. évf. 4. sz., 444. p.
4. Botos K., Schlett A. (2008): Államháztartástan, Szent István Társulat az Apostoli Szentsek Könyvkiadója, Budapest, 141–144., 154., 177. p.
5. Benninghofen, J. (2014): Die Staatsumschuldung. Nomos
6. Czeti T., Hoffmann M. (2006): A magyar államadósság dinamikája: elemzés és szimulációk, Budapest, MNB-tanulmányok 50., Kiadja a Magyar Nemzeti Bank, 8-9. p.
7. Gáva K., Smuk P., Téglási A. (2021): Közigazgatási alapvizsga, Kilencedik, az Alaptörvény értékeivel kiegészített kiadás, Nemzetközi Közszolgálati Egyetem kiadványa, Budapest, 148. p.
8. Makszim Gy-né N. T. (2019): Statisztika II. Nyíregyházi Egyetem, Nyíregyháza, „NYE-DUÁL- Új utakon a duális felsőoktatással a Nyíregyházi Egyetemen, az Északkelet-Magyarországi térség felemelkedéséért” EFOP-3.5.1-16-2017-00017 számú projekt, 98. p.
9. Magyarország Alaptörvénye, 2011. április 25.
10. Mohai Á. (2018): Az államadósság kamatkockázatának mérésére szolgáló mutatószámok alkalmazásának tapasztalatai az ÁKK-ban – áttérés a duráció helyett ATR benchmark meghatározására. Államadósság-kezelő Központ, 2018, URL: <https://www.akk.hu/uploads/DnQvqA7G.pdf> (letöltés ideje: 2022. 05. 15.)
11. Neményi J. (2011): Amit nem árt tudni az államadósságról. Pénzügykutató Zrt., Budapest
12. Portfolio (2012): Mítoszok és tények az államadósság-finanszírozásban: Devizaadósság kontra forintadósság, 2012. augusztus URL: <https://www.portfolio.hu/premium/20120802/mitoszok-estenyek-az-allamadossag-finanszirozásban-devizaadossag-kontraforintadossag-170> (letöltés ideje: 2022. 05. 16.)
13. Pulay Gy., Simon J., Preller Zs., Kerekes G. (2019): Elemzés - A bruttó külső adósság és az államadósság finanszírozásának kapcsolata. Állami Számvevőszék Elemzések T/454. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/brutto_kulso_adossag_es_allamadossag_20190507.pdf (letöltés ideje: 2022. 05. 14.)
14. Vigvári A., Lamanda G., Galbács P. (2007): A pénzügyek alapjai. Kiadó: ERVIK Kereskedelmi és Szolgáltató Bt.
15. Ákk Zrt: URL: <https://www.akk.hu/statisztika/allamadossag-finanszirozás/allamhaztartas-maastrichti-adossaga> (letöltés időpontja: 2022. 05. 10.)
16. 2011. évi CXCV. törvény Magyarország gazdasági stabilitásáról
17. 2011. évi CXCV. törvény az államháztartásról
18. 2001. évi CXX. törvény a tőkepiacról

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-191-204>
UDC 368.914.2

László Imre KÖRÖSSY

hallgató, 3. évfolyam, nappali tagozat
Gazdálkodástudományi Intézet,
Gazdálkodási és menedzsment alapszak Nyíregyházi Egyetem,
Nyíregyháza, Magyarország

Tímea MAKSZIM GYÖRGYNÉ NAGY

adjunktus, Gazdálkodástudományi Intézet, Nyíregyházi Egyetem,
Nyíregyháza, Magyarország

NEMZETKÖZI NYUGDÍJKÖRKÉP, AVAGY KÜLÖNBÖZŐ ORSZÁGOK NYUGDÍJRENDSZERÉNEK SAJÁTOSÁGAI

Анотація. Метою дослідження є оцінка пенсійних систем різних країн і вивчення їх особливості з метою виокремлення суттєвих відмінностей їх реалізації на практиці. Актуальність теми пов'язана з необхідністю забезпечення сталого функціонування пенсійної системи в сучасних умовах, які вимагають реформістських підходів її впровадження. У дослідженні здійснено комплексний аналіз пенсійних систем шести країн: Швеції, Німеччини, Англії, США, Іспанії та Австрії. Під час опрацювання наукових джерел було встановлено, що інформаційне поле пенсійної системи настільки різноманітне та обширне, що представити всі її сфери, навіть дотично, було б завданням, яке значно виходить за межі даного дослідження. Тому здійснено узагальнення теоретичних знань та представлено характеристики пенсійних систем вищевказаних країн. У статті розглянуто основні поняття, які найчастіше виникають у зв'язку з функціонуванням пенсійних систем. Також надано комплексну картину характеристик пенсійних систем вищезгаданих країн. Здійснено порівняння трьох типів пенсійних систем: солідарною, за якої виплати пенсіонерів фінансуються за рахунок внесків нинішніх, економічно активних працівників; накопичувальне, при якій внески, сплачені різними віковими групами, а також приватними та державними пенсійними фондами, збираються та інвестуються, а пенсії виплачуються з їх надходжень; змішана система, яка походить від поєднання наступного. У ході пошуково-дослідницької роботи сформовано цілісний висновок, що не існує єдиної моделі, яка підходила б для всіх країн, оскільки всі вони мають різні характеристики і не можуть бути адаптовані у будь-якій країні у їх первісній формі. Виявлено, що пенсійна система більшості досліджуваних країн базується на трирівневій структурі. З'ясовано, що функціонування даних систем характеризується наданням різного роду знижок знижки для громадян в залежності від віку, але існують суттєві відмінності з-поміж моделями. Отримані результати подальше поглиблене вивчення теми ще більш важливим і дозволяються сформувані власний підхід при розробці дієвої системи пенсійного забезпечення як важливого атрибуту національної економіки.

Ключові слова: пенсія, пенсійна система, моделі, міжнародне порівняння.

JEL Classification: H55, G23.

Absztrakt. Kutatásunk célja különböző országok nyugdíjrendszerének értékelése, sajátosságainak feltárása annak érdekében, hogy az olvasó átfogó képet kapjon azok jellemzőiről, meghatározó elemeiről. A mű témája aktuálisabb nem is lehetne, hiszen több szakirodalomban egyre sürgetőbb problémaként merül fel a fenntartható nyugdíjrendszer kérdése. Tanulmányunkban hat ország, Svédország, Németország, Anglia, Egyesült Államok, Spanyolország, illetve Ausztria nyugdíjrendszerének átfogó elemzését készítettük el. A szakirodalom feldolgozása során megállapítottuk, hogy a nyugellátási rendszer szakirodalmi háttére oly mértékben szerteágazó és széleskörű, hogy jelen munkánk kereteit lényegesen meghaladó feladat lenne annak valamennyi területét, akár csak érintőlegesen is bemutatni. Éppen ezért csupán arra vállalkoztunk, hogy



szintetizáljuk az elméleti háttérismereteket, valamint bemutatjuk a fenti országok nyugdíjrendszereinek jellemzőit. Munkánk során először áttekintettük azokat az alapfogalmakat, amelyek a leggyakrabban merülnek fel a nyugdíjrendszerekkel kapcsolatban. Ezután igyekeztünk átfogó képet adni a fent említett nemzetek nyugellátási rendszereinek sajátosságairól. Kiemelésre került három nyugdíjrendszertípus: a felosztó-kirovó rendszer, melyben a mindenkori, gazdaságilag aktív munkavállalók befizetéseiből finanszírozzák a mindenkori nyugdíjasok ellátását; a várományfedezeti, melyben a különböző korosztályok által befizetett járulékokat, illetve magán- és állami nyugellátási alapokat összegyűjtik, illetve befektetik, és ezek hozamaiból folyósítják a nyugdíjak; valamint a tőkefedezeti rendszer, mely az alábbiak kombinációjából származik. Feltáró kutatómunkánk során nyilvánvalóvá vált többek között az is, hogy nincs egy egységes modell, ami minden országnak megfelelő lenne, révén, hogy azok mind más-más tulajdonsággal rendelkeznek. Azt is megállapítottuk, hogy a legtöbb vizsgált nemzet nyugellátása három pilléres szerkezetre épül. Egyértelművé vált az is, hogy mindenhol más-más kedvezményeket nyújtanak a mindenkori állampolgárok számára, azonban vannak átfedések a különböző modellek között. Ezek az eredmények azonban még érdekesebbé teszik a téma további mélyreható tanulmányozását és még inkább képesek árnyalni a bennünk kialakult képet a nyugdíjrendszerekkel kapcsolatban.

Kulcsszavak: nyugdíj, nyugdíjrendszer, modellek, nemzetközi összehasonlítás.

Abstract. The purpose of the study is to assess the pension systems of different countries and to study their features in order to highlight significant differences in their implementation in practice. The relevance of the topic is related to the need to ensure the stable functioning of the pension system in modern conditions, which require reformist approaches to its implementation. The study carried out a comprehensive analysis of the pension systems of six countries: Sweden, Germany, England, the USA, Spain and Austria. During the study of scientific sources, it was established that the information field of the pension system is so diverse and extensive that to present all its areas, even tangentially, would be a task that goes far beyond the scope of this study. Therefore, the theoretical knowledge has been generalized and the characteristics of the pension systems of the above countries have been presented. The article examines the main concepts that most often arise in connection with the functioning of pension systems. A comprehensive picture of the characteristics of the pension systems of the above-mentioned countries is also provided. A comparison of three types of pension systems was made: joint, in which pensioners' payments are financed by the contributions of current, economically active workers; accumulative, in which contributions paid by different age groups, as well as private and public pension funds, are collected and invested, and pensions are paid from their income; a mixed system that comes from a combination of the following. In the research work, a holistic conclusion was formed that there is no single model that would be suitable for all countries, since they all have different characteristics and cannot be adapted in any country in their original form. It was found that the pension system of most of the studied countries is based on a three-level structure. It was found that the functioning of these systems is characterized by the provision of various types of discounts for citizens depending on age, but there are significant differences between the models. The results obtained make further in-depth study of the topic even more important and allow to form the own approach when developing an effective pension system as an important attribute of the national economy.

Keywords: pension, pension system, pension models.

A probléma általános megfogalmazása. A nyugdíjrendszer az egyik, ha nem a legkomplexebb témája a gazdaságnak. Rendkívül sok tényező van rá hatással, illetve ahány nemzet, nemzetgazdaság, annyiféle elv és megközelítés létezik.

Pontosan ezért, nagyon kevesen vállalkoznak arra, hogy objektíven összegezzék ennek az igen összetett témának a sajátosságait. Mi erre törekedtünk, amely még érdekesebbé tette a kutatási folyamatot.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. Jelen kutatásban megfogalmazott gondolatok kifejtése során, azok maradéktalan megértésének érdekében elengedhetetlen az alapvető fogalmak koceptualizálása, vagyis a kulcsszavak pontos, szabatos definiálása.

A nyugdíj mára már mindennapjaink egyik, ha nem a legtermészetesebb szociális ellátási formája az egész világon. Immáron el sem tudjuk képzelni nélküle életünket. Ez egy olyan időskori, saját jogú ellátás, amelyre akkor válik jogosulttá az adott személy, amikor eléri a törvényben meghatározott életkort, illetve szolgálati időt. Csak akkor igényelhető meg, amikor ezek a feltételek egy időben teljesülnek. (Államkincstár, 2022)

Elengedhetetlen továbbá tisztázni, hogy milyen formái léteznek a nyugdíjrendszernek. Az egyik, a felosztó-kirovó rendszer, melyben a mindenkori, gazdaságilag aktív munkavállalók befizetéseiből finanszírozzák a mindenkori nyugdíjasok ellátását. Ebből kirajzolódik, hogy ahhoz, hogy egy ilyen típusú nyugdíjrendszer fenntartható legyen, a kifizetéseknél folyamatosan magasabb mennyiségű befizetésre van szükség. A másik rendszer a várományfedezeti koncepció. Ez egy teljességében tőkésített nyugdíjbiztosítási rendszert jelent. Itt a különböző korosztályok által befizetett járulékokat, illetve magán- és állami nyugellátási alapokat összegyűjtik, illetve befektetik, és ezek hozamaiból folyósítják a nyugdíjakat. Ebben az esetben az aktív, valamint inaktív népesség jövedelme között nem definiálható kapcsolat. A harmadik fajtája a nyugdíjrendszernek nem más, mint a kettő kombinációja, azaz a tőkefedezeti rendszer. Ebben az esetben a nyugellátás meghatározó része a felosztó-kirovó módszer alapján működik, ellenben az állami- és magán nyugdíjalap a befizetések bizonyos hányadából tartalékokat képez, amit értékpapírba fektetnek be. (Tóth-Szili, 2014).

A cikk célja. Nem mehetünk el amellett a lényeges tényező mellett, hogy a nyugellátási rendszer szakirodalmi oly mértékben szerteágazó és széleskörű, hogy jelen munkánk kereteit lényegesen meghaladó feladat lenne valamennyi területét, akárcsak érintőlegesen is bemutatni. Éppen ezért csupán az elméleti háttérismeretek, valamint az egyes nyugdíjrendszerek sajátosságainak szintetizálására törekszünk.

A témához kapcsolódó kulcsfogalom definiálását követően komplex képet szeretnénk adni Svédország, Németország, Anglia, az Amerikai Egyesült Államok, Spanyolország, illetve Ausztria nyugdíjrendszeréről, azok sajátosságairól. Munkánk során feladatunknak tekintettük, hogy az egyes országok nyugdíjrendszereinek bemutatása során hasonló jellemzőket emeljünk ki, elősegítve ezzel az összehasonlíthatóságot.

A kutatási eredmények bemutatása.

A Svéd nyugdíjmodell működése, elmélete

Pályamunkánk során elengedhetetlennek gondoltuk a világ egyik legfenntarthatóbb nyugdíjrendszerének a megemlítését, mely nem más, mint a svéd, azaz a skandináv nyugdíjrendszer. Ezt a modellt tartják a szakirodalmak követendő példának a többi ország számára is. A svéd rendszerben 2003-ban vezettek be átfogó reformot, amely számos ponton megváltoztatta az ezt megelőző nyugellátási rendszert. Azon személyekre, akik 1954-ben vagy ezután születtek, teljes mértékben ez az új nyugdíjrendszer vonatkozik (European Commission, 2020b).

Elviekben hasonlóképpen működik, mint a Világbank által javasolt rendszer. Három pillérből áll, melyben a legnagyobb szerepet a foglalkoztatói nyugdíj pillér



kapja. „A svéd nyugdíjrendszer hárompilléres, van az állami nyugdíj (allmän pension - önmagában is három összetevős), a foglalkoztatói nyugdíj (a svédországi munkavállalók több, mint 90%-ára kiterjed, ennek négy nagy szervezete van) és a privát nyugdíj (a svéd lakosság 50%-a rendelkezik valamilyen nyugdíjcélú megtakarítással).” (Farkas, 2019b) „Az új rendszerben a nyugdíjak alapvetően biztosításmatematikai megfontolásokat követnek.” (Semjén, 1999:336)

A svéd nyugdíjmodell első pillérének egyik összetevője a garantált nyugdíj, amelyet az állam adóbevételeiből fizet. Ezt a juttatást csak olyanok vehetik igénybe, akiknek nincs, vagy nagyon alacsony összegű a foglalkoztatói nyugdíja, esetlegesen kevesebb, mint 40 évet éltek Svédországban nyugdíjba vonulásukig. A struktúrában az első pillér kiegészítésére szolgál a második pillér. Ez az úgynevezett foglalkoztatói nyugdíj, „fél kötelező” és részét képezik az alkalmazottak javadalmazásai. A rendszer harmadik, egyben egyik legmeghatározóbb pillére a privát nyugdíj. 2016-ig a magánnyugdíj járulékok után adóvisszatérítést lehetett igénybe venni, egy bizonyos felső határig. 2016 óta ez csak azok számára lehetséges, akik önfoglalkoztatók, ezáltal nem jogosultak a rendszer második pillérére, azaz foglalkoztatói nyugdíjra (European Commission, 2019a).

A svéd nyugdíjrendszerben nem beszélhetünk előrehozott nyugdíjkorhatárról, mivel törvényileg senkit sem nyugdíjazhatnak 67 éves kora előtt. Viszont ez esetben igaz az, hogy amennyiben a munkavállaló tovább marad a munkaerőpiac aktív tagja, abban az esetben, magasabb ellátásra számíthat. „Emellett a köz- és a magánszféra alkalmazottainak körülbelül 90 %-a fedezve van egyfajta kötelező foglalkoztatói nyugdíj által, mely a szakszervezetek és a munkaadók szövetsége közötti kollektív megállapodásokon alapul.” (World Bank Group, 2019:13) Ellenben ha önfoglalkoztató személyről, diákról vagy munkanélkülről van szó, úgy a foglalkoztatói nyugdíjra az állampolgár nem jogosult.

Emellett létezik egyfajta prémium nyugdíj is a svéd modellben, melynek lényege, hogy minden évben az alkalmazottnak járó, nyugdíjfizetési- és adófizetési kötelezettséggel terhelt jövedelmének 2,5%-a prémium nyugdíjalapba kerül. Ebben az alapon dönthet arról, hogy hová fekteti be, illetve, ha nem szeretné ezt megtenni, úgy a pénzét az AP7 Såfa állami alapon hagyja (Pensions Myndigheten, 2020).

A rendszer emellett automatikus mechanizmusokkal van felszerelve, ugyanis egy beépített fiskális fenntarthatósági konstrukcióval rendelkezik. Egyes számítások szerint, ezeknek a mechanizmusoknak hála, 2070-ig a GDP nyugdíjkiadásait 1,5 százalékponttal csökkenteni fogják. Ennek legfőbb oka, hogy a rendszer számításba veszi a várható élettartamot a járadék esetén, valamint alkalmazkodik az esetleges váratlan helyzetekhez. Másrészt a nemzeti jövedelemre igaz az, hogy összhangot teremt a jelenlegi és a jövőbeni kötelezettségek, illetve a gazdaság fizetőképessége között, ugyanis az egyéni számlák, a nemzeti visszatérítések és a nyugdíjak indexálva vannak az átlagbérekhez (European Commission, 2019a).

A skandináv nyugdíjmodell megfelelő működésének alapfeltétele a gazdasági stabilitás. Ebben nagy része van a demográfiai sajátosságoknak. A svéd termékenységi ráta jelenleg, ahogy a korábbi években is, körülbelül 1,8-1,9 gyermek. A pozitív nettó bevándorlás hatására tovább növekszik a dolgozó lakosság száma az országban. Ez azért lehetséges, mert révén az ország fejlettségi szintjének, sokan költöznek Svédországba és vállalnak munkát, hogy jobb életszínvonalat biztosíthassanak maguk és családjuk számára. Az sem elhanyagolható továbbá, hogy egész Európában

Svédország rendelkezik a legmagasabb foglalkoztatási rátával nők és férfiak esetében egyaránt (World Bank Group, 2019).

Ezek a tényezők mind hozzájárulnak a svéd nyugellátási rendszer hosszú távú fenntarthatóságához, stabilitásához.

A Német nyugdíjrendszer bemutatása

Tanulmányunkat a német pontrendszeres nyugdíjrendszer elemzésével, ismertetésével szeretnénk folytatni. Egykor egy átlagosnak vélt rendszerként működött a német nyugellátási rendszer, amely 3 pilléresnek számít: első pillére az állami nyugdíjalap, második a foglalkozási nyugdíjalap, a harmadik a magán nyugdíjalap (Nyugdíjguru, 2019a).

A német nyugdíjrendszer reformja aktuális és rendkívül fontos kérdés napjainkban, ugyanis előregedő társadalomról beszélünk esetükben. A német szakemberekben egyre nő az aggodalom, illetve a német társadalom fél attól, hogy a növekvő demográfiai kiöregedés következtében a rendszer összeomlik, és megszűnik az időskori ellátás. Ez a probléma persze nem egyedülálló, igen sok európai országban jelen van, köztük Magyarországon is. A 2001-ben bevezetett pontrendszeres német nyugdíjreform lényege az volt, hogy a demográfiai probléma által okozott következményeket megelőzhessék (Farkas, 2019a). Természetesen több reform is megszületett az évek során, azonban ezek közül, a jelenleg is működő pontrendszeres nyugdíjrendszer bizonyult fenntarthatónak. A 2004-es reformban is ezt tökéletesítették egy úgynevezett fenntarthatósági szorzótényezővel. A nyugdíjrendszernek megmarad a 3 pilléres szerkezete, de a későbbiekben az első pillérét, az úgynevezett állami nyugdíjalapot egy reform keretében megpróbálták beépíteni a második pillérbe, mely nem más, mint az Occupational Pension Plan (Watson, 2018). A nyugdíjpontokon alapuló rendszer fenntartásához különböző kulcsmutatókat kellett meghatározni (ld. 1. táblázat).

1. táblázat: **Kulcsmutatók a német nyugdíjrendszerben**
Kulcsmutatók

		Németország	OECD
Átlagos dolgozói bevételek	EUR	47 809	34 803
	USD	50 307	36 622
Állami nyugdíj kiadás	GDP %-a	10,1	8,2
Várható élettartam	Születéskor	81,3	80,9
	65 éves korban	19,7	19,7
Népesség 65 éves kor fölött	A munkaképes lakosság %-ában	34,8	27,9

Forrás: [15]

A német nyugdíjrendszerben a korábbi nyugdíjkorhatár 65 év volt, de ez megváltozott, ugyanis azon személyek, akik 1947. január 1. és 1958. december 31. között születtek, minden egyes évvel, 1 hónappal később mehetnek nyugdíjba, míg azoknál, akik 1959 és 1963 között születtek, ez a szám 2 hónap, mindaddig, amíg el nem érik a 67 éves korhatárt (European Commission, 2020a). Ezentúl igényelhető



ügynevezett korai nyugdíj, melyhez feltétel a 63 éves életkor, illetve bizonyítani kell, hogy 35 éven át rendelkezett biztosítással. E lehetőség kihasználása esetén egy csökkentett nyugdíj kiszabása lép életbe, melynek lényege, hogy véglegesen 3,6%-al csökkentik a nyugdíjat minden egyes le nem dolgozott évért a törvényes nyugdíjkorhatárhoz viszonyítva. További hátrányt jelent a 63 éves korukban nyugdíjba vonultak számára az is, hogy kevesebb nyugdíjponttal rendelkeznek azokhoz képest, akik 67 éves korban tették ugyanezt (OECD, 2017). Ezzel szemben, amennyiben a nyugdíjkorhatár után, mint munkavállaló benntmarad a munkaerőpiacon, minden ledolgozott évért 6%-al megnövelt nyugdíj összegre jogosult (European Commission, 2020a).

Azon személyek, akik valamilyen súlyos fogyatékossgal rendelkeznek, kaphatnak korai nyugdíjat abban az esetben, ha életkoruk a nyugdíjkorhatárt elérte, illetve nyugdíjazásukkor bizonyítottan rendelkeznek valamiféle súlyos fogyatékossgal és 35 évnyi biztosítással (European Commission, 2020a).

A német struktúra tökéletes példa a pontrendszeres nyugdíjrendszerre, így annak jellemzőiben megfigyelhetők az e típusú nyugellátási rendszerek sajátosságai. Lényege nem más, minthogy a munkavállaló a biztosítási ideje alatt pontokat gyűjthet, melyeket nyugdíjpontoknak nevezünk. „A tortatechnikának nevezett relatív nyugdíjrendszer adekvát megjelenési formája lehet az ún. jövedelmi pontokon alapuló nyugdíjrendszer.” (Réti, 1995:936)

A nyugdíjpontok értéke 2019. július 1-től a nyugati tartományokban pontonként 33,05 euróra, míg a keleti területeken 31,89 euróra volt tehető. (VG, 2019)

Kiemelkedő része a rendszernek az is, hogy akinek a járulékbefizetése az adott évben az országos bruttó átlagkereset után fizetendő járuléknak megfelel, az 1 pontra jogosult. Itt a nettó kereset a viszonyítás alapja, melynek lényege, hogy a bruttó átlagkeresetből a járulékfizetési kötelezettség levonásra kerül (Réti, 2002). Kiszámítása igen egyszerű, a munkavállaló keresetét és az átlagbért kell egymáshoz viszonyítani.

Emellett minden munkavállaló, aki gyermek nevelésére vállalkozik, jogosult a pontszerzésre, függetlenül attól, hogy az illető rendelkezik-e jövedelemmel, vagy sem. Ugyanakkor, ha a szülő dolgozik, úgy további bónuszpontokra jogosult (Hutvágner, 2013). Minden 1992 után született gyermek után, annak 3 éves koráig évi 1 pontra jogosultak a szülők, az 1992 előtt született gyermekek esetén pedig 2 pontra, melyek eloszthatók a szülők között.

A nyugdíjrendszer 3. pillére is igen jelentős figyelmet kap, mely nem más, mint a magánnyugdíj rendszer. Az önkéntes járulékfizetés esetén az állam támogatást nyújt, mely legfeljebb évi 2100 euró lehet. Ez a szolgáltatás sem mentesül az adófizetési kötelezettség alól. Azon személyek jogosultak a támogatásra, akik legalább az éves keresetük 4%-át befizetik a Riester-számlájára, emellett jelenleg a személyes hozzájárulás mértéke minimum 60 euró évente. Minden esetben szükséges korrigálás, újrakalkulálás, amikor a számlatulajdonos fizetésemelést kap vagy munkahelyet vált (Riester-Rente, 2001).

Az ügynevezett Riester-Rente működése elméletben igen egyszerű. Amennyiben a támogatás összege meghaladja a 2100 eurót, úgy az állam az állampolgárnak adókedvezményként fogja biztosítani a fennmaradó összeget. A finanszírozás 3 szinten van jelen (Riester-Rente, 2001):

1. Alapjuttatás (évi 175 euró/biztosított);

2. Karrierindító bónusz (Amennyiben 25 évnél fiatalabb köti meg ezt a biztosítást, úgy jogosult egy egyszeri 200 eurós támogatásra.);

3. Gyermekpótlék (185-300 euró közötti támogatás, a gyermek születési évétől függően).

Az Egyesült Államok nyugdíjrendszerének bemutatása

Az Amerikai Egyesült Államok nyugdíjrendszerében alapvető eltérés az előzőkéhez képest, hogy a biztosítási időszakot negyedévekben határozzák meg, amibe beletartozik a munka, az álláskeresési időszak, a gyermeknevelési segély, illetve az egyéb társadalombiztosítási juttatások igénybevételeének időszaka. (Balázsi, 2021)

Az Egyesült Államokban a nyugdíjkorhatár a születési év függvényében változik. Az 1937-ben, vagy annál korábban született állampolgárok 65 évesen nyugdíjba vonulhatnak. A később, de 1955-ig született személyek 66 éves korukban lesznek jogosultak a nyugdíjra. Azok az emberek, akik 1960-ban, vagy azután látták meg a napvilágot, 67 évesen válnak jogosulttá a nyugdíjba vonulásra. Fontos megjegyezni, hogy sok európai országgal szemben, a nők és a férfiak esetében a nyugdíjkorhatár azonos az Amerikai Egyesült Államokban. (Info, 2022)

Az amerikai nyugdíjrendszer meglehetősen rugalmas, lehetőséget ad arra, hogy egy adott személy jogszerűen éljen a korai nyugdíjazás lehetőségével, amely 62 éves kor elérése után lehetséges. Ebben az esetben a teljes nyugdíj megszerzésében csak azon amerikai állampolgárok vehetnek részt, akiknek éves jövedelme nem haladja meg a törvény által meghatározott szintet. Fontos azonban megjegyezni, hogy a korai nyugdíj összegét az amerikai állam fokozatosan csökkenti. A 2021-ben nyugdíjba vonulók a teljes összeg maximum 74,17%-ára számíthattak. A másik véglet, ha valaki 70 éves koráig vár az állam által nyújtott nyugdíj igénylésével. Ebben az esetben nyugdíjprémiumra lehet szert tenni, amely jelentősen megnöveli a nyugellátás pénzben kifejezett összegét. (Balázsi, 2021)

Az Egyesült Államokban az átlagos nyugdíj megközelítőleg 1100 és 1500 dollár között alakul havonta. Vannak bizonyos szakmák, mint például a tanárok, tűzoltók, rendőrök, akiknek nyugdíja átlag fölött helyezkedik el. Egy kimutatás szerint az éves nyugdíjkifizetés New Yorkban több, mint negyvenezer dollár, nyugellátásban részesülő állampolgáronként. A nyugellátás mellett az idős amerikaiak csatlakozhatnak egy szociális jövedelemprogramhoz, amely alapján kiegészítést kapnak az államtól, amennyiben túl alacsony a nyugdíjuk. Az ezzel kiegészített elfogadható minimum összeg 733 dollár, azaz ennyire egészítik ki az idősök által kapott nyugellátási összeget havonta. A nyugdíj összegének alapját a havi bruttó jövedelem 15 százalékából befolyt nyugdíjjárulék képezi. Amennyiben az adott személy eléri a rá vonatkozó nyugdíjkorhatárt, úgy a befizetett nyugdíjjárulékok teljes összegét megkapja. (Info, 2022).

Elemzők szerint az USA nyugdíjprogramja, amelyet társadalombiztosításnak nevezünk, az egyik legracionálisabb a világon. Az amerikai időskori megtakarítások általában valamilyen befektetést szolgálnak. Az ilyen jellegű nyugellátás sajátossága, hogy egy bizonyos összeget a havi jövedelemből egy nyugdíjpénztárba helyeznek át az állampolgárok, amelyek adómentesek, így megnövelik a felhalmozás lehetőségét. Ebből is jövedelemhez lehet jutni időskorban, sőt akár korábban is használható a felhalmozott pénz kölcsön formájában. (Info, 2022)

Ki kell azonban azt is emelni, hogy a növekvő egészségügyi költségek miatt egyre több amerikai, idős személynek kell a munkavállalás mellett döntenie. (Portfolio,



2019.) Ennek következtében 2019-ben 57 év után újra elérte a 65 év feletti munkaerőpiaci részvételi aránya a 20%-ot. A nyugellátásra jogosultak átlagosan a korábbi jövedelmük 40-50%-át kapják meg nyugdíjként. Szakértők szerint azonban legalább 80%-os aránynál állhat elő az a kedvező helyzet, hogy a nyugdíjasoknak nem kell dolgozni az adott korhatár betöltése után (Origo, 2018).

Az Egyesült Királyság nyugellátásának sajátosságai

Tanulmányunk során következő részében szeretnénk bemutatni az Egyesült Királyság nyugdíjrendszerét, illetve annak tulajdonságait.

Angliában a nyugdíjkorhatár egységes a nők és a férfiak esetében. Ez korábban 65 év volt, azonban fokozatosan 66-ra nőtt 2020-ra. További emeléseket irányoznak elő a 2026 és 2028 közötti időszakra, mely után a nyugdíjkorhatár előreláthatólag 67 évre fog nőni.

Azon személyek esetében, akik 2010. április 6. után töltik be az öregségi nyugdíj korhatárát az országban, legalább 1 év jogosító időszak megszerzése szükséges a minimális állami alapnyugdíj megszerzéséhez. Akik a korhatárt már a korábban említett dátum előtt elérték, legalább 10, illetve 11 jogosító évnél kell, hogy rendelkezzenek. Az új állami alapnyugdíj értelmében, legalább 10 év járulékfizetési idő szükséges. (Államkincstár, 2020)

Teljes nyugdíj eléréséhez, azok számára, akik 2010. április 6. után töltik be az öregségi nyugdíjkorhatárt, 30 év járulékfizetési idő (NICs, National Insurance Credits) (Europa.eu, 2014), avagy azzal egy tekintet alá eső idő szükséges. A korábban már említett, új állami alapnyugdíj szerint, ezen személyek járulékfizetési idejének 35 évnek kell lennie, mindkét nem esetében egységesen. Akik ezelőtt töltötték be az adott életkort, férfiak esetében 44, míg a nőknél 39 év szolgálati idővel kell rendelkezniük. Korhatár előtti nyugellátást nem lehet igényelni az Egyesült Királyságban, sok más európai ország intézkedéseivel ellentétben. (Államkincstár, 2020)

Eltolhatják az állami nyugdíj igénybevételét az állampolgárok, annak érdekében, hogy később magasabb összegű nyugellátást kaphassanak. Ebben az esetben két lehetőség közül lehet választani. Az egyik lehetőség, hogy minden eltelt év után 10,4%-kal nő az igényelhető nyugdíj összege. A másik lehetőség, amikor egy egyszeri összeget szerezhetnek, kamattal kiegészítve, amely átlagosan az Angliai Bank jegybanki alapkamata fölött helyezkedik el átlagosan 2%-kal. (Europa.eu, 2014)

A nyugellátás összegét alapvetően a meglévő, illetve új alapnyugdíj alapján jogosító évek befolyásolják. Fontos megemlíteni, hogy ma már járulékfizetési idővel egyenértékű időnek számít a gyermekek után igénybe vett ellátás időtartama, de csak annak 12 éves koráig. Akik 2010. április 5. előtt elérték az öregségi nyugdíj korhatárát, azoknak is csökkentették a teljes állami alapnyugdíjhoz elengedhetetlen évek számát, az 1978 után történő gyermekneveléssel, illetve a rokkant-, és beteg személyek otthoni ápolási idejével. Elengedhetetlen megjegyezni, hogy a mérséklés után sem csökkenhetett le a minimális évkövetelmény 20 év alá. Mindkét csoportról egyaránt elmondható, hogy járulékfizetési időszakként számolható el a rokkantság, az esetleges munkanélküliség időszaka, támogatás az előző évi alacsony jövedelem következtében, az örökbefogadási ellátás ideje, az ápolási díj, valamint az anyasági ellátás egyaránt. Gyermekkel otthon töltött időszak esetén, anyasági pótlék igénybevételekor 1. osztályú „National Insurance”-re válik jogosulttá, ami beleszámít az állami nyugdíjba. A családi pótlék (Child Benefit) folyósításának időszakában, amennyiben a szülő nem

tud dolgozni, vagy nem tud megfelelő mennyiségű hozzájárulást fizetni, úgy ez beszámítható a járulékfizetésbe, ezáltal az állami nyugdíjba.

Csak állami alapnyugdíj esetén, azon személy, aki eléri a nyugdíjkorhatárt a korábban már említett dátumig, annak ezen nyugellátás minimum 25%-a jár, de csak abban az esetben, ha legalább 10-11 évi járulékfizetéssel rendelkezik. Aki később éri el az öregségi nyugdíj életkori határát, annak 1/30-ad hányadú időskori juttatásban kell részesülnie minden jogosító, illetve azzal egyenértékű jog után. A megszereszhető öregségi ellátás összege az adófizető által „beadott” „National Insurance” hozzájárulás összegétől függ. A korábban megfogalmazottak alapján 10-35 év finanszírozásra van szükség. Így alakulhat ki a jelenleg is megfigyelhető teljes állami nyugellátás pénzben kifejezett értéke, amely 159,55 angol font (GBP) hetente. Ha valakinek 35 évnél kevesebb ledolgozott munkaideje van, úgy ezt arányosítani kell, azaz el kell osztani 35-tel és megszorozni a ledolgozott évek, illetve az azzal egy tekintet alá eső időszakok összegével. (Szabó, 2022)

Özvegyi nyugdíjjal is növelhető a nyugellátás összege. Ezt a túlélő élettárs, vagy házastárs veheti igénybe a másik fél halálát követően, maximálisan 52 héten át. Emellett ilyen esetben özvegyi támogatás is igényelhető, ha az életben maradt félnek 20 év alatti gyermeke van, aki nappali tagozatos tanulói jogvisztonnyal rendelkezik. Ez egy egyszeri 3500 angol fontos juttatás, majd azután havi 350 font az ellátás összege. (Államkincstár, 2020)

Az angol nyugdíjrendszerben megfigyelhető a magánnyugdíj pillére is. Ez abban nyújt segítséget, hogy az emberek megtakarítsanak egy bizonyos összeget időskorukra folyamatos befizetésekkel. Minden olyan vállalkozás, amelyben minimum két alkalmazott dolgozik, és közülük valaki 833 GBP-nél többet keres havi szinten, az központi, automatizált folyamat révén bekerül ezen szektor rendszerébe. A magánnyugdíjpénztárba történő folyamatos pénzbefizetés három különböző pilléren nyugszik. Ezek a munkavállaló, illetve a munkáltató befizetései, valamint az adókedvezmény formájában kapott állami hozzájárulások. Utóbbi kedvezmény azt jelenti, hogy központi adómentességet kapnak a magánnyugdíjpénztárakkal rendelkezők, az oda befizetett összegekre. Ez azért fontos, mert így a kormány a bent lévő pénz 20%-ával kiegészíti a tartalékokat. Ez persze nem azt jelenti, hogy ez az adómentesség a teljes összeg felvételére is vonatkozik. Hogy mikor juthat hozzá az adott magánszemély a megtakarításához, azt nagyban befolyásolja az adott intézet, illetve annak szabályzata, ahol tartja a pénzt. Általánosságban elmondható, hogy a tagok 55 éves koruktól vehetik ki a befizetésük összegét, avagy annak egy bizonyos hányadát. Természetesen van arra is lehetőség, hogy bent hagyják a teljes összeget és növeljék azt, ugyanakkor ki is vehetnek egy összeget és a maradék folyósítását általában havi járulékként igénylik meg. (Szabó, 2022)

Annak ellenére, hogy Nagy-Britannia már nem az Európai Unió tagja, továbbra is folyósít nyugdíjat annak tagállamaiba, azon személyek számára, akik ilyen jellegű ellátásra jogosultak, a korábban felsorolt ismérvek alapján. Ez igaz az állami nyugdíj mellett a magánnyugdíj kifizetésére is. (Szabó, 2022)

Spanyolország nyugdíjrendszerének bemutatása

Spanyolországban kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer vonatkozik az alkalmazottakra, illetve az ezekhez hasonló csoportokra, amit járulékokból finanszíroznak. Ez öregségi nyugdíjat szolgáltat a járulékok, illetve a különböző



biztosítási idők hosszának függvényében. Az önállóan vállalkozó személyekre azonban egyfajta speciális nyugdíj vonatkozik (Bardócz, 2014)

Az alkalmazottakra vonatkozó általános nyugellátás esetén az öregségi nyugdíjkorhatár jelenleg 65 év, 35 év és 6 hónap járulékfizetési idő esetén. Ha ennél kevesebb ez az időszak, akkor a korhatár kitolódhat 65 évre és 6 hónapra. Fontos kiemelni, hogy az aktuális nyugdíjreform keretében történő fokozatos korhatáremelés miatt a 2027-ben nyugellátást igénylő személyek csak abban az esetben mehetnek el nyugdíjba 65 éves korukban, ha legalább 38 év és 6 hónap szolgálati időt végig dolgoztak. Amennyiben a szolgálati idő ennél kevesebb, úgy az adott személy számára a nyugdíjkorhatár kitolódik 67 évre. (Államkincstár, 2020)

A nyugellátáshoz való jogosultság eléréséhez szükséges minimum 15 évnyi járulékfizetés, amelyből legalább 2 évnek a nyugdíjazást megelőző 15 évben kell megtörténnie. Teljes összegű öregségi ellátás igénybevételéhez 2013 és 2019 között a már korábban említett 35 év és 6 hónap járulékfizetési idő szükséges. Ha valaki 2020 és 2022 között szeretne nyugdíjba menni, úgy annak már 36 évet és 6 hónapot kell ledolgoznia a teljes ellátás igénybevételéhez.

A nyugdíjkorhatár alatt is igényelhet valaki nyugellátást. Ez a lehetőség fennáll 60 éves korban olyan személyek számára, akik már a korábban, 1967. január 1-jén átalakított, megszüntetett rendszerben voltak biztosítottak. Ez esetben természetesen az ellátás összegét is csökkentik. A rendszer lehetőséget ad továbbá nyugellátás korábbi igénylésére, a korhatár előtt akár már 2 évvel, 35 évnyi járulékfizetés esetén, illetve amennyiben a nyugdíj eléri a minimum nyugdíj összegét. Ebben az esetben is csökkentik az ellátás összegét. Négy évvel, akaratlan kívüli nyugdíjba vonulás esetén az ellátás pénzben kifejezett mértékét szintén redukálják. Ez a lehetőség azok számára áll fenn, akik minimum 6 hónapig álláskeresőek voltak, valamint 33 évnyi járulékfizetési idővel rendelkeznek. Bizonyos munkakörökhöz tartozó csoportok esetén a 65 éves korhatár lecsökkenhet, ha az adott foglalkozás mérgező, egészségtelen, vagy veszélyes. A rokkantsági nyugdíjba vonulás esélye is biztosított, 45%-os rokkantság esetén 56 éves korban, 65%-os rokkantság esetén pedig már 52 év betöltése után.

A nyugellátás összegét több különböző elem is meghatározza. Ilyen fontos tényező a keresetek által befolyásolt járulékok, illetve a korábban már hangsúlyozott járulékfizetési évek száma. A nyugdíjakat havonta folyósítják, azonban ezt 12 alkalom helyett 14 esetben hajtják végre egy év alatt. Összege változó, 65 év fölött, egyedülállóknak esetén 631,30 euró. Házastársak esetén, attól függően, hogy a házastárs eltartottnak minősül-e, 778,90, vagy 598,80 euró a nyugellátás összege. 65 éves kor betöltése előtt egyedülállóknak számára az öregségi ellátás mértéke 590,50, míg házastársak esetén 730, vagy 558 euró havonta. A nyugellátás maximális összege maximum 2548,12 euró lehet havi lebontásban. (Bardócz, 2014)

Spanyolország nyugdíjrendszerében megjelenik a keresőtevékenységgel egy tekintet alá eső időszak, azaz az ún. egyenértékű időszak definíciója. Ez egy gyűjtőfogalom, amelybe beletartozik a szülői szabadság első három éve, valamint egy hozzátartozó ápolásának első éve, amelyet annak kora, esetleges rokkantsága, vagy valamilyen betegsége indukál. Ezen periódust is figyelembe veszik a későbbi nyugdíjösszeg megállapításánál. (Államkincstár, 2020)

Ahogy több másik országban, Spanyolországban is lehetőség van munkát végezni nyugdíj mellett. Teljes nyugdíj igénybevétele mellett, ha a tevékenység jövedelme

továbbra is alapul szolgál a társadalombiztosítási rendszerbe való bekerülésre, abban az esetben ideiglenesen az adott személyre kiszabott nyugdíjat felfüggesztik. Ez nem történik meg résznyugdíj mellett, hiszen annak jövedelmének összevonását a részmunka jövedelmével lehetővé teszi az állami szabályozás. Az egyéni vállalkozók esete igen speciális. Vállalkozói jövedelem realizálása lehetséges, ha a kialakult éves kereset alacsonyabb, mint az éves minimálbér összege. Ebben az esetben járuléklevonás, valamint új ellátásra jogosultság sem keletkezik. A nyugellátás igénybevétele melletti munkavégzés lehetséges abban az esetben is, ha az adott személy már elérte az öregségi nyugdíjkorhatárt, azaz már az összeg 100%-ára jogosult. Amennyiben ez az eshetőség bekövetkezik, úgy a számára folyósítandó nyugdíj összegét a felére csökkentik, illetve bizonyos százalékban járulékfizetési kötelezettsége is keletkezik. Ettől függetlenül új nyugdíjjogosultság a befizetett járulék alapján a továbbiakban nem képződik. A nyugdíjrendszerben az ellátás adóköteles, ezzel egyidőben azonban járuléklevonás nincs. (Államkincstár, 2020)

Egy új kezdeményezés szerint, várhatóan teljesen megreformálják Spanyolország nyugdíjrendszerét. Az új rendszer számára egy magánszektor által működtetett, önkéntes csatlakozáson alapuló dolgozók számára szóló nyugdíjprogramon szolgáltatna alapot. Ezzel kapcsolatban már vannak különböző megvalósítási irányok, azonban konkrét tervekről egyelőre nem tudni. (Portfolio, 2021).

Ausztria nyugellátási rendszerének sajátosságai

Végül, de nem utolsó sorban Ausztria nyugdíjrendszerének elemzésével zárjuk nemzetközi körképünket.

Az osztrák nyugdíjrendszer szerint a nyugdíjkorhatár a nőknél 60 év, a férfiaknál 65 év. Fontos azonban megemlíteni, hogy a női korhatár progresszíven emelkedve 2024 és 2033 között el fogja érni a férfiakét. (Osztrák, 2003)

A teljes nyugdíj igénybeviteléhez 45 biztosított év igazolása szükséges. Azon személyek, akik 2005. január 1-ig már betöltötték 50. életévüket, eltérő szabályok vonatkoznak. 2009-re növelték fokozatosan 40-ről 45 évre a biztosítási időhöz tartozó követelményt. (Államkincstár, 2020)

Azok számára, akik 2005. január 1. előtt nem érték el az 50. életévet, illetve nem szereztek elegendő szolgálati időt, 180 biztosításban eltöltött hónapra van szükség, amelyből jogszabály szerint 84 hónapot munkavégzés keretében kell megszerezni. Azon személyek, akik eme dátum után érik el az 50 éves kort, az utolsó 360 naptári hónap, azaz 30 év alatt kell megszerezniük a minimálisan 15 biztosításban eltöltött esztendő. Akik viszont 2005. január 1-jén még nem töltötték be az 50. életévüket, azonban már rendelkeznek 1 olyan hónappal, amelyben biztosítottak voltak, azokra kedvezőbb szabály vonatkozik. (Államkincstár, 2020)

Ez azonban nem jelent teljes jogosultságot, mivel a jövőben ezzel csak részleges járadékban részesülhetünk. Megközelítőleg 45 évet kell Ausztriában tölteni és dolgozni egy magánszemélynek, hogy teljes nyugellátásra lehessen jogosult. A nyugdíjba vonulás után a magánszemélyek pontos jövedelme három tényezőtől függ:

- Az egyik az, amit munka közben keresnek, azaz a fizetés, amit havonta realizálnak.
- A másik szempont a biztosítási rendszerben eltöltött idő, értelemszerűen 15 és 45 év között.
- Az utolsó befolyásoló tényező pedig nem már, mint a nyugdíjba vonulási életkor.



Megfigyelhetők más tényezők is, amelyeket az állam figyelembe vesz a nyugdíj összegének meghatározásakor, még akkor is, ha az adott időszakban nem fizetünk járulékot. Erre a leggyakoribb példa a katonai szolgálat, a szülői szabadság, vagy a munkanélküliség, esetleg betegség miatt kiesett idő. (Határátkelő, 2020)

A korábban említett életévek betöltése előtt a nők és a férfiak is igénybe vehetik a nyugellátást 62 évesen. Ezen általános szabály mellett meg kell említeni azt is, hogy nehéz fizikai, a szervezetet jelentősen igénybe vevő szakmákban történő hosszas tevékenykedés esetén legkorábban már a 60. életév betöltése után is kérhetik az idősek a nyugdíjellátást. Ebben az esetben legalább 10 év ilyen munkakörben folytatott munkavégzést kell igazolni a nyugdíjazást megelőző 20 évben, illetve emellett 45 év biztosítási idővel is kell rendelkezni. Törvényben meghatározott korosztályok igényelhetnek továbbá már korhatár előtti ellátást, abban az esetben, ha kimagaslóan hosszú szolgálati időt tudnak igazolni, ha nehéz, szervezetre káros munkakörülményekben kellett dolgozniuk. (Államkincstár, 2020)

Abban az esetben, ha már 15 év biztosításban töltött idővel rendelkezik egy adott személy, ezen belül pedig legalább 7 évig munkavisztonnyal rendelkezett, úgy jogosulttá válik nyugellátásra. A havonta megkapott nyugdíj, illetve más azt kiegészítő jövedelem (pl. házastársi nyugdíj) kiegészítésére jogosultak az állampolgárok, attól függően, hogy házastársukkal élnek-e, vagy sem. Egy egyedülálló nyugdíjas 933,06 euróra jogosult havi szinten, azaz erre az összegre egészíti ki az állam nyugellátásának összegét. Ez az összeg házastárssal egy címen lakó nyugdíjas esetében 1398,97 euró. Ezen pótló összeg növekedhet, amennyiben az adott személy gyermeket nevel, annak 18, avagy 27 esztendő koráig, ha az szakképzésben, vagy egyetemi tanulmányokban vesz részt. Ugyancsak kiegészítésre jogosultak a rokkantsággal élők, ennek összege megegyezik a gyermekek után kapott jövedelemmel, amely 143,97 euró lehet havonta, kortól függetlenül. Emellett Ausztria nyugdíjrendszerében számíthatnak az idősek 13. és 14. havi nyugdíjra egyaránt. (Államkincstár, 2020)

Házastársak, regisztrált élettársak, illetve már különvált házastársak, esetlegesen korábban már feloldott regisztrált élettársak, valamint gyermekek is illetékesek lehetnek egy adott személy után nyugdíjat igénybe venni. Természetesen a jogosultságoknak vannak különböző kritériumai. Özvegyként nyugellátást kaphat egy már elhunyt egyén után, aki a halál beálltakor a személy házastársa volt. Ennek alapvetően korlátlan a mértéke, azonban folyósítása megszűnik, amennyiben az özvegy újra megházasodik. Elvált személyek esetében csak azok részesülhetnek bizonyos összegben, akik a nyugellátási jog szerzőjétől tartásdíjra voltak jogosultak annak halálakor. A gyermekek leggyakrabban 18, vagy 27 éves korukig válnak jogosulttá az állam által meghatározott összeg igénybevételére a nyugdíjas szülő elhalálása után. Fogyatékkal élő gyerekeknél nincs felső korhatár. (Államkincstár, 2020)

Fontos komponense a rendszernek továbbá az is, - mely már több előzőekben megemlített országra is jellemző -, hogy az öregségi nyugdíj mellett megkötések nélkül lehetséges munkát vállalni. Amennyiben korhatár előtti ellátásban részesül az adott személy, úgy 445,81 eurós havi jövedelem felett a nyugdíjfolyósítást ideiglenesen szüneteltetik. Továbbá elengedhetetlen megemlíteni azt is, hogy a nyugdíj adóköteles, vagyis 5,10% egészségbiztosítási járulékot vonnak belőle. (Államkincstár, 2020)

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetősége. A szakirodalom mélyreható tanulmányozása alapján megállapíthatjuk, hogy a nyugdíj, illetve a nyugdíjrendszer igen szerteágazó és összetett téma. Az egyik, ha nem a legtöbb vitatott gazdasági kérdést taglalja. Ez abból is látszik, hogy mennyire más sajátosságai vannak az eltérő demográfiai, gazdasági és társadalmi sajátosságokkal rendelkező országokban. E sokszínűség ellenére azonban számos közös pont figyelhető meg, így a nyugdíj melletti munkavégzés lehetősége, a sávosan változó szolgálati idő, a fokozatosan emelkedő nyugdíjkorhatár és a rendszerbe épített kedvezmények lehetősége. Természetesen ezek konkrét értékei eltérhetnek, azonban a lényeg valamennyi feldolgozott ország nyugdíjrendszerében ugyanaz, amely nem más, mint a hosszú távú fenntarthatóság. Azt is megállapítottuk, hogy nincs egységes receptje a megfelelő és ideális nyugdíjrendszernek.

Jelen téma összetettsége és gazdaságpolitikai szerepe miatt kimagasló figyelmet érdemel. A kutatást a jövőben szeretnénk kibővíteni más nemzetek rendszereinek sajátosságaival, illetve a magyar nyugellátás történelmi-közgazdasági elemzésével. Utóbbiban szeretnénk kiemelni annak sarkalatos pontjait, valamint azt, hogy milyen tényezők formálták a történelem során, míg elérte a napjainkban ismert kereteit. Szeretnénk feltárni azokat a gazdasági, társadalmi elemeket, lehetőségeket, amelyek még fenntarthatóbbá tehetik a magyar nyugellátási rendszert. Végezetül bízunk abban, hogy feltáró kutató munkánkkal sikerült hozzájárulnunk a téma iránt érdeklődők ismereteinek gazdagításához.

A felhasznált források listája

1. ÁLLAMKINCSTÁR, EGYESÜLT KIRÁLYSÁG (ÖREGSÉGI). (2020). URL: <https://cutt.ly/vV3F3rN> (Hozzáférés dátuma: 21. április 2022.)
2. ÁLLAMKINCSTÁR, EGYESÜLT KIRÁLYSÁG (HOZZÁTARTOZÓI). (2020). URL: <https://cutt.ly/YV3F7H6> (Hozzáférés dátuma: 21. április 2022.)
3. ÁLLAMKINCSTÁR, SPANYOLORSZÁG. (2020). URL: <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/oregsegi/Spanyolorszg.pdf> (Hozzáférés dátuma: 22. április 2022.)
4. ÁLLAMKINCSTÁR, AUSZTRIA (ÖREGSÉGI) URL: <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/oregsegi/Ausztria.pdf> (Hozzáférés dátuma: 23. április 2022.)
5. ÁLLAMKINCSTÁR, AUSZTRIA (HOZZÁTARTOZÓI) URL: <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/hozzatartozoi/Ausztria.pdf> (Hozzáférés dátuma: 23. április 2022.)
6. ÁLLAMKINCSTÁR, M. (2022) Nyugdíjbiztosítás URL: <https://cutt.ly/YVN71In> (Hozzáférés dátuma: 25. április 2022.)
7. BALÁZSI L. (2021) Wise URL: <https://wise.com/hu/blog/amerikai-nyugdij> (Hozzáférés dátuma: 20. április 2022.)
8. BARDÓCZ I. (2014) Adó Online URL: <https://ado.hu/munkaugyek/igy-el-egy-roman-es-egy-spanyol-nyugdijas/> (Hozzáférés dátuma: 22. április 2022.)
9. EUROPA.EU (2014) URL: <https://cutt.ly/kV3FXlt> (Hozzáférés dátuma: 21. április 2022.)
10. EUROPEAN COMMISSION (2019) Pension Reform in Sweden: Sustainability & Adequacy of Public Pensions URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/eb048_en_sweden.pdf (Hozzáférés dátuma: 16. április 2022.)
11. EUROPEAN COMMISSION (2020A) Germany - Pensions and other old age benefits. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13751&langId=en> (Hozzáférés dátuma: 16. április 2022.)
12. EUROPEAN COMMISSION (2020B) Sweden - Old – age pension. URL: <https://cutt.ly/0V3FKqC> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)



- 13.FARKAS A. (2019A) Mit érdemes tudniuk a német nyugdíjrendszerről az ott dolgozó magyaroknak?, Világgazdaság. URL: <https://cutt.ly/OVN78bv> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 14.FARKAS A. (2019B) A zseniális svédcsavar, Határátkelő. 2019.b URL: <https://cutt.ly/TV3FGNh> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 15.HATÁRÁTKELŐ (2020) Határátkelő Blog
URL:https://hataratkelo.blog.hu/2020/05/12/ausztriaban_dolgozol_igy_mukodik_a_nyugdijrendszer
(Hozzáférés dátuma: 23. április 2022.)
- 16.HUTVÁGNER I. (2013) A svéd és a német nyugdíjrendszer. URL: <https://cutt.ly/TV3FAhd> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 17.INFO A. L. (2022) URL: <https://cutt.ly/YV3FOp8> (Hozzáférés dátuma: 22. április 2022.)
- 18.NYUGDÍJGURU (2019A) Németországban dolgozó magyarok figyelmébe: a német nyugdíjrendszer 2019-ben. URL: <https://cutt.ly/WV3FY3q> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 19.NYUGDÍJGURU (2019B) Svédországban élő és dolgozó magyarok figyelmébe: a svéd nyugdíjrendszer 2019-ben. 2019.b. URL: <https://cutt.ly/FV3FRvI> (Hozzáférés dátuma: 22 10 2020)
- 20.OECD (2017) Pensions at a Glance 2017: Country Profiles-Germany. URL: <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2017-country-profile-Germany.pdf>
(Hozzáférés dátuma: 15. április 2022.)
- 21.ORIGO (2018) URL: <https://cutt.ly/1V3FQx6> (Hozzáférés dátuma: 20. április 2022.)
- 22.OSZTRÁK PÉNZÜGYEK (2003) URL: <https://osztrakpenzugyek.hu/oregsegi-nyugdij/> (Hozzáférés dátuma: 23. április 2022.)
- 23.PENSIONS MYNDIGHETEN (2020) The pension system in Sweden. URL: <https://cutt.ly/IV3FbFV> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 24.PORTFOLIO (2019) Elérhetőség: <https://cutt.ly/2V3Fcz> (Hozzáférés dátuma: 22. április 2022.)
- 25.PORTFOLIO (2021) URL: <https://cutt.ly/5V3F1GB> (Hozzáférés dátuma: 22. április 2022.)
- 26.RÉTI J. (1995) A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése, Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 936. p.
URL: <https://epa.oszk.hu/00000/00017/00009/1002.html> (Hozzáférés dátuma: 26. április 2022)
- 27.RIESTER-RENTE (2021) URL: <https://www.riester-rente.net/> (Hozzáférés dátuma: 26. április 2022.)
- 28.SEMJÉN A. (1999): A svéd jóléti rendszer átalakulása, Közgazdasági Szemle, XLVI. évf., 336. p.
URL: <https://epa.oszk.hu/00000/00017/00048/pdf/semjen.pdf> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 29.SZABÓ É. (2022) Angliai Kisokos. URL: <https://cutt.ly/xV3FgCT> (Hozzáférés dátuma: 21. április 2022.)
- 30.TÓTH-SZILI K. (2014) A nyugdíjrendszerek típusainak elemzése, Miskolc, Miskolci Egyetem
- 31.VILÁGGAZDASÁG (2019) URL: <https://cutt.ly/bV3Fso4> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 32.WILLIS T. W. (2018): German Pension System. URL: <https://cutt.ly/fV3FiQV> (Hozzáférés dátuma: 10. április 2022.)
- 33.WORLD BANK GROUP (2019) The Swedish NDC Scheme: Success on Track with Room for Reflection. URL: <https://cutt.ly/zV3Fw1i> (Hozzáférés dátuma: 27. október 2020)

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-205-218>
UDC 336.7

Olha ZASLAVSKA

PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Banking, Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine

ORCID ID: 0000-0002-6418-9514

ANALYSIS OF MARKETING COMMUNICATION POLICY IN BANKING INSTITUTIONS OF UKRAINE

Анотація. Маркетингові комунікації є невід'ємним елементом забезпечення конкурентної позиції банку на ринку фінансових послуг. У сучасних умовах фінансовим установам недостатньо розробити якісно новий продукт, встановити на нього оптимальну ціну та вибрати ефективні канали збуту. Будь-яка фінансова установа повинна успішно працювати з інструментами комунікації. Таким чином, більшість комунікаційних витрат установи становлять інвестиції у створення нематеріальних маркетингових активів: торгових марок, відносин зі споживачами та іншими учасниками ланцюжка створення вартості. Реалізація прийнятої комунікаційної стратегії сприяє розвитку організаційних знань і глибшому розумінню ринку, що дозволяє установі підвищити ефективність основних бізнес-процесів. Зі свого боку, ці процеси сприяють збільшенню потенціалу установи для збільшення її акціонерної вартості. З метою вивчення комунікаційної політики українських банків було складено рейтинг цих установ за ключовими фінансовими та організаційними показниками. За результатами аналізу було відібрано ТОП-5 банків для подальшого дослідження, яке складається з аналізу медіаактивності цих комерційних банків, показників відвідуваності веб-сайтів та активності в соціальних мережах. Загалом досліджувалися такі показники: кількість повідомлень про банки у Facebook, у друкованих та електронних ЗМІ, на сайтах органів державної влади, на телебаченні та радіо; місце сайту банку за відвідуваністю, середньою кількістю відвідувань протягом місяця, середньою тривалістю перебування на сайті, середньою кількістю переглянутих сторінок і показником відмов. Як висновок було наголошено на необхідності подальшого дослідження даної теми у сфері антикризового комунікаційного менеджменту та окреслено напрямк банківського маркетингу в період нестабільної економічної ситуації. Ці напрями допоможуть уникнути падіння продажів у складній економічній ситуації, яка зараз склалася на фінансовому ринку України.

Ключові слова: банк, маркетинг, комунікації, інструменти комунікаційної політики, антикризові комунікації.

JEL Classification: G21, M31.

Absztrakt. A marketingkommunikáció szerves részét képezi a bank versenyhelyzetének biztosításában a pénzügyi szolgáltatások piacán. Jelen helyzetben nem elég, ha a pénzintézetek minőségileg új terméket fejlesztenek ki, annak optimális árát határoznak meg, és hatékony értékesítési csatornákat választanak. Minden pénzintézetnek sikeresen kell dolgoznia a kommunikációs eszközökkel. Így az intézmény kommunikációs költségeinek nagy részét az immateriális marketingeszközök: védjegyek, fogyasztókkal és az értéklánc más szereplőivel való kapcsolattartásba történő befektetések teszik ki. Az elfogadott kommunikációs stratégia megvalósítása hozzájárul a szervezeti ismeretek fejlesztéséhez és a piac mélyebb megismeréséhez, amely lehetővé teszi az intézmény számára a fő üzleti folyamatok hatékonyságának növelését. Ezek a folyamatok a maguk részéről hozzájárulnak ahhoz, hogy növeljék az intézmény lehetőségeit a részvények értékének növelésében. Az ukrán bankok kommunikációs politikájának tanulmányozása érdekében a legfontosabb pénzügyi és szervezeti mutatók alapján összeállítottuk ezen intézmények minősítését. Az elemzés eredményei alapján TOP-5 bankot választottunk ki a további kutatásra, ami ezen kereskedelmi bankok médiaaktivitásának, a weboldallátogatások és a közösségi oldalakon való aktivitás mutatóinak elemzéséből áll. Általánosságban a következő mutatókat vizsgáltuk: a bankokról szóló üzenetek számát a Facebookon,



a nyomtatott és elektronikus médiában, az állami hatóságok weboldalain, a televízióban és a rádióban; a bank weboldalának látogatottságát, átlagos látogatások számát a hónap során, átlagos tartózkodási időt az oldalon, átlagosan megtekintett oldalak számát és a visszavonási arányt. Konklúzióként hangsúlyoztuk a téma további kutatásának szükségességét a kommunikációs válságmenedzsment területén, és körvonalaztuk a bankmarketing irányát bizonytalan gazdasági helyzetben. Ezek a területek segítenek elkerülni az eladások visszaesését jelenleg az ukrán pénzügyi piacon uralkodó nehéz gazdasági helyzetben.

Kulcsszavak: bank, marketing, kommunikáció, kommunikációs politika eszközei, válságellenes kommunikáció.

Abstract. Marketing communications are an integral element of ensuring the bank's competitive position in the financial services market. In modern conditions it is not enough for financial institutions to develop a qualitatively new product, set an optimal price for it and choose effective distribution channels. Any financial institution must successfully operate the communication tools. Thus, the majority of the institution's communication costs are investments in the creation of intangible marketing assets: trademarks, relationships with consumers and other participants in the value chain. The implementation of the adopted communication strategy contributes to the development of organizational knowledge and a deeper understanding of the market, which allows the institution to increase the efficiency of the main business processes. For their part, these processes contribute to increasing the institution's potential to increase its shareholder value. In order to study the communication policy of Ukrainian banks, it was made a ranking of these institutions according to key financial and organizational indicators. Taking into account the analysis, the TOP-5 banks were selected for further research, which consists of an analysis of media activity of these commercial banks, website traffic indicators and their activity in social networks. Overall the following indicators were explored: number of messages about the banks on Facebook, in the printed and electronic media, on the websites of state authorities, on television and radio; the place of the bank's website by attendance, the average number of visits during one month, the average length of stay on the site, the average number of viewed pages and the bounce rate. As a conclusion it was emphasized on the need in further research of this topic in the field of anti-crisis communication management and there were outlined the directions of bank marketing in the period of an unstable economic situation. These directions will help to avoid a decline in sales in the difficult economic situation that is currently taking place in the Ukrainian financial market.

Keywords: bank, marketing, communications, communication policy tools, anti-crisis communications.

Problem description. The cyclical nature of the economy, its high susceptibility to the influence of financial crises, as well as the changing conditions of the external environment require commercial banks to take a more focused approach not only to the construction of business models, but also to the effective translation of the decisions made to the external environment: to customers, the public, representatives of state bodies. The modern era is characterized as the period of the global information society, the essence of which is the significant growth of information technologies and the globalization of information and communication processes.

Today, marketing communications are an integral element of ensuring the bank's competitive position in the financial services market. Now, in order to attract the attention of customers, it is not enough to simply monitor the excellent quality of the offered product or service, set the lowest price for it. The institution should offer its services, accompanying them with original, informative and attractive appeals that would convince of the conformity of these goods to the needs and wishes of consumers.

Mastering the most modern marketing developments becomes an objective necessity for banks in view of increased competition both within the banking system and from other financial market participants. In this regard, it is important to have a clear idea of the specifics of the application of marketing in banks and the influence of modern business conditions on its use.

The goal of the article is to generalize the theoretical and methodological principles regarding the functioning of the mechanism of marketing communications in banking institutions, aimed at ensuring their stability and competitiveness in the conditions of the modern dynamic market.

Literature review. Marketing communications is a set of actions, means and measures aimed at managing the process of promoting goods and services on the market. They are the basis for all spheres of market activity, the goal of which is to achieve success in the process of meeting the aggregate needs of society. Marketing communications serve as an important tool in the implementation of public relations in the commercial sphere. To expand sales and create a positive image, institutions use a communication model that forces them to abandon passive adaptation to market conditions and switch to a policy of influencing the market in order to actively form demand for goods and services.

Today, marketing communications are actively used as an effective marketing tool aimed at providing the target audience with certain information or persuading them to change their attitude and behavior.

Let's consider the main approaches to determining the essence of marketing communications, which have been studied and applied by many scientists.

One of the most outstanding representatives of the European marketing school, the French professor J.-J. Lambin interprets marketing communications as “a set of signals emanating from enterprises to various audiences, including consumers and sellers, suppliers, shareholders, management bodies, and even their own personnel” [9].

According to F. Kotler, a scientist of the American school of marketing, marketing communications should be understood as “a complex program that integrates the means of advertising, promotion, sales, personal selling, and public relations in order to achieve the company's goals of an advertising and marketing nature” [7].

According to other American experts in the field of marketing and advertising, J. Burnett and S. Moriarty, “marketing communications is the process of transmitting information about the product to the target audience” [2].

In our opinion, one of the best definitions of the term “marketing communications” in the Ukrainian scientific literature belongs to T. Pryimak. In her opinion, it should be defined as “enterprise activities aimed at informing, persuading and reminding the target audience about its products, stimulating their sales, creating a positive image of the company in society and establishing close mutually beneficial partnership relations between the enterprise and the public, as well as assessment of the market situation through the reverse information flow in order to adapt the company's goals to the situation that has developed” [12].

Summarizing the various approaches, we note that marketing communications are understood as activities, a set of means and specific actions for searching, analyzing, generating and distributing information that is significant for the subjects of marketing relations.



As an activity, it is primarily a communication policy as a special function of the producer, intermediary or consumer, which is determined by his motives, interests, attitudes, relationships and specific goals (entering the market, introducing a new product, increasing or maintaining market share, etc.).

Its modern emphasis is on the formation, maintenance and development of long-term partnership relations based on the knowledge of each other, mutual respect and mutual benefit.

As a set of means, it is a complex of content, media and ways of transmitting marketing information, which allows you to maintain contact with consumers in the form of advertising, public relations, direct marketing.

As specific actions, marketing communications is the process of transmitting and receiving certain messages aimed at solving specific tasks of encouraging a certain marketing choice (order) or those that reflect the already made choice, the point of view of the subjects of marketing relations. This choice can be made both in relation to a specific product regarding the degree of its compliance with the needs of the subject of marketing relations, and in relation to the image of a brand, institution or organization as such [18].

Thus, in a broad sense, marketing communications is the process of transmitting data about products to the target audience.

Therefore, the role of marketing communication is to help the target audience understand and believe in the advantages of this seller over its competitors.

In a narrow sense, we propose to define marketing communications as a marketing technology that allows to ensure the relationship between certain target market segments and the process of information exchange, through which the idea of a product, service, brand or institution is communicated through a certain channel to the target audience with the aim of influencing its attitude or behavior.

Results and discussions. As a specific feature of the bank's marketing activity there should be mentioned a whole range of factors that the management has to constantly keep under control: cash turnover, credit relations at the macro and micro levels, the riskiness of financial transactions, etc. Banks are forced to offer the widest range of services not only for development, but also to ensure competitiveness. Modern bank managers are also marketing experts, and any bank employee becomes a seller of financial products.

In market conditions characterized by high competition, it is not enough for financial institutions to develop a qualitatively new product, set an optimal price for it and choose effective distribution channels.

More and more attention in management is paid to communication policy. At the same time, the communication system is aimed at informing, persuading, reminding consumers about the product (service), supporting its sales, as well as creating a positive image. Therefore, a modern financial institution must successfully operate the communication tools [5].

Unlike the goals of financial management in a bank, which are to ensure profitability, liquidity and reliability, the goals of marketing communications include other aspects, namely: economic, communication and social (Fig. 1).

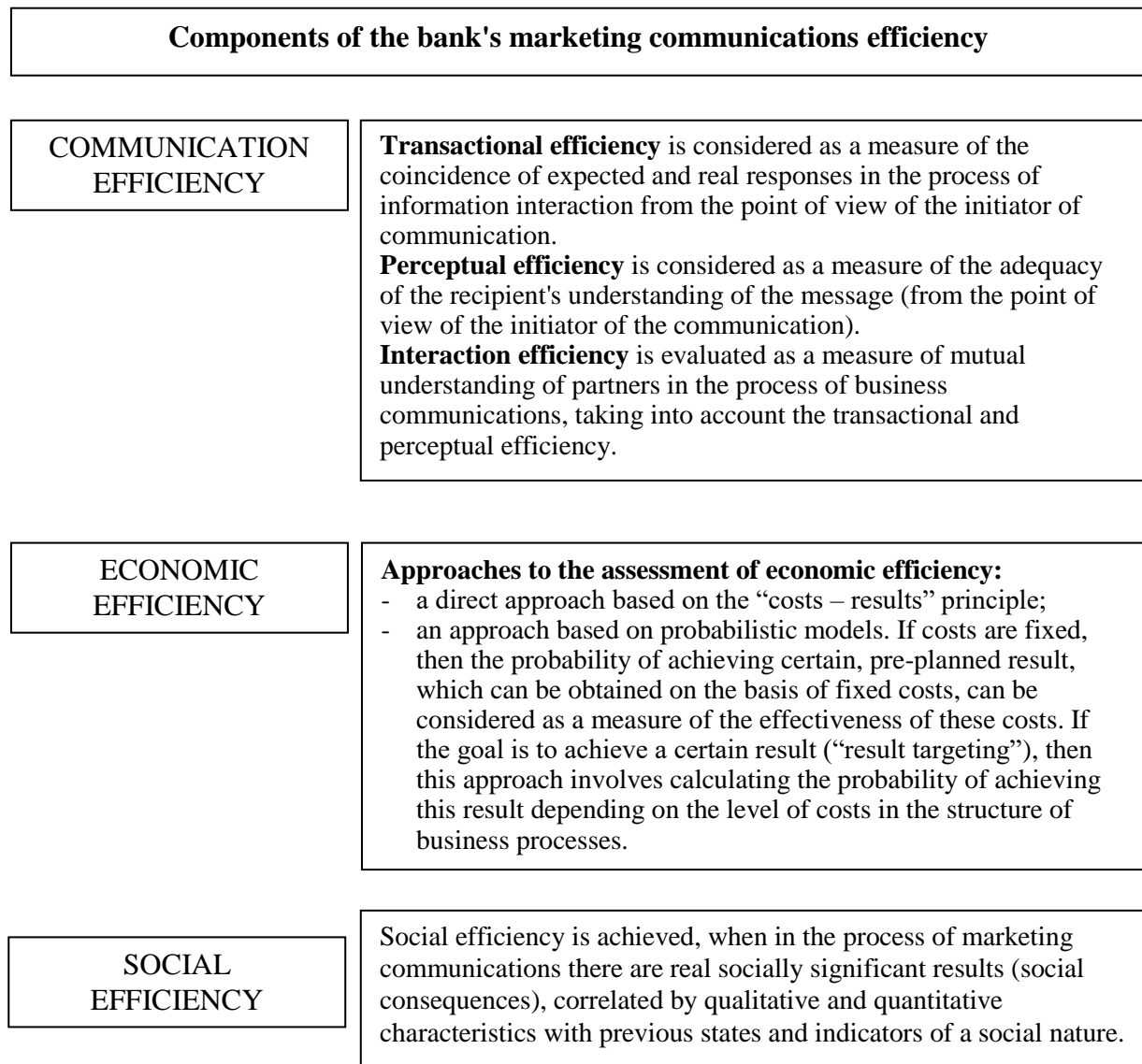


Fig. 1. Components of the bank's marketing communications efficiency and their characteristics [10]

Despite the fact that the marketing communications efficiency components also contain non-financial indicators, the consequence of their implementation is the financial result of the bank's activities.

Thus, the American scientist Peter Doyle differentiates three approaches to evaluating the efficiency of marketing communications:

- marketing approach, which consists in the fact that the efficiency of communications is determined by such indicators as awareness, image, market share;
- accounting approach, which consists in the fact that marketing expenses are justified only if they ensure an adequate increase in the volume of sales, which, in turn, provides additional profit, greater than expenses on communication;
- an approach from the point of view of value creation, which means that communication costs are evaluated in view of their impact on future cash flows [3].

According to the scientist, the most appropriate in this case is the last approach, the logic of which is presented in Fig. 2.

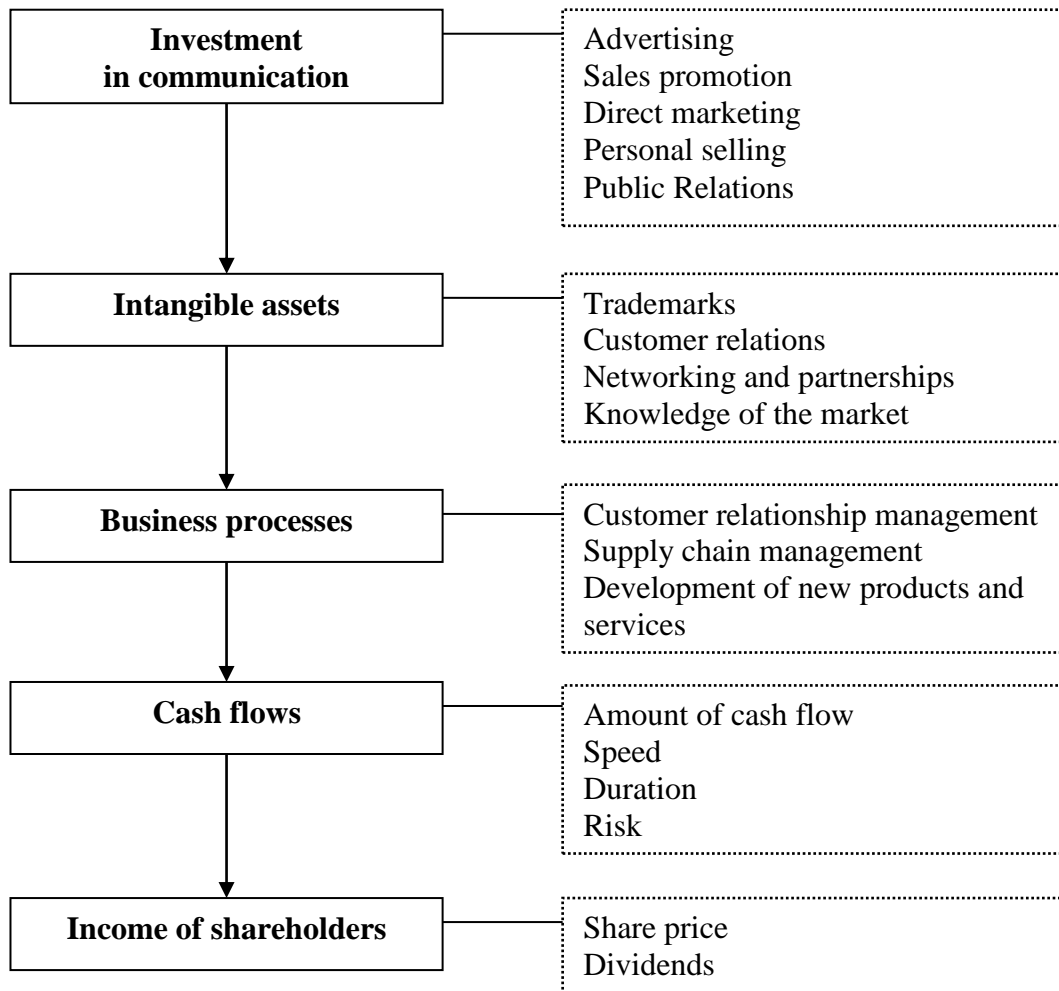


Fig. 2. Model of communications focused on increasing the value of the institution [3]

Thus, the majority of the institution's communication costs are investments in the creation of intangible marketing assets: trademarks, relationships with consumers and other participants in the value chain.

The implementation of the adopted communication strategy contributes to the development of organizational knowledge and a deeper understanding of the market, which allows the institution to increase the efficiency of the main business processes. For their part, these processes contribute to increasing the institution's potential to increase its shareholder value.

In recent years, the development of the Ukrainian market of banking services has been influenced by a considerable number of factors: the socio-economic situation, political events, the pandemic, martial law.

The main consequences of these factors are the lack of funds among business entities and the low solvency of the population, and for banks these aspects are extremely important, because the funds of these categories of counterparties predominate in their portfolios.

Under such conditions, only institutions with high competitiveness, clearly

focused on meeting the needs of potential and existing customers while using all opportunities for their own growth, are able to successfully function and develop.

In order to study the communication policy of Ukrainian banks, it is necessary to rank institutions according to key financial and organizational indicators (Table 1).

Table 1

Rating of commercial banks of Ukraine by the amount of profit and their main performance indicators according to the results of 2020* [1; 12; 13]

Name of the bank	Financial result, million UAH	Assets, million UAH	Liabilities, million UAH	Own capital, million UAH	Number of departments, units	Stress resistance, points (from 1 to 5)	Depositor loyalty, points (from 1 to 5)
PrivatBank	25 305	568 244	333 111	53 827	1716	3,4	4,3
Raiffeisen Bank	4 074	113 628	98 656	12 891	396	4,4	4,8
OschadBank	2 831	268 752	213 729	21 986	1837	2,7	3,9
PUMB	2 633	80 871	65 554	9 709	224	2,7	4,6
OTP Bank	1 733	62 824	49 394	9 571	86	4,1	4,4
Citibank	1 332	28 008	25 341	2 512	1	n/d	n/d
Ukrsibbank	1 310	74 843	64 432	8 088	272	3,9	4,2
Alfa Bank	1 209	112 392	87 811	9 679	218	2,9	4,5
Sberbank	932	64 534	20 536	9 401	90	3,9	2,6
Credit Agricole	927	52 053	44 307	6 100	147	3,9	4,6

*according to the martial law, the statistical authorities of Ukraine suspended the publication of statistical information from February 24, 2022, therefore the study was conducted based on the data of 2020 and partially of 2021

According to the results of 2020, banks received more than UAH 41,300 million of net profit. As we can see, the absolute leader according to this indicator is PrivatBank, which received more than half of the total amount, namely 25 305 million UAH. The rest of the mentioned institutions showed significantly lower results, but all of them are among the top ten banks of Ukraine in 2020 in terms of profitability. In terms of other financial indicators, PrivatBank also maintained its leadership position. As for the branching of the network, Oschadbank owns the largest number of branches – 1 837. Despite this, its financial indicators are significantly inferior to PrivatBank. So, if the volumes of assets, liabilities and capital of Oschadbank are less than the indicators of the leader by half, then the amount of profit received is 9 times less. In addition, Raiffeisen Bank owns a smaller number of branches (396) and showed lower volumes of basic financial indicators, but ranks second in terms of profitability – 4 074 million UAH.

In this context, complex assessments of banks' activities, namely, stress resistance and loyalty of depositors, which were determined by the experts of the Ministry of Finance portal, seem important. Each institution was rated on a 5-point scale, with “1” being the lowest rating and “5” - being the highest. To determine the assessment of stress resistance, such indicators were examined as: dependence on deposits of individuals, quality of funding, profitability, liquidity, capital adequacy and the scale of the bank's activities. As for the assessment of depositors' loyalty, the score was



determined based on: the bank's share in the retail deposit market, the absolute and relative growth of the deposit portfolio over the analyzed period, the market's experience and the bank's payment reputation [13].

As we can see, Raiffeisen Bank received the highest points according to these indicators, while Oschadbank occupies the last positions. In particular, the bank received the lowest scores for capital adequacy (2), dependence on deposits of individuals (1), absolute and relative growth of the retail portfolio of deposits for the analyzed period (2.5). Oschadbank received the highest points for such aspects as: scale of activity, market share of retail deposits and work experience.

Thus, we note that the activity of commercial banks is influenced not only by financial indicators. Recently, considerable attention has been paid to non-financial factors and non-price methods of attracting customers, which ultimately has a significant impact on the institution's profitability. An important aspect of the work of banks in the modern world is communication policy, the work of banks in the field of PR, publicity, social networks, as well as feedback with customers and counterparties live and in the virtual plane.

Taking into account the analysis, the top 5 banks from the Table 1 were selected for further research.

In the current conditions of the unstable functioning of the financial sector of the country's economy, for the sake of the effective development of commercial banks, marketing communication policy is gaining relevance. In this aspect, bank management faces the task of supporting the media activity of their institution. The Table 2 presents data on this issue based on research conducted by the "Semantrum" – a PR campaign effectiveness evaluation service – for the purpose of analyzing and monitoring the media space.

Table 2

**Media activity of TOP-5 commercial banks of Ukraine
 in September 2021 [15]**

Name of the bank	Total number of messages	Number of messages on Facebook	Number of messages in the printed media	The number of messages in the electronic media	The number of messages on the websites of state authorities	The number of messages on television	Number of messages on the radio
<i>The banking system in total</i>	40698	2661	70	19422	201	91	24
PrivatBank	14578	1602	45	4512	63	54	19
Raiffeisen Bank	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
OschadBank	4758	313	23	1856	80	19	1
PUMB	1942	121	11	681	20	9	1
OTP Bank	1158	75	3	697	13	0	1

As we can see from the Table 2, the largest number of reports about the institution appear on the Internet: almost half of the total number (19 422). At the same time, the largest share falls on social networks, in particular, Facebook. PrivatBank retains its

leading position in this rating as well. It has 35% of the total number of mentions of banks in all types of mass media.

The majority of messages and mentions are the result of the use of such a communication tool as publicity, which is a special marketing technique in which the mass media mentions a brand or its products and services. In order to get into the news, you need to create an informational excuse worthy of attention. To do this, institutions organize charity events, create social projects, hold press conferences, participate in collaborations, etc. Publicity is quite an effective communication tool.

Firstly, the institution is most often advertised by third parties mentioning it, which acts on consumers as social proof.

Secondly, publicity has a positive effect on brand recognition, which can sometimes become a decisive competitive advantage.

In general, the positive aspects of publicity are the following:

- it does not require significant costs for implementation;
- it inspires trust;
- it gives more information;
- it attracts attention better;
- it allows you to quickly prepare the material.

The fact that the majority of mentions of banks are in the electronic environment is also logical, because the Internet is an innovative, inexpensive and effective channel of business communication compared to others.

The main advantages for banks in this case are the following:

- globalization of information, under which the bank's communication messages are available to all interested persons from any country;
- targeting, i.e. placement of the bank's messages on highly specialized sites, selection of geographic region and time of dissemination of information to target a specific audience;
- flexibility and adaptability, which consists in the fact that information can be adjusted promptly and without large financial losses;
- convenience for the bank's clients, who can use the bank's services 24 hours a day, as well as learn about the bank's news;
- optimization of the bank's expenses for Internet communications [20].

Thus, in the Internet network, an important place in the communications of modern banks belongs to their websites. If in order to assess the financial condition of institutions, such indicators as profitability, liquidity, business activity, etc. are studied, then in the field of marketing and communications there are their own, special indicators of the institution's effective work.

The Table 3 shows some indicators of visits to the websites of the TOP-5 commercial banks of Ukraine in 2021.

The websites of two state-owned banks (PrivatBank and Oshchadbank) are ranked as 1st and 2nd respectively among all financial institutions of Ukraine in terms of traffic. The largest number of visits during the month is observed at PrivatBank – 18.5 million times. Other banks show significantly lower indicators. At the same time, the average number of pages viewed, the length of stay on the site, and the percentage of rejections of the first four banks do not fluctuate significantly. In this sense, OTP Bank has the worst indicators: its website was visited an average of 210 times a month for 1:32 minutes and it was viewed for 1-2 pages. The bounce rate (the percentage of



refusals) for this bank is significantly higher – 68.16%. This metric shows the proportion of site visitors who left the site without any interaction. That is, these are visitors who leave the website from the same page they entered without going to others. Such actions are considered a refusal [11]. So, we can note that at four of the five most profitable banks according to the results of 2020, the site visit indicators testify to their demand, good structure and navigation.

Table 3
Website traffic indicators of the TOP-5 commercial banks of Ukraine in 2021
 [6]

Name of the bank	The place of the bank's website by attendance in Ukraine among all the Ukrainian websites	The place of the bank's website in terms of attendance among financial institutions of Ukraine	The average number of visits during one month (in 2021), thousand times	Average length of stay on the site, min.	The average number of viewed pages, pcs.	Bounce rate (percentage of refusals), %
PrivatBank	24	1	18 500	8:02	6,8	23,78
Raiffeisen Bank	n/d	n/d	1 500	11:43	6,0	29,54
OschadBank	111	2	3 400	7:21	8,1	20,64
PUMB	325	6	1 200	7:45	8,7	23,19
OTP Bank	4 011	62	210	1:32	1,8	68,16

Under modern operating conditions, banking institutions try to minimize costs, in particular on marketing communications. Therefore, one of the key areas of external communication for banks is marketing in the field of social networks. It is a relatively new channel of communication with the target audience and a tool for researching their preferences, which allows users to interact and exchange messages.

In this context, it should be examined the activity of the selected five commercial banks of Ukraine in the largest social networks.

Table 4
Activity of the TOP-5 commercial banks of Ukraine in social networks
(number of subscribers as of September 2021, thousands of people)
 [compiled by the author based on the data of the banks' social media pages]

Name of the bank	Facebook	Instagram	Youtube	Twitter
PrivatBank	159,6	135	38,5	126,8
Raiffeisen Bank	963,2	18,5	н/д	0,5
OschadBank	239,7	48,4	10,7	1,0
PUMB	146,9	14,2	4,6	2,7
OTP Bank	59,4	2,5	1,7	0,3

Considering the popularity of social networks as a channel of communication, there is a need to evaluate the effectiveness of such a communication policy. In particular, it is possible to analyze such specific indicators as:

—the level of reach, which consists in determining the number of subscribers in the network. This indicator shows whether a page in a social network is valuable for the institution in terms of audience reach. The higher the indicator the greater the

potential for information dissemination;

—the attitude of users, which means the analysis of reviews, their number and direction (positive or negative);

—the user interaction, which certifies the number of mentions of the institution by its subscribers and the number of information distributions [4].

Raiffeisen Bank has the largest audience on the Facebook, because this institution is a subsidiary of one of the largest European banks. However, the bank is significantly less represented in the rest of the social networks. PrivatBank demonstrates the best results in terms of reach among all the specified social media.

For commercial banks, the appeal of social media is that it has the ability to:

—present your products and services, provide information on various activities that may be useful for consumers;

—track potential and existing clients based on their activity in social networks;

—promptly respond to negative reviews and actions of competitors;

—exchange information between employees;

—conduct online seminars, lectures, etc.;

—popularize the brand of the institution and increase its recognition;

—conduct advertising campaigns;

—use feedback opportunities in real time, etc. [17].

By the way, according to research data of the American portal Hub Spot, almost 70% of Internet users under the age of 30 prefer information obtained in social networks when choosing a certain product [19]. Therefore, effective work on the bank's pages in social media makes it possible to form a powerful base of loyal customers and counterparties of the institution.

It should be noted that recently banks have been actively increasing their spending on marketing communications and advertising, as competition in the banking sector is one of the strongest. In general, bank advertising is a rather complex product, because the services of banks do not have a tangible embodiment, and, therefore, the visual range is extremely limited. In addition, banks offer the same type of services, which is why there is currently an increased emphasis on advertising the institution itself in order to create a favorable image for it. That is, modern bank advertising should reflect to a greater extent such a complex category for advertising embodiment as trust.

Conclusions and prospects for further research in the area. As a conclusion we should emphasize on further research of this topic, namely, in the field of anti-crisis communication management. Many specialists in the banking sphere explore the problem of anti-crisis management of credit institutions in view of ensuring such financial indicators as profitability, liquidity, capitalization, etc. However, a decrease in the values of these indicators is often a consequence of an important non-financial factor, namely, a decrease in trust in the institution, which provokes the loss of its reputation and is ultimately a factor in the deterioration of the financial condition.

In periods of instability, the basis of the bank's communication system is its anti-crisis communications, i.e. “a clearly defined and regulated order of measures and communication mechanisms aimed at eliminating the negative interpretation of crisis phenomena” [16]. The goal of such a communication policy is to stabilize the institution's reputation, which in turn makes it possible to achieve a higher strategic goal – improving the bank's financial condition.

On the basis of the given mechanism for the implementation of the anti-crisis

communication policy in the bank, we will outline the directions of bank marketing in the period of an unstable economic situation [8]:

1. Do not cut costs for marketing and advertising, except for ineffective articles. As practice shows, during a crisis, many banks cut their advertising budgets, competition in the field of communication decreases, as a result, banks that continued to advertise themselves, as a rule, come out of the crisis faster and with smaller losses.

2. Use joint advertising. Advertising costs can be reduced through joint advertising developed with the bank's partners. Conducting joint promotions, printing leaflets together with partner companies that have the same target audience as the bank (insurance companies, money transfer systems, travel agencies, construction companies, car dealerships, etc.) can reduce the advertising budget without changing the coverage target audience.

3. Search for customers who remain solvent even in a period of unstable economic situation. There are always people and organizations that are not significantly affected by the crisis, so it is important for the bank to find this part of the audience and influence it. For example, pay attention to organizations and enterprises working within the framework of the import substitution program.

4. Maintain the loyalty of existing customers. Selling services to old customers is cheaper than attracting new ones, so it is necessary to increase the loyalty of the existing audience in every way, increase the quality of the products offered and the level of customer service.

5. Wake up "sleeping" customers. Many customers who used the bank's services, but for some reason stopped doing so, moved to the "former" category. In a crisis situation, it's time to remind about you, talk about the range of banking services, benefits, promotions, etc.

6. Expand your range to economy class. The crisis is the right time to expand your range for customers who save money, because price is the main factor when choosing services. For example, a bundled service offering may contain a wider range of services at a lower cost.

7. Become something more than a bank for customers. For example, to become an expert for the client in any matter, help draw up a family budget and analyze expense items. You can send various educational presentations on financial topics to the email addresses of your clients.

8. In contact with the client emphasize on money saving. During the recession, managers selling banking services need to focus on the client's desire to save their money, explain to the client that by using the service of this bank, he will save or earn.

The implementation and development of an effective bank marketing mechanism during an unstable situation requires joint and coordinated efforts of all bank departments, from financial consultants to the chairman of the board. This work should be coordinated by a specialized unit – the marketing service. Implementation of the mentioned marketing directions in practice will help the bank survive unstable times, attract and retain customers. The above directions will help to avoid a decline in sales in the difficult economic situation that is currently taking place in the Ukrainian financial market. At the same time, they do not require significant costs, which is relevant for banks in this period.

References

1. 50 providnykh bankiv. Reytynh FinancialClub.net [50 leading banks. FinancialClub.net rating]. (2021). Retrieved from: https://banksrating.com.ua/wp-content/uploads/2021/06/TOP-50_2021.pdf [in Ukrainian].
2. Bernett, J., Moriarty, S. (2011). Marketingovyе kommunikatsyi: integrirovannyi pokhod [Marketing communications: An integrated approach]. SPb.: Piter [in Russian].
3. Doyle, P. (2001). Marketyng, orientirovannyi na stoimost [Cost-oriented marketing]. SPb.: Piter [in Russian].
4. Hryshchenko, O. F. (2013). Sotsialnyy media marketynh yak instrument prosuvannya produktu pidpryyemstva [Social media marketing as a tool for promoting the company's product]. Marketynh i menedzhment innovatsiy – Marketing and management of innovations, 4, 86-98 [in Ukrainian].
5. Khmarska, I. A. (2011). Sutnist ta znachennya kompleksu marketynhovyykh komunikatsiy pidpryyemstv [The essence and meaning of the complex of marketing communications of enterprises]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, 6/2, 114-119. [in Ukrainian].
6. Kompleksna platforma analityky trafiku konkurentiv i veb-saytiv “SimilarWeb” [Comprehensive platform for traffic analysis of competitors and websites “SimilarWeb”]. (n.d.). Retrieved from: <https://www.similarweb.com>. [in Ukrainian].
7. Kotler, F., Armstrong, G. (2003). Osnovy marketinga [Fundamentals of marketing]. Moskva: Viliyams [in Russian].
8. Krukhal, O. V., Baranovska, O. A. (2014). Konkurentospromozhnist banku ta bankivskoho produktu: faktory vplyvu ta otsinka [Competitiveness of the bank and banking product: influencing factors and evaluation]. Efektyvna ekonomika – Effective economy, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3023>. [in Ukrainian].
9. Lambin, J.-J. (2004). Strategicheskyy marketing. Evropeiskaya perspektiva [Strategic marketing. European perspective]. Sankt-Peterburg: Nauka [in Russian].
10. Okolnishnikova, Y. Yu. (2011). Analiz podkhodov k otsenke effektivnosiy marketinhovyykh kommunikatsiy [Analysis of approaches to evaluating the effectiveness of marketing communications]. Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment – Bulletin of the Yuzhno-Ural State University. Series: Economics and Management, 28, 134-142. [in Russian].
11. Pokaznyk vidmov (bounce rate) i sposoby yoho zmeshennya [Bounce rate and ways to reduce it] (n.d.). Retrieved from: <https://lemarbet.com.ua/razvitie-internet-magazina/vibir-nishi-dlya-biznesu-ta-internet-magazinu>. [in Ukrainian].
12. Reytynh populyarnyykh saytiv za serpen 2021 [Rating of popular sites for August 2021] (2021). Doslidzhennya proektu Kantar CMeter – Kantar CMeter project research. Retrieved from: <https://tns-ua.com/news/rejting-populyarnih-saytiv-za-serpen-2021>. [in Ukrainian].
13. Reytynh stiykosti bankiv za pidsumkamy 4 kvartalu 2020 [Bank stability rating based on the results of the 4th quarter of 2020] (2021). Retrieved from: <https://minfin.com.ua>. [in Ukrainian].
14. Reytynhy bankiv Ukrayiny za finansovyye pokaznykamy [Ratings of Ukrainian banks by financial indicators]. (n.d.). Retrieved from: <https://bankchart.com.ua>. [in Ukrainian].
15. Servis monitorynhu i media-analizu vsikh typiv ZMI ta sotsmedia “Semantrum” [Monitoring and media analysis service of all types of media and social media “Semantrum”]. (n.d.). Retrieved from: <https://promo.semantrum.net>. [in Ukrainian].
16. Syrota, V. (2013). Komunikatsiyna polityka yak faktor stabilizatsiyi diyal'nosti banku v kryzovyy period [Communication policy as a factor in stabilizing the bank's activity in the crisis period]. Visnyk Natsionalnogo banku Ukrayiny – Bulletin of the National Bank of Ukraine, 7, 62-66. [in Ukrainian].
17. Toryanyk, Zh. I. (2013). Novi tendentsiyi bankivskoho marketynhu: vitchyznyanyy i zarubizhnyy dosvid [New trends in banking marketing: domestic and foreign experience]. Visnyk Universytetu bankivskoyi spravy Natsionalnogo banku Ukrayiny – Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, 1, 219-224. [in Ukrainian].
18. Vasylchenko, L. S. (2019). Sutnist ta suchasni tendentsiyi rozvytku marketynhovyykh komunikatsiy pidpryyemstva [Essence and modern trends in the development of marketing communications of the



enterprise]. Prychornomorski ekonomichni studiyi – Black Sea Economic Studies, 48-2, 27-30. [in Ukrainian].

19. Yaki ukrayinski banky ye lideramy v sotsmerezkhakh [Which Ukrainian banks are leaders in social networks]. (n.d.). Retrieved from: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kakie-ukrainskie-banki-yavlyayutsya-liderami-v-socsetyax>. [in Ukrainian].

20. Zamroz, M. V., Danylenko, Yu. M. (2020). Zovnishni biznes-komunikatsiyi banku yak instrument pidtrymky reputatsiyi v umovakh kryzy [External business communications of the bank as a tool for maintaining reputation in crisis conditions]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, 10. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/71.pdf. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-219-229>
UDC 658.1(477)

Mariia BIELOBORODOVA

Ph.D. (Economics), Associate Professor,
Dnipro University of Technology «Dnipro Polytechnic», Dnipro, Ukraine
ORCID ID: 0000-0001-8329-7679

Svitlana BESSONOVA

Ph.D. (Economics), Professor,
Priazovsky State Technical University, Mariupol, Ukraine
ORCID ID: 0000-0003-4938-3375

Anna BESSONOVA

Ph.D. student (Economics), Assistant,
Priazovsky State Technical University, Mariupol, Ukraine
ORCID ID: 0000-0003-4747-1187

**MONITORING THE SUSTAINABILITY OF SMALL AND MEDIUM
BUSINESS IN THE REGIONS OF UKRAINE BASED ON THE RESOURCE
APPROACH**

***Анотація.** Особливості малого та середнього бізнесу в Україні вимагають комплексного підходу до управління стійкістю, який передбачає врахування позицій ключових стейкхолдерів та їх ресурсного внеску в бізнес-діяльність. Основним орієнтиром у забезпеченні сталості є виявлення та сканування соціальних вимог, а також адекватне та своєчасне реагування на запити зацікавлених сторін. Метою дослідження є моніторинг рівня дисбалансу обміну ресурсами між малим і середнім бізнесом та його ключовими стейкхолдерами в регіонах України. У дослідженні використовувалися такі методи: опитування фокус-груп, статистичне узагальнення, кореляційно-регресійний аналіз, лінійне моделювання, графічний метод. За результатами моделювання ресурсної взаємодії малого та середнього бізнесу з основними стейкхолдерами побудовано вектори «ідеальної» та «реальної» структури ресурсообміну. Різниця в структурах цих векторів відображає незбалансованість існуючого обміну ресурсами в системі, яка може бути виражена коефіцієнтом незбалансованості. Чим менше значення цього коефіцієнта, тим більш збалансований обмін ресурсами. Доведено, що малий бізнес має підвищену потребу в міцних особистих стосунках з місцевою громадою та владою. Для компаній важливо визначити важливість зацікавлених сторін відповідно до їх внеску ресурсів. Для формування стратегії стійкості необхідно зрозуміти, яка з груп стейкхолдерів вносить найбільший внесок у дисбаланс між «ідеальною» та «реальною» структурою обміну ресурсами. Дослідження показує, що соціальна відповідальність важлива не лише для внутрішньої політики суб'єкта господарювання, а й при взаємодії із зовнішнім середовищем, із зацікавленими сторонами, як приватними, так і державними, бізнес-партнерами. Лише відповідальність за свою та партнерську діяльність на кожному етапі комунікації може гарантувати подальшу синергію результатів. Регіональні особливості процесів суспільного розвитку потребують відповідних заходів адміністративного регулювання, спрямованих на створення належних умов для стимулювання соціальної активності малого та середнього бізнесу. Основним напрямком розробки сучасної стратегії регіонального розвитку є пріоритет суспільних потреб.*

***Ключові слова:** стейкхолдери, стійкість, соціальна відповідальність, управління бізнесом, обмін ресурсами.*

JEL Classification: L29, M14.



Absztrakt. Az ukrajnai kis- és középvállalkozások sajátosságai megkövetelik a fenntarthatósági menedzsment átfogó ismeretét, amely magában foglalja a kulcsfontosságú érdekelt felek pozícióinak és az üzleti tevékenységekhez való erőforrás-hozzájárulásának figyelembevételét. A fenntarthatóság biztosításának fő irányvonala a társadalmi követelmények azonosítása és átvilágítása, valamint az érdekelt felek kérésének megfelelő és időben történő reagálása. A tanulmány célja a kis- és középvállalkozások, valamint kulcsfontosságú érintettjeik közötti erőforrás-csere egyensúlyhiányának nyomon követése Ukrajna régióiban. A kutatás az alábbi módszereket alkalmazta: fókuszcsoportos felmérés, statisztikai általánosítás, korreláció-regresszió elemzés, lineáris modellezés, grafikus módszer. A kis- és középvállalkozások erőforrás-kölcsönhatásainak a fő érintettekkel való modellezésének eredményei alapján megszerkesztették az „ideális” és a „valós” erőforráscsere-struktúra vektorait. Ezen vektorok szerkezetének különbsége a rendszerben meglévő erőforráscsere egyensúlyhiányát tükrözi, amelyet az egyensúlyi együtthatóval fejezhetünk ki. Minél kisebb ennek az együtthatónak az értéke, annál kiegyensúlyozottabb az erőforrások cseréje. Bebizonyosodott, hogy a kisvállalkozásoknak fokozottan van szükségük erős személyes kapcsolatokra a helyi közösségekkel és hatóságokkal. Fontos, hogy a vállalatok a stakeholderek jelentőségét az erőforrásokhoz való hozzájárulásuk alapján határozzák meg. A fenntarthatósági stratégia megfogalmazásához meg kell érteni, hogy az érdekelt csoportok közül melyik járul hozzá leginkább az „ideális” és a „valós” erőforráscsere-struktúra közötti egyensúlyhiányhoz. A tanulmány azt mutatja, hogy a társadalmi felelősségvállalás nemcsak a gazdálkodó egység belső politikája szempontjából fontos, hanem a külső környezettel, a magán- és állami érdekelt felekkel, üzleti partnerekkel való interakció során is. Csak a saját és a partner tevékenységéért való felelősség garantálhatja a kommunikáció minden szakaszában a további eredmények szinergiáját.

Kulcsszavak: érintettek, fenntarthatóság, társadalmi felelősségvállalás, üzletvezetés, erőforráscsere.

Abstract. The features of small and medium business in Ukraine require an integrated approach to sustainability management, which includes taking into account the positions of key stakeholders and their resource contribution to business activities. The main guideline in sustainability provision is the detection and scanning of social requirements, as well as adequate and timely response to the stakeholders' requests. The purpose of the research is to monitor the level of imbalance of resource exchange between small and medium business and its key stakeholders in the regions of Ukraine. The following methods were used in the research: focus groups survey, statistical generalization, correlation-regression analysis, linear modeling, and graphical method. Based on the results of modeling the resource interaction of small and medium business with the main stakeholders, the vectors of the "ideal" and "real" resource exchange structure were constructed. The difference in the structures of these vectors reflects the imbalance of the existing resource exchange in the system, which can be expressed by the ratio of imbalance. The smaller the value of this ratio, the more balanced is resource exchange. It is proved that small businesses have an increased need for strong personal relationships with the local community and authorities. It is important for companies to identify the importance of stakeholders according to their resource contribution. To form a strategy of sustainability it is necessary to understand which of the stakeholders' groups make the greatest contribution to the imbalance between the "ideal" and "real" resource exchange structure. The study shows that social responsibility is important not only for the internal policy of the business entity, but also when interacting with external environment, with stakeholders, both private and government, business partners. Only a responsibility for own and partner activities at each stage of communication can guarantee further synergy of results. Regional features of social development processes require appropriate measures of administrative regulation aimed at creating appropriate conditions for stimulating the social activity of small and medium businesses. The main direction of development of the modern regional development strategy is the priority of public needs.

Keywords: stakeholders, sustainability, social responsibility, business management, resource exchange.

Formulation of the problem. As a result of the current socio-economic situation, scientists, economists and managers are largely interested in the problem of deep understanding of corporate social responsibility within the framework of a stakeholder approach. Also, the scope of their interests includes the development of effective methods and tools for stakeholder management, the study of complex measures to implement the model of socially responsible business behavior. Stakeholder theory has evolved significantly in recent years. Stakeholder management is based on the processes of establishing links, developing relationships and maintaining effective interaction between business entities and key stakeholders. Stakeholder groups that directly or indirectly affect business operations may not interact with each other, but they influence as an informal coalition.

In a competitive market environment, it becomes obvious that it is necessary to study and analyze the influence of stakeholders on the activities of a particular business entity. The main goal of identifying stakeholders and forming aggregated stakeholder types is to strengthen the social responsibility of organizations and improve its quality and, as a result, increase financial results.

Analysis of recent studies and publications. A significant contribution to the development of certain aspects of stakeholder relationship management, which determine its theoretical and methodological basis, was made by such foreign scientists: F. Ackermann, C. Eden [1], H. Aguinis, I. Villamor, K.P. Gabriel [2], R. Borghesi, H. Houston, S. Naranjo [3], A. B. Carroll, A. K. Buchholtz [4], S. Draper [6], O. Farooq, D.E. Rupp, M. Farooq [7], A. Fletcher, J. Guthrie, P. Steane, G. Roos, S. Pike [8], A.O. Laplume, K. Sonpar, R.A. Litz [11], R.K. Mitchell, B.R. Agle, D.J. Wood [12], M. Sciarelli, M. Tani [14] etc. At the same time, it can't be said that the issue of stakeholder analysis is new for Ukrainian science, O. V. Nagornova investigated theoretical issues and applied aspects of stakeholder diagnostics [13], Yu. Sharov, I. Chikarenko, T. Mamatova [15] considered tools for analyzing stakeholders in the activities of administrative authorities and local governments; in the work of Huseva O.Yu., Voskoboeva O.V., Khlevitskaya T.B. [9] study about transforming a company from one that focuses on the requirements of suppliers to one that builds its activities depending on the needs of the consumer. Scientists have determined the content and place of the theory of stakeholders in the system of views on the business entity, formulated its basic concepts, and quite widely covered the issues of determining the main stakeholders and the range of their interests. At the same time, the insufficient development of the theoretical point of this theory and approaches to its practical application today still leaves space for discussion, which determined the focus of the research, its purpose and objectives.

Formulation of the goals of the article. The purpose of the research is to monitor the level of imbalance of resource exchange between small and medium business and its key stakeholders in the regions of Ukraine. The following methods were used in the research: focus groups survey, statistical generalization, correlation-regression analysis, linear modeling, and graphical method.

Presentation of the main material of the study. Social responsibility today is not only a global fashion, but also a long-term trend in the politics of modern business organizations, reflecting the emergence of a new type of social policy, led not only by



government, but also by international and business structures. Accordingly, in the new institutional environment, the concept of social policy has also received a broader interpretation, including not only the state guarantee of the social rights of citizens, but also the requirements for more active involvement of business in social policy. Given this, the social responsibility of business entities has become the conceptual and ideological basis for a new type of social policy.

An important stage in the implementation of the stakeholder approach is the identification of the main stakeholders of the business, then the prediction and minimization of risks that may be caused by the non-fulfilment of the interests of certain participants.

The specifics of small and medium businesses require an integrated approach to managing social responsibility from the perspective of key stakeholders. An integrated approach implies that the focus of social responsibility is shifted to understanding the needs of stakeholders. The main guideline here is the identification and scanning of social requirements, as well as an adequate and timely response to stakeholder requests. An integrated approach considers the concept of social responsibility as a tool for gaining legitimacy, authority and prestige.

Suppose, that small businesses in Ukraine (on the example of the Dnipropetrovsk region) and foreign countries still focus on several key issues of social responsibility, and this focus is manifested in solving local problems. Small businesses are characterized by “quiet” responsibility, that is, the emphasis is on a specific business domain and key stakeholders, and not on the disclosure of non-financial indicators for a wide range of stakeholders, which are relevant, for example, for large transnational corporations or other corporate structures. Small businesses face the “paradox of corporate social responsibility” and are often unable to integrate relevant benefits.

Table 1, based on a review of studies, formalizes some features of domestic regional and foreign practice of social responsibility in small business. The choice of specific forms of social responsibility depends on the analysis of social problems at different levels, on the capabilities, purposes and scale of the business. In addition, it is important to note that in order to support and increase the competitiveness of small businesses, the choice of forms of social investment is important.

The interests of the main stakeholders of the company can be aligned based on a procedure called Pareto-optimality, since stakeholder expectations can be represented as multiple optimization problems – in other words, there is no best solution in all parameters, but there is the best available. Pareto-optimal balance means that it is impossible to increase the utility of one group of stakeholders without decreasing the utility of another group. Pareto-optimal balance should be on the possible utility curve.

Therefore, having achieved Pareto-optimal balance in the process of mutual agreements and compromises, where the established relationships are acceptable to both sides, these stakeholder groups can work with the company for a long period and get effective results. As a result, the interests of the company and all stakeholder groups will be aligned.

Table 1.

**Comparative characteristics of the social responsibility
 of small and medium businesses**

Elements of social responsibility of small business	Regional practice in Ukrainian regions	International practice
The prevailing vector	Personnel development, domestic investment. Stimulating charitable and volunteer activities of own employees. Lack of environmental and economic motives, low operational indicators do not bring visible benefits from the introduction of socially responsible behavior	Europe: local environmental investment, “smart” social innovation and investment. USA: support of external charitable actions, work with internal stakeholders. Developing countries: poverty reduction, investment in education and development of staff and business (humanitarian component)
Aspects of impact on stake-holders	Due to the effectiveness and responsibility of the company (quality of services and products). By creating a positive image of the company.	Equal importance of social responsibility for both internal and external environment of the company. There is a positive impact of social responsibility on the operating results of the business.
Social responsibility policy	Stereotypical thinking and the lack of administrative apparatus leads to weak effects from the introduction of social responsibility. Social responsibility policy depends on the personal features and interests of entrepreneurs.	Support and uniform requirements at the government level, there are common standards, business culture is formed around socially responsible forms of doing business.
Similar features	The “paradox of corporate social responsibility”: is small and medium-sized businesses able to integrate the benefits of corporate social responsibility? Lack of technology, managerial experience, financial resources to realize the possibility of long-term benefits from social responsibility for both the internal environment of the organization and for its external component.	

Note: Compiled by Draper (2000) [6].

In order for an organization to effectively build and implement a strategy for a specific stakeholder group, it first needs to understand which other groups contribute the most to the imbalance.

To do this, we can subtract from each other the elements symmetrical to the main diagonal from the satisfaction matrix. The resulting items will reflect the differences in satisfaction with the exchange of resources between groups. Note that these differences (their absolute value) will be indicators of the imbalance in the exchange of resources. If all satisfactory situations were equal (if there were fewer of them), both resource exchange structures would coincide [10].

The imbalance ratio indicates the imbalance of the resource exchange of this fixed group with others. The lower the value of this ratio for a group, the more balanced its resource exchange with others, and vice versa. In order for a small business to effectively build and implement a strategy for this group of stakeholders, it is necessary, first of all, to understand which other groups make the greatest contribution to the imbalance.



To do this, in the satisfaction matrix, you can subtract from each other the elements that are symmetrical relatively to the main diagonal. The received elements will reflect the differences in satisfaction with the resource exchange of groups among themselves. Note that it is these differences (their absolute value) that will be indicators of resource exchange imbalance.

In order to a resource exchange to be effective for both sides, it is necessary that the stakeholders be equally satisfied with the resources they receive.

On the other hand, the interaction will be effective for both sides if neither of them wants to change anything in the existing relationship. Such relations will be called balanced.

Under the balance of relations should be understood such a state in which neither the business nor the stakeholders want to change something in them. And since there is no need to change anything in the relationship, it means that mutual requests are satisfied enough.

The balance state is Pareto-optimal. If a business establishes balanced relations with all groups of its stakeholders, then this will mean that the relations are effective and the business is socially responsible.

The practical application of the described method for determining the significance of stakeholder groups of socially responsible small and medium businesses was tested on the example of the Dnipropetrovsk region.

To improve the reliability of the data obtained, stakeholders from the external environment of small businesses in the region were involved in the assessment process: representatives of the public organizations, regional businesses, regional regulatory and executive authorities, as well as representatives of the scientific staff of such major universities in Dnipro as NTU "Dnipro Polytechnic", Oles Honchar DNU, University of Customs and Finance. As a result, the following results were obtained (tables 2-5).

Based on the initial data presented in the tables, the vector of the structure of the real resource exchange (1) and the vector of the structure of the "ideal" resource exchange (2) were calculated:

$$1) X^p = (0,139; 0,126; 0,090; 0,160; 0,075; 0,145; 0,171; 0,094) \quad (1)$$

$$2) X^u = (0,130; 0,124; 0,084; 0,178; 0,070; 0,159; 0,161; 0,095) \quad (2)$$

The difference in structures indicates the imbalance of the existing resource exchange in this system.

At the same time, the relative difference for each coordinate (the imbalance coefficient) indicates an imbalance in the resource exchange of this fixed group with others.

The lower the value of this coefficient for a group, the more balanced its resource exchange with others, and vice versa. For small businesses in the Dnipropetrovsk region, the following coefficients are calculated (table 5).

Table 2.

“Ideal” structure of resource exchange between small business and its stakeholders in the Dnipropetrovsk region

Stakeholder groups	Business entity	Customers	Employees	Government authorities	External partners	Business environment	Local community	Others
Business entity	0	0,21	0,26	0,11	0,28	0,15	0,12	0
Customers	0,14	0	0,16	0,07	0,21	0,19	0,16	0,1
Employees	0,26	0,07	0	0,06	0,09	0,07	0,04	0,07
Government authorities	0,24	0,16	0,18	0	0,18	0,22	0,24	0,27
External partners	0,03	0,07	0,15	0,06	0	0,05	0,11	0,09
Business environment	0,25	0,22	0,08	0,22	0,08	0	0,19	0,18
Local community	0,08	0,18	0,1	0,31	0,14	0,17	0	0,29
Others	0	0,09	0,07	0,17	0,02	0,15	0,14	0
y_j	1	1	1	1	1	1	1	1

Note: compiled by the authors

Table 3.

Satisfaction with resource exchange between small business and its stakeholders in Dnipropetrovsk region

Stakeholder groups	Business entity	Customers	Employees	Government authorities	External partners	Business environment	Local community	Others
Business entity	0	0,75	0,8	0,67	0,81	0,51	0,85	0
Customers	0,64	0	0,76	0,64	0,78	0,49	0,81	0,75
Employees	0,72	0,71	0	0,58	0,7	0,55	0,84	0,72
Government authorities	0,53	0,65	0,57	0	0,64	0,52	0,61	0,71
External partners	0,84	0,69	0,83	0,61	0	0,64	0,79	0,65
Business environment	0,58	0,54	0,59	0,65	0,61	0	0,67	0,68
Local community	0,67	0,73	0,75	0,74	0,72	0,76	0	0,75
Others	0	0,7	0,71	0,66	0,69	0,65	0,71	0

Note: compiled by the authors



Table 4. “Real” structure of resource exchange between small business and its stakeholders in Dnipropetrovsk region

Stakeholder groups	Business entity	Customers	Employees	Government authorities	External partners	Business environment	Local community	Others
Business entity	0	0,23	0,28	0,11	0,31	0,13	0,14	0
Customers	0,14	0	0,17	0,07	0,22	0,16	0,18	0,1
Employees	0,3	0,07	0	0,05	0,09	0,07	0,05	0,07
External partners	0,2	0,16	0,14	0	0,16	0,2	0,2	0,27
Business environment	0,04	0,07	0,17	0,05	0	0,06	0,12	0,08
Local community	0,23	0,18	0,07	0,21	0,07	0	0,18	0,17
Others	0,08	0,19	0,1	0,34	0,14	0,22	0	0,3
External partners	0	0,09	0,07	0,17	0,02	0,17	0,14	0

Note: compiled by the authors

Table 5. The coefficients of imbalance in the resource exchange of small business and its stakeholders

Groups	Business entity	Customers	Employees	Government authorities	External partners	Business environment	Local community	Others
k_i	0,068	0,014	0,071	0,099	0,070	0,086	0,067	0,012

The table below shows that the highest imbalance rate was obtained for the “Government authorities” group.

In this study, a correlation-regression analysis of the dependence of the coefficient of imbalance of resource exchange between small businesses and the stakeholder group “Government authorities” on the total amount of funding for regional target programs for small and medium business development during 2015-2021 (table 6).

To identify the best prediction for each constructed model, characteristics and main estimates were determined.

A comparative evaluation of the regression equations was carried out by the values of the adjusted coefficient of determination R^2 , forecast error, standard errors of the regression coefficients, and also by the values of the sum of squares of the remains.

Also, in the research, confidence intervals of the forecast (rather narrow) were obtained, which indicates the accuracy of the models.

Table 6.

Initial data for the analysis of the dependence of the imbalance of resource exchange and the total cost of stimulating small business

Period	Dnipropetrovsk region	
	Total costs of regional target programs to support small and medium businesses in prices of 2021, thousand UAH	Unbalance ratio for the group "Government authorities"
2015	3 378	0,026
2016	3 210	0,032
2017	3 034	0,051
2018	2 971	0,055
2019	2 865	0,022
2020	3 201	0,070
2021	2 997	0,099

Note: compiled on the basis of the Development Programs for small and medium-sized enterprises in the Dnipropetrovsk region (2021) [5]

Forecasting has the form of a polynomial dependence of the second degree. Because changes in the estimated level of imbalance can have delayed effects, modeling was performed at different time intervals, namely without time lag and lag indicators at 1 and 2 years to determine the most significant impact.

The dependence equation will have the form of a polynomial of the second degree:

$$y = ax^2 + bx + c \quad (3)$$

where $c > 0$ is a constant level of imbalance, independent of the level of small business financing, and $a < 0$, the branches of the parabola are directed downwards, as increasing the level of stimulation of small business leads to reduce the level of imbalance in the group "Government authorities".

Correlation analysis for the Dnipropetrovsk region showed that the closest relationship between the studied indicators is observed in the presence of a time lag of 1 year ($R=0,69$).

In the study of correlations without a time lag, the correlation coefficient was 0,32, and with a time lag of 2 years, the correlation coefficient was 0,53.

Thus, the most adequate model describing the dependence under study is a model with a time lag of 1 year. The model with a time lag of 1 year has the form:

$$y = -16470x^2 + 7650,41x + 3804,52 \quad (4)$$

The coefficients of determination for the obtained regression model $R^2=0,48$ has a significance level $\alpha = 0,03$, hence the reliability of the model $\gamma = 1 - \alpha = 0,97$. Thus, with an error probability of no more than 0,03, the regression equation has a reduced form. At the same time, the level of significance of the model parameters indicates the reliability of certain coefficients. The calculated value of the Fisher criterion $T_{\text{calcul}} = 19,3$ is greater than the critical value $T_{\text{crit}} = 2,95$, so the regression equation is statistically significant and can be used for forecasting.

Its graphical interpretation is shown in graph.

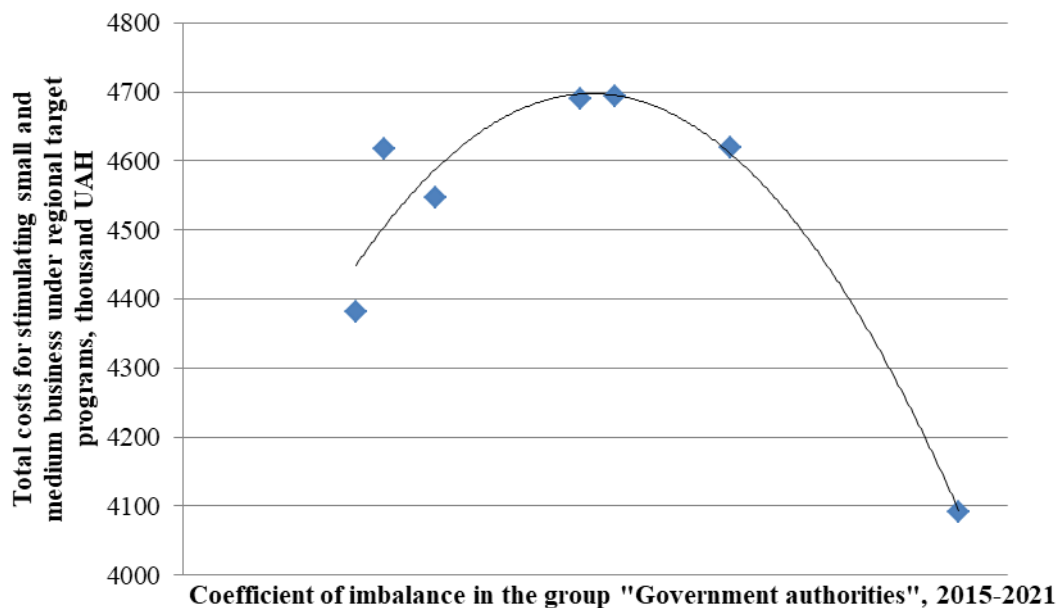


Fig 1. Dependence of the imbalance coefficient for the group “Government authorities” on the amount of funding of targeted regional programs to stimulate small and medium businesses (time lag 1 year)

As you can see, according to the above chart, an increase in the amount of funding for targeted regional programs to stimulate small and medium businesses leads increasing in the imbalance of resource exchange between small businesses and government authorities up to 4,700 thousand UAH per year. A significant effect on reducing the level of imbalance is achieved after passing this level.

Conclusions. The study shows that social responsibility is important not only for the internal policy of the business entity, but also when interacting with external environment, with stakeholders, both private and government, business partners. Only a responsibility for own and partner activities at each stage of communication can guarantee further synergy of results.

Regional features of social development processes require appropriate measures of administrative regulation aimed at creating appropriate conditions for stimulating the social activity of small and medium businesses. The main direction of development of the modern regional development strategy is the priority of public needs.

References

1. Ackermann, F., Eden, C. (2011). Strategic management of stakeholders: Theory and practice. Long range planning, 44(3), 179-196.
2. Aguinis, H., Villamor, I., Gabriel, K.P. (2020) Understanding employee responses to COVID-19: A behavioral corporate social responsibility perspective. *Management Resources*, 18, 421–438.
3. Borghesi, R., Houston, H., Naranjo, S. (2014) Corporate socially responsible investments: CEO altruism, reputation and shareholder interests. *J. Corporate Finance*, 26, 164–181
4. Carroll, A. B., Buchholtz, A. K. (2014) *Business and society: Ethics, sustainability, and stakeholder management*. Nelson Education.

5. Dnipro ODA (2021) Perelik rehionalnykh tsilovykh prohran ... [Dnipro Regional State Administration (2021) List of regional target programs]. Retrieved from: https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/perelik_RP_stanom_na_2602_2021.pdf [in Ukrainian].
6. Draper S. (2000) Corporate Nirvana. Is the future socially responsible? London: Industrial Society.
7. Farooq, O., Rupp, D.E., Farooq, M. (2017) The multiples pathways through which internal and external corporate social responsibility influence organizational identification and multifoci outcomes: The moderating role of cultural and social orientations. *Academy of Management Review*, 60, 954–985.
8. Fletcher, A., Guthrie, J., Steane, P., Roos, G., Pike, S. (2003). Mapping stakeholder perceptions for a third sector organization, *Journal of Intellectual Capital*, 4(4), 505-527.
9. Husyeva, O. YU., Voskobojeva O. V., Khlevytska T. B. (2020) Sotsialna vidpovidalnist biznesu: navchalnyy posibnyk. Kyiv. Derzhavnyy universytet telekomunikatsiy [in Ukrainian].
10. Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1992) The Balanced Scorecard – measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 71–79.
11. Laplume, A.O., Sonpar, K., Litz, R.A. (2008). Stakeholder theory: Reviewing a theory that moves us, *Journal of Management*, 34 (6), 1152-1189
12. Mitchell, R.K., Agle, B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, vol. 22, (4),853-886.
13. Nahornova, O. V. (2018) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist v upravlinni trudovymy resursamy. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, vol. 20. 207-214. [in Ukrainian].
14. Sciarelli, M., Tani, M. (2013) Network Approach and Stakeholder Management. *Business Systems Review*, vol. 2 (2).
15. Sharov, Y. U., Chikarenko, I., Mamatova, T. (2012) Kontseptualno-metodolohichni polozhennya, pidkhody ta modeli realizatsiyi kontseptsiyi New Public Management. Kyiv, NADU [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-230-243>
UDC 338.45:69

Bettina SZABÓ

Mester szakos hallgató
Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Gödöllő, Magyarország

László PATAKI

PhD, habil, egyetemi docens
Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Gödöllő, Magyarország

Bálint Csaba ILLÉS

CSc, habil, egyetemi tanár
Magyar Agrár- és Élettudományi Egyeteme
Gödöllő, Magyarország

ORCID ID: 0000-0001-9546-2897

Scopus Author ID: 57218287182

A VAGYONI, PÉNZÜGYI ÉS JÖVEDELMEZŐSÉGI HELYZET VIZSGÁLATA AZ ÉPÍTŐIPARBAN MAGYARORSZÁGON REGIONÁLIS ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN

Анотація. Будівельна галузь є важливою галуззю національної економіки, структура якої в Угорщині характеризується сильними коливаннями. В Угорщині в результаті урядових заходів підтримки сім'ї в останні роки будівельні компанії зіткнулися зі значним збільшенням попиту. Цей ефект був нерівномірним у різних статистичних регіонах країни, але вплинув на майновий та фінансовий стан будівельних підприємств на всій території держави. Починаючи з 2020 року епідемія COVID-19, у кількох випадках негативно вплинула на досліджувані показники будівельної галузі. У статті обґрунтовано необхідність і методи економічного аналізу стану будівельної галузі, досліджено майновий та фінансовий стан будівельних підприємств на національному рівні та трьох менш економічно розвинутих регіонах Угорщини. Розглянуто подібність і відмінність значень показників структури активів, ліквідності, прибутковості та ефективності підприємств даної галузі в окремих регіонах порівняно з загальнодержавними показниками, а також можливі причини існуючого стану. Дослідження охопило період 2016 - 2020 років, а статистична вибірка враховувала організаційно-правову форму, розмір активів, оборот та кількість зайнятих працівників підприємств. До статистичної вибірки були включені лише ті компанії, які працювали безперервно протягом досліджуваного періоду. На основі проведених досліджень встановлено, що частка оборотних активів у активах досліджуваних будівельних підприємств має тенденцію до зменшення. На національному рівні розширення можливостей запозичень та сприятливі умови кредитування спричинили значну заборгованість, хоча, окрім банківських кредитів, велику роль у цьому відіграли також зобов'язання перед постачальниками. На основі дослідження було зроблено висновок, що три досліджувані регіони характеризуються дуже схожими явищами фінансового характеру, але були виявлені значні відхилення від національних значень для кількох показників (наприклад, ефективність роботи капіталу).

Ключові слова: будівництво, рентабельність, ліквідність, регіони, структура капіталу.

JEL Classification: G 31, L74, O18.

Absztrakt. Az építőipar a nemzetgazdaság jelentős szektora, amelynek cégszerkezetére Magyarországon az erős fluktuáció jellemző. Hazánkban az elmúlt évek kormányzati családtámogatási intézkedéseinek hatására az építőipari vállalkozások jelentős kereslet növekedéssel

találtak magukat szemben. Ez a hatás az ország különböző statisztikai régióiban eltérő mértékben érvényesült, de mindenhol befolyásolta az építőipari vállalkozások vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetét. A pénzügyi típusjelenségek alakulásának tendenciát a 2020-as évben kezdődő COVID járvány több esetben megtörte. Tanulmányunkban a gazdasági elemzés szükségességének, módszereinek, valamint az építőipar általános helyzetének rövid – szakirodalmak feldolgozásán alapuló – bemutatását követően az építőipari vállalkozások vagyoni-pénzügyi helyzetét vizsgáltuk országos szinten, valamint három, gazdaságilag kevésbé fejlett statisztikai régió vonatkozásában. Kutatásunk keretében azt vizsgáltuk, hogy milyen hasonlóságok és eltérések mutatkoznak a vagyonszerkezeti, a likviditási, a jövedelmezőségi, és a hatékonysági mutatók értékei között az egyes vizsgált régiók és az országos értékek viszonylatában és ezeknek mik lehetnek a lehetséges okai. Vizsgálatunk a 2016 és 2020 közötti időszakot ölelte fel, s a mintába bekerülő vállalkozások vonatkozásában a jogi forma, az eszközállomány, az árbevétel és a dolgozói létszám vonatkozásában állítottunk be alsó limitértékeket. Így vizsgálataink az időszak során folyamatos működést felmutatni képes vállalkozásokra korlátozódott.

Vizsgálataink alapján megállapítottuk, hogy a vizsgált építőipari vállalkozások körében, az eszközállományon belül a forgóeszközök aránya csökkenő tendenciát mutatott. Országos szinten a hitelfelvételi lehetőségek bővülése, a hitelezési kondíciók kedvező volta erőteljes eladósodottságot okozott, bár ebben a banki hitelek mellett komoly szerep jutott a szállítókkal szembeni kötelezettségeknek is.

Vizsgálataink alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a három vizsgált régió nagyon hasonló, pénzügyi típusjelenségekkel volt jellemezhető, az országos értékektől azonban több mutató (pl. a tőkeerősség) vonatkozásában szignifikánsnak tekinthető eltéréseket találtunk.

Kulcsszavak: építőipar, jövedelmezőség, likviditás, régiók, tőkeszerkezet

Abstract. The construction industry is an important branch of the national economy, the structure of which in Hungary is characterized by strong fluctuations. In Hungary, as a result of the government's family support measures, construction companies have faced a significant increase in demand in recent years. This effect was uneven in different statistical regions of the country, but affected the property and financial condition of construction enterprises throughout the country. Starting from 2020, the COVID-19 epidemic has in several cases negatively affected the studied indicators of the construction industry. The article substantiates the need and methods of economic analysis of the state of the construction industry, investigates the property and financial condition of construction enterprises at the national level and in three less economically developed regions of Hungary. Similarities and differences in the values of indicators of the structure of assets, liquidity, profitability and efficiency of enterprises of this industry in certain regions compared to national indicators, as well as possible reasons for the existing state, are considered. The study covered the period of 2016-2020, and the statistical sample took into account the organizational and legal form, the size of assets, turnover and the number of employees of enterprises. Only those companies that worked continuously during the studied period were included in the statistical sample. On the basis of the conducted studies, it was established that the share of current assets in the assets of the investigated construction enterprises has a tendency to decrease. At the national level, the expansion of borrowing capacity and favorable credit conditions have resulted in significant indebtedness, although, in addition to bank loans, liabilities to suppliers have also played a large role. On the basis of the study, it was concluded that the three studied regions are characterized by very similar phenomena of a financial nature, but significant deviations from national values were found for several indicators (e.g. capital strength).

Keywords: construction, profitability, liquidity, regions, capital structure.

A probléma általános megfogalmazása. Az építőipar egy olyan iparág, ahol nincs előre meghatározott vállalati méretkövetelmény a működéshez. Ezen a piacon megtalálhatók a nagy generál kivitelezők, amelyek akár több száz főt foglalkoztatnak és az olyan kis- és mikrovállalkozások is, amelyek csak néhány fővel üzemelnek. Ezen a piacon felelhető a vásárlók között az állam, az vállalkozások köre és egyéni vásárlók

egyaránt. A szektorba nem csak a nagy építkezések tartoznak bele, hanem a kisebb karbantartási munkálatok is. Mivel épületekre, építményekre hosszútávon szüksége van a társadalomnak ezért ez olyan szektor, amely nélkülözhetetlen. A technológiák változni fognak, de maga az iparág megmarad.

Jelenleg erőteljes inflációs nyomással találkozunk a világban, amely az ingatlan szektort is érinti. Ilyen időszakban kiemelt jelentőségű annak vizsgálata, hogy a vállalkozások vagyoni-pénzügyi helyzete, valamint jövedelmezősége hogyan alakul, milyen összefüggések jellemzik a gazdálkodást minősítő mutatószámok közötti kapcsolatokat. Az elmúlt években az egész világon - s így hazánkban is - jellemző volt a forrás bőség, A külső finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás rendkívül alacsony kamatszintek mellett történt, ami hatást gyakorolt a vállalkozások tőkeszerkezetére, növelte az adósságállomány arányát. A tőkeszerkezetben bekövetkezett változások pedig hatással voltak a gazdálkodást jellemző egyéb paraméterekre is.

A következő időszakban a forrás bevonás lehetőségei a gazdaság minden szektorában szűkülni fognak, a források megrágulnak, amely komoly hatással lesz a gazdálkodás egyéb jellemzőire, így a vállalkozások jövedelmezőségére és hatékonyságára is. Fontos megvizsgálni, hogy erre a megváltozott feltételrendszerre mennyire vannak egy-egy szektor vállalkozásai felkészülve, milyen induló helyzetből kell megoldani a várható gazdasági sokkok okozta problémákat.

Célkitűzés. Vizsgálatunk során értékelni kívánjuk Magyarországon az építőiparban tevékenykedő vállalkozások helyzetét a 2016 és 2020 közötti időintervallumban. Az építőipari vállalkozásokra vonatkozó aggregált országos szintű adatok elemzése mellett 3 statisztikai tervezési régió építőipari vállalkozásainak aggregált gazdasági adatait külön is megvizsgáljuk. Célunk, hogy az egyes statisztikai régiók közötti hasonlóságokat, illetve különbségeket felismerjük, következtessünk annak lehetséges okaira, valamint a régiós adatokat az országos adatokkal és tendenciákkal is összevessük.

Tanulmányunk keretében Magyarország 7 statisztikai régiója közül az észak-magyarországi, a dél-alföldi, és a dél-dunántúli statisztikai régiók adatait viszonyítjuk egymáshoz és az országos adatokhoz. Mindhárom régió az ország gazdaságilag kevésbé fejlett régiói közé tartozik.

Szakirodalmi háttér.

A gazdasági elemzés jelentősége

Az információ hatalom, tartja a mondás. A gazdasági életre vonatkoztatva pedig különösen igaznak érezhetjük ezt az örök érvényű megállapítást.

Döntéseinket releváns információkra alapozva hozhatjuk meg a legnagyobb biztonsággal, amelyeket elemzések – többek közt gazdasági elemzés – segítségével gyűjthetünk be. Az elemzés tehát a döntési folyamat szerves része, amely segítségünkre lehet a döntéshozatal szükségességének felismerésében, a döntés időben történő meghozatalában, a legmegfelelőbb alternatíva kiválasztásában, a kijelölt feladatok megvalósításában és azok értékelésében (Sebes, 2013)

A vállalatok megítélésének, értékelésének egyik fontos módszere az elemzés, amely tulajdonképpen összefüggések, gazdasági jelenségek és az ezekre ható tényezők feltárását jelenti, tehát a megismerés módjaként határozható meg, amely elősegíti, részben pedig biztosítja a szükséges információk megszerzését. A gazdasági elemzés tárgya nagyon sokféle lehet, vonatkozhat a vállalat egyes alrendszerére vagy

irányulhat a vállalkozás - vagy akár egy szektor - átfogó, komplex értékelésére. (Pucsek, 2013).

A szükséges tájékozottság megszerzése, a megalapozott információk ismerete mindenkinek másért fontos. Egy vállalat tulajdonosaiként meg kell tudnunk ítélni azt, hogy befektetésünk jövedelmezősége megfelel-e az elvárásainknak. Amennyiben potenciális befektetők vagyunk, szeretnénk tudni, hogy az elhelyezendő tőkénkért cserébe milyen hozamot várhatunk el az adott vállalattól, illetve, hogy milyen kockázatokra számíthatunk. A hitelezők és a szállítók, valamint a munkavállalók is igényt tartanak információkra más és más okokból kifolyólag. (Bíró et al., 2008).

A tájékozottság megszerzéséhez, ahhoz, hogy a vállalkozások megítélhetőek legyenek, megbízható és viszonylag egységes információs rendszerre van szükség mind a vállalkozás, mind pedig a vállalkozás környezete számára. A legfontosabb és legmegbízhatóbb információs forrás a vállalkozások beszámolója. (Zéman – Béhm, 2016)

A pénzügyi beszámolók három alapvető gazdasági funkcióval rendelkeznek

- Információt szolgáltatnak a vállalat tulajdonosainak és hitelezőinek a cég éppen érvényes állapotáról és múltbéli pénzügyi teljesítményéről. Miközben a nyilvánosságra hozott pénzügyi beszámolók ritkán szolgáltatnak elegendő információt ahhoz, hogy egyértelmű értékelésünk legyen a vállalat teljesítményéről, fontos kiindulópontokat nyújthatnak ahhoz, hogy a cég működésének mely részeit kell gondosabban megvizsgáljunk

- A pénzügyi beszámolók jó szempontokat szolgáltatnak a tulajdonosok és a hitelezők számára ahhoz, hogy teljesítménycélokat tűzzenek ki, valamint korlátokat szabjanak a vállalatvezetők számára.

- A pénzügyi beszámolók alkalmas sémát nyújtanak a pénzügyi tervezéshez. (Zvi Bodie et al. 2011)

A gazdasági elemzés módszerei

A gazdasági elemzés elsődleges feladata az események közötti ok-okozati összefüggések vizsgálata, amelyek segítségével megállapíthatjuk az eredendő okot. Ennek tudatában tudunk lépéseket tenni a folyamatok helyes irányba történő terelésére, a feltárt hibák kijavítására, a felelőségek megállapítására (Birher at al., 2006).

Az elemzés alapvető módszereiként analízis-szintézis lefolytatása, következtetések levonása, összehasonlítások elvégzése, statisztikai elemzési módszerek alkalmazása és a kapcsolódó pénzügyi mutatók számításai említhetők meg. (Lakatos, 2017) Elemzési módszerünk megválasztásánál mindig szem előtt kell tartanunk a legfontosabb kérdést, hogy mik a céljaink, és ennek megfelelően kell kiválasztanunk a megfelelő módszert a rendelkezésünkre álló lehetőségek közül.

Mutatószámok

A gazdasági mutatók két típusa közül az egyikkel a vállalkozási tevékenység részegységei, azok teljesítménye jellemezhető, a másik a vizsgált vállalkozás egészének elemzésére szolgál. Annak függvényében, hogy tágabb vagy szűkebb értelemben értelmezzük a gazdasági mutató fogalmát az jelenthet nagyon sokféle módszert a nagyon egyszerűtől a többszörösen összetettig (Béhm, 1998).

A statisztikai mutatószámok rendszerint származtatott számok, a valóság egy adott pillanatának leképzésére szolgálnak, továbbá olyan statisztikai információhalmazt jelentenek, amelyek segítségével rendszeresen ismétlődő – többek közt gazdasági –



jelenségek írhatók le (Béhm, 1993). Típusai a viszonzszámok, az indexek, a trendek és a középértékek.

A viszonzszámok segítségével két érték egymás közötti kapcsolatát tudjuk jellemezni úgy, hogy a közöttük fennálló viszonylagos nagyságot értékeljük. Alapvető feltétele a viszonzszám képzésének, hogy a hányados két tényezője valamilyen kapcsolatban legyen egymással.

A beszámoló elemzéséhez általában azok a módszerek tartoznak, amelyek a mérleg és az eredménykimutatás adatai alapján tárják fel egy-egy vállalkozás gazdálkodásának jellemzőit. A mérleg adatai alapján végzett átfogó elemzés során négy területet vizsgálunk általában, melyek

- a vagyoni helyzet alakulásának vizsgálata,
- a pénzügyi helyzet alakulásának vizsgálata,
- a jövedelmezőségi helyzetre vonatkozó vizsgálat, és
- a vállalkozási tevékenység hatékonyságának vizsgálata.

Tanulmányunkban viszonzszámok felhasználásával elemezzük a magyar építőipari szektor vállalkozásainak vagyoni, pénzügyi, jövedelmezőségi és hatékonysági helyzetét. A viszonzszámok aggregált alapadatokból kerültek meghatározásra. Három – gazdaságilag kevésbé fejlett statisztikai régiót külön is megvizsgálunk, s a kapott értékeket egymáshoz, illetve az országos adatokhoz viszonyítva igyekszünk megállapításokat levonni a szektor gazdasági helyzetével kapcsolatban.

Az építőipar jelenlegi helyzete.

Magyarországon az építőipar teljesítménye 2016 után növekedésnek indult. Ez az élénkülés egészen 2019-ig tartott, ekkor jutott el az iparág a 2008-as világválság előtti szintre. A következő évben a korona vírus járvány miatt 9,8%-kal esett vissza a termelés a magas bázisnak számító 2019. évihez képest, mivel a járvány elsősorban a magasépítési munkákat érintette negatívan. (ÉVOSZ, Építési Vállalkozók Országos Szövetsége, 2022)

A 2017-es és a 2018-as években az előtte lévő évekhez képest kisebb összegű lánc tartozás emelkedést mértek. 2018. évben a vállalkozói számlák 20%-a nem került időben kifizetésre és ennek a 4-5%-a került be a lánc tartozásba. Ez is okozza azt, hogy az ebben az iparágban tevékenykedő vállalatok egy meghatározó részének nagyon kevés vagy egyáltalán nincs pénzügyi tartaléka, amiből a likviditási problémák származnak. (ÉVOSZ, Építési Vállalatok Országos Szövetsége, 2019).

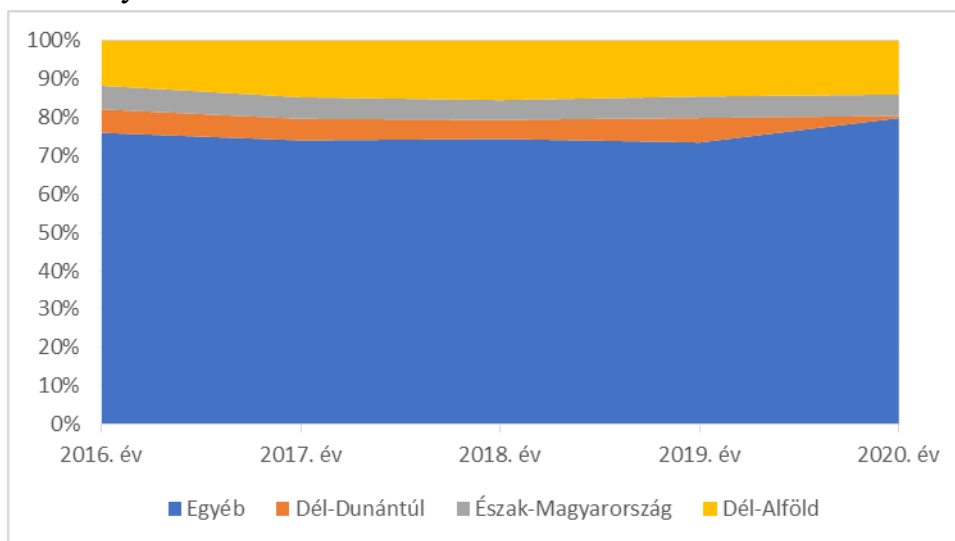
1. táblázat Magyarország építőiparának teljesítménye és GDP részesedése a vizsgált időszakban (KSH, Központi Statisztikai Hivatal, 2022)(saját szerkesztés)

	Az építőipar részesedése a bruttó hozzáadott értékből, %	Az építőipari termelés értéke, millió forint
2016	3,6	1 813 855
2017	4,2	2 455 341
2018	5,1	3 306 919
2019	5,7	4 354 723
2020	5,7	4 339 342

Látható, ahogy a termelési érték összességében növekedett, s ezzel párhuzamosan növekedett a szektor GDP-ben betöltött aránya is. Ez a növekedés 2016-tól 2019 -ig tartott. Az utolsó vizsgált évben a termelés értéke minimálisan csökkent, de a GDP-ben betöltött arány változatlan maradt a COVID járvány ellenére.

2021. évben rekord mennyiségű társas vállalkozást alapítottak (majdnem 7.500 db-ot) a szektorban. A többféle családtámogatási program következtében a piac keresleti oldala erős. Az újonnan alapított vállalkozások egy része feltehetőleg – a járványhelyzet következményeként létrejött - „kényszervállalkozás”. Ugyanebben az évben a nagy számú újonnan alapított társas vállalkozás mellett nagyon sok vállalkozást töröltek (kb. 2300 db) és rekord számú vállalkozás került felszámolás alá, s szintén nagyon magas volt a végelszámolás alá vont cégek száma. (ÉVOSZ, Építési Vállalkozók Országos Szövetsége, 2022)

Az Európai Unióban az építőipar súlya 2011 óta 5-5,6% között mozog a bruttó hazai termék arányában.



1. ábra A vizsgált régiók részesedése a Magyarországi összes építőipari vállalat teljesítményében (KSH, Központi Statisztikai Hivatal, 2021) (saját szerkesztés)

Magyarország 7 statisztikai régióra van bontva. Az általunk vizsgált három – gazdaságilag kevésbé fejlett régió – építőipari vállalkozásainak teljesítmény értéke a vizsgált időszak „jobb” éveiben is 30% alatt maradt az országos összes teljesítmény értékhez képest. A dél-dunántúli régió 2020. évben nagy mértékű visszaesést szenvedett el, amivel még jobban lemaradt a többi régiótól és az országos adatoktól is. Jelek szerint a három vizsgált régióból ezt a régiót érintették a legjobban a koronavírus miatti lezárások, a megrendelés kiesés. Az Európai Unióban az építőipar súlya 2011 óta 5-5,6% között mozog a bruttó hazai termék arányában. (KSH, Központi Statisztikai Hivatal, 2021)

Az adatbázis bemutatása.

A vizsgálatban feldolgozásra került adatok a Ceginfomacio.hu Crefoport adatbázisából származnak.

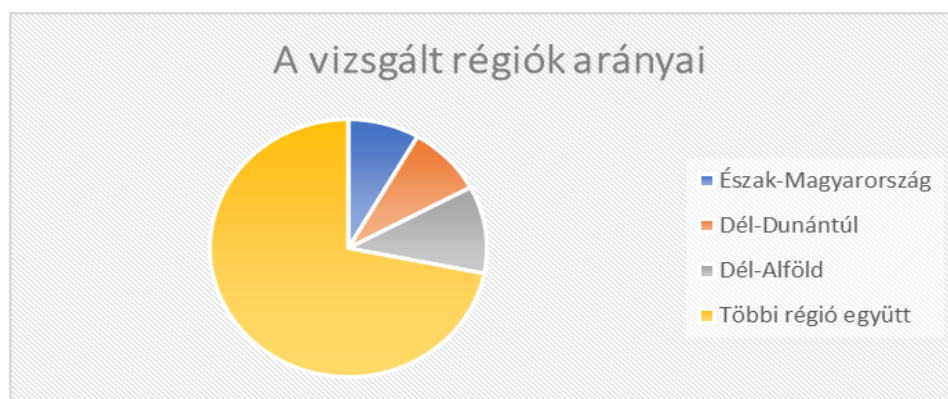
Az adatok legyűjtése során a következő kiválasztási szempontokat vettük figyelembe:

- Főtevékenységként építőipari tevékenységet végez
- Jogi forma: Kft., Rt, Szövetkezet
- Minden vizsgált évben minimum 1 000 000 Ft összes eszközértéket tudott felmutatni
- Minden vizsgált évben minimum 10 000 000 Ft árbevételt realizált

- Az alkalmazottak létszáma minden évben elérte a minimum 10 főt.

A fenti megkötésekkel elértük, hogy a mintába csak a 2016 és 2020 között folyamatos aktivitást felmutató vállalkozások kerültek bele, a látenszen létező vállalkozások nem szerepeltek a mintában.

Az előzőekben felsorolt feltételeknek Magyarországon 2189 darab vállalkozás felelt meg. Ez a szám meglehetősen alacsonynak tűnik, de hozzá kell tenni, hogy az építőiparban rendkívül magas a „cégfluktuáció” vagyis a megszűnő és újonnan alakuló cégek aránya, amely csökkenti az 5 éves időtávban folyamatos működést felmutató vállalkozások számát. Az általunk kiemelten vizsgált 3 régióban 616 db, a feltételeknek eleget tevő vállalkozást találtunk. Ebből a dél-alföldi régióban 240 darab, a dél-dunántúli régióban 194 darab és az észak-magyarországi régióban pedig 182 darab építőipari tevékenységet folytató vállalkozás található. E régiók vállalkozásainak arányát az országos adatokhoz szemlélteti az 2. ábra.



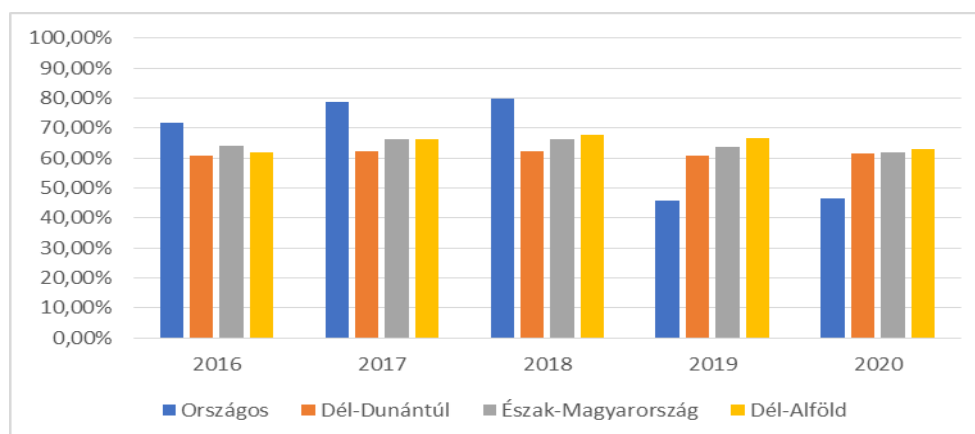
2. ábra A vizsgált régiókban található építőipari vállalkozások számának aránya az országos értéken belül (saját szerkesztés)

A három vizsgált régióban működő – a fenti feltételeknek megfelelő - építőipari vállalkozások 28,14 százalékát teszik ki az országos darabszámnak.

Vizsgálati eredmények

Vagyonszerkezeti mutatók

A vagyonszerkezeti mutatók az eszközállomány és a forrásállomány összetételét hivatottak feltárni.



3. ábra Forgóeszközök aránya az összes eszköz között (saját szerkesztés)

A forgóeszközöknek az összes eszközhöz viszonyított arányát vizsgálva megállapítható, hogy lényegesebb változások az országos adatoknál tapasztalhatók, elsősorban a 2019-es és 2020-as években. A vizsgált régiókban a forgóeszközök aránya rendre 60 százalék körül, kicsivel a felett található, sem érdemi arányváltozások, sem pedig régiók közötti jelentősebb eltérések nem figyelhetők meg. Az országos értékek volatilis volta mögött – korábbi kutatásaink alapján - elsősorban a közép-magyarországi és nyugat-dunántúli régiókban tapasztalható változások húzódnak meg. Már 2019-től érzékelhető volt a kereslet visszaesése a lakások piacán. A megelőző években a kivitelezési piac túlfűtött volt, ami a kisebb építőipari vállalkozások részéről elszálló árazást, valamint az építőanyagok árának olyan mértékű emelkedését okozta, hogy egyes anyagok esetében már nyugat-európai árszintet lehetett tapasztalni. Ezzel párhuzamosan már 2019 második felétől csökkent a lakáspiaci kereslet, amely csökkenést a COVID járvány felerősítette. 2020-ban a befektetési céllal lakást vásárlók száma is visszaesett, elsősorban Budapesten. A magánszemélyek közötti lakáspiaci tranzakciók száma 2019-ben már 2018-hoz képest is valamivel több, mint 10 százalékkal csökkent. Nem szabad figyelmen kívül hagyni a Magyarországon 2019 nyarán bevezetett – akkoriban – nagyon kedvező kamatozású új állampapírnak a Magyar Állampapír Plusznak a tőke elszívó hatását sem. Mindezek következtében az elkészült projektek egy részének értékesítése nehézségekbe ütközött, így ezek az értékesítésre még nem került ingatlanok növelték a befektetett eszközök értékét, s arányaiban csökkentették a forgóeszközök értékét.

2. táblázat. Saját tőke/összes forrás (saját szerkesztés)

saját tőke/ összes forrás	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	24,59%	90,81%	59,36%	50,54%
2017	19,81%	88,52%	58,17%	46,50%
2018	19,86%	87,87%	57,00%	49,51%
2019	19,90%	90,84%	57,87%	50,93%
2020	21,36%	86,29%	56,72%	46,57%

A tőkeszerkezet tekintetében jelentős eltérés figyelhető meg az országos értékek és a három gazdaságilag kevésbé fejlett régió értékei között. Országos szinten rendkívül alacsony az építőipari vállalkozások tőkeerőssége, addig a vizsgált régiókban – különösen a Dél-Dunántúlon a vállalkozások elsősorban saját forrásokra támaszkodnak. A vizsgált régiókban működő vállalkozások mérlegfőösszege is szignifikánsan alacsonyabb az országos átlagnál. Az országos adatok esetében jelentkező nagyon magas kötelezettség állomány miatt különösen fontos a kötelezettségállomány belső szerkezetének vizsgálata. A rövid lejáratú kötelezettségek összes kötelezettséghez viszonyított arányát szemlélteti a harmadik táblázat.

3. táblázat. Rövid távú köt. aránya (röv. t. köt. / össze. köt.) (saját szerkesztés)

	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	67,54%	87,86%	90,92%	80,45%
2017	78,84%	89,16%	92,55%	84,78%
2018	56,38%	86,73%	92,20%	84,56%
2019	58,43%	85,82%	90,96%	85,15%
2020	49,41%	81,62%	88,34%	80,11%



A kötelezettségállomány belső struktúrájának elemzése kapcsán kiderül, hogy – legalábbis a vizsgált régiókban - döntő részben rövid lejáratú kötelezettségek alkotják a kötelezettségek állományát. A cégek tehát az idegen forrásokat elsősorban nem fejlesztési célokra vették igénybe, hanem a működést finanszírozták ezekkel a forrásokkal. Még alaposabban megvizsgálva az adatokat az is kiderül, hogy a rövid kötelezettségeken belül magas a szállítókkal szembeni kötelezettségek aránya, s ehhez képest alacsonyabb a bankhitelek állománya. A szállítók „kényszerhitelezőknek” minősíthetők, s szerepükre a szakirodalmi részben a „lánctartozások” okán már utaltunk. Az építőipari vállalkozások hitelállománya 2016. év végén 385,5 Mrd Ft volt, amely a teljes, nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelállomány 6,5 százalékát tette ki. 2020. év végére a 2016. év végi állományi szinthez képest 44,5 százalékkal, 557,2 Mrd Ft-ra növekedett. A hitelállomány növekedése a vizsgált időszakban különösen a 2016. és a 2019-2020-as években volt dinamikus. (ÁSZ.2021)

A banki hitelek szerepe a vizsgált régiókban azonban még azokban az években sem volt magas, amely éveket alacsony kamatszintek és nagyon enyhe hitelezési feltételek jellemezték, s amely években országos szinten dinamikusan nőtt a hitelállomány, elsősorban a projektcégek által felvett hitelek következtében. 2019-től már lehetett tapasztalni a bankok részéről a hitelezési feltételek szigorodását. A relatíve alacsony banki hitelállomány a vizsgált régiókban – feltételezhetőleg - nem azt jelenti, hogy nem lett volna szükségük az alacsony költségű banki forrásokra a cégeknek, hanem sokkal inkább azt jelenti, hogy többségük a még kevésbé szigorú banki hitelezési feltételeknek sem voltak képesek megfelelni. Országos szinten a vállalkozások hitelképessége lényegesen jobb, s a rövid lejáratú kötelezettségek arányának csökkenése pedig azt jelzi, hogy a hosszabb lejáratú beruházási, fejlesztési célú kölcsönök (projektcégek által felvett hitelek) is egyre növekvő szerephez jutottak országos szinten a kötelezettségállományon belül.

A pénzügyi helyzet vizsgálata

A likviditási ráta (harmadfokú likviditás mutatója) értékei a 4. táblázat szerint alakultak:

**4. táblázat. Likviditási ráta (forgó eszközök / rövid lej. köt.)
 (saját szerkesztés)**

	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	2,5969	1,8428	2,0019	1,8282
2017	2,1860	1,7923	1,9872	1,6235
2018	1,8705	1,7324	1,9011	1,7932
2019	1,0358	1,8571	1,9126	1,8095
2020	1,2705	2,0275	1,8875	1,7579

Egyértelműen kijelenthető, hogy az építőipari vállalkozások likviditása a vizsgált időintervallumon belül tendenciaszerűen romlott, de minden évben meghaladta az 1-es értéket, sőt 2016 és 2018 között a mutatóval kapcsolatos általános banki hitelképességi elvárásoknak is megfelelt. A legnagyobb visszaesés 2019-ben következett be. A vizsgált régiók esetében is megfigyelhető némi csökkenés a mutató értékeiben, de ennek mértéke nem számottevő, s az értékek 2019-től kezdődően már meghaladják országos értékeket. E mutató alapján tehát látszólag komoly likviditási nehézségek nem voltak az építőiparban.

Az 5. táblázatban látható Likviditási gyors ráta értékek azonban árnyalják a képet. Amennyiben a likviditási ráta számlálójából kiemeljük a készletek értékét akkor azt tapasztaljuk, hogy az országos adatok jelentős mértékben romlanak. Országos szinten tehát a készletállomány meghatározó a forgóeszközökön belül. Ugyanakkor a vizsgált régiókban az értékek visszaesése nem számottevő. Az országos átlaghoz képest tehát mindhárom régióban lényegesen alacsonyabb a készletállomány értéke. Ennek hátterében feltételezhetőleg az húzódik meg, hogy a vizsgált régiókban működő vállalkozások, nem képesek jelentősebb alapanyag készletek felhalmozására, tárolására. Ennek negatív hatásai elsősorban inflációs környezetben jelentkezhetnek. A régiók közül Észak-Magyarországon folyamatos mérsékelt csökkenés figyelhető meg, míg a másik két régióban szűk értéktartományon belüli mozgás, illetve stagnálás látható. A régiók esetében a relatíve kisebb mértékű eladósodottság, illetve a követelések magasabb értéke is szerepet játszik a likviditási helyzetet jellemző mutatók magasabb értékeiben, de a tényleges fizetőképesség - éppen az előzőekben említettek miatt - rosszabb, mint amit a mutatók jeleznek.

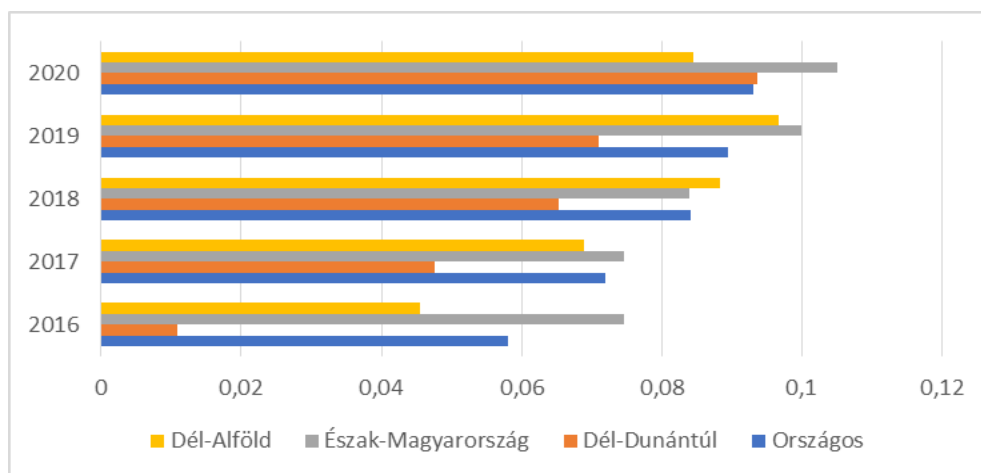
5. táblázat Likviditási gyors ráta ((forgó e.-készletek) / Röví. lej. köt.) (saját szerkesztés)

	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	1,2345	1,6243	1,7674	1,5407
2017	1,0037	1,4173	1,7274	1,3843
2018	0,8211	1,3550	1,6704	1,4952
2019	0,7224	1,5530	1,6720	1,5168
2020	0,8918	1,7861	1,6548	1,5423

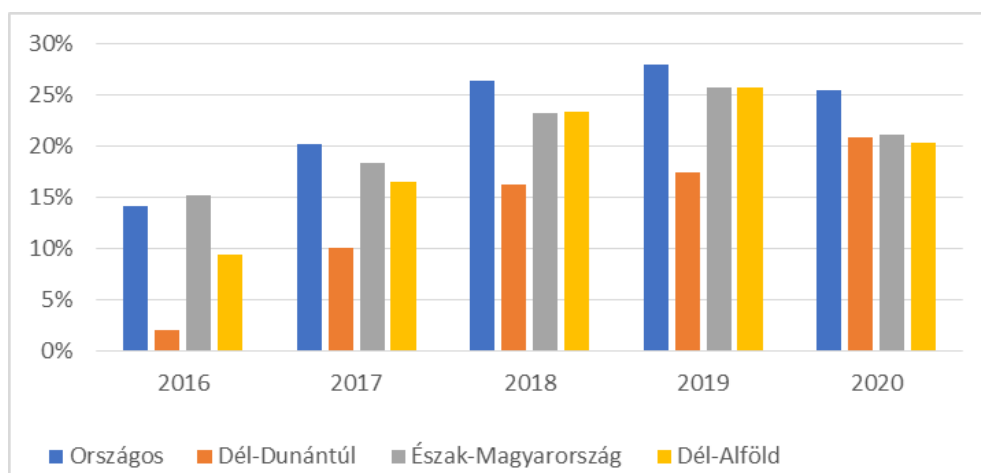
Jövedelmezőségi mutatók

A jövedelmezőségi mutatók képzése során valamely eredménykategória értékét viszonyítjuk egy vetítési alaphoz.

A 4. ábra az árbevétel arányos adózott eredmény alakulását szemlélteti. Egyértelműen megfigyelhető a jövedelmezőség romlásának tendenciája. Megállapítható, hogy az építőipar területén jelentkező költségnövekedést a vállalkozások részben tudták csak az árakban elismertetni annak ellenére, hogy az új építésű lakások átlagos országos négyzetméter ára a 2016. évi 325.000 Ft-ról a 2020. évre 582.000 Ft-ra emelkedett. (ÁSZ, 2021) Különösen feltűnő a visszaesés a dél-dunántúli régió vállalkozásai esetében. Ugyanakkor az észak-magyarországi régió vállalkozásai e mutató tekintetében rendre jobbnak bizonyultak, mint az országos értékek. E mögött azonban nem a magasabb adózott eredmény volumen húzódik meg, hanem sokkal inkább az alacsonyabb árbevétel érték.



4. ábra Az árbevétel arányos jövedelmezőség mutatója (adózott eredmény/értékesítés nettó árbevétele) (saját szerkesztés)



5. ábra ROE mutató (Adózott ered. / saját tőke) (saját szerkesztés)

A saját tőke arányos adózott eredmény mutatója némileg más képet fest a jövedelmezőségi helyzet alakulásáról, mint az árbevétel arányos jövedelmezőségi mutató. E mutató 2019-ig komoly, tendenciaszerű növekedést jelez, s némi visszaesés csak 2020-ban következett be. A jelenség hátterében az húzódik meg, hogy a vizsgált időszakban az építőiparban tevékenykedő vállalkozások száma szignifikánsan nőtt. Ugyanakkor az ágazatot a kis- és középvállalkozások túlsúlya jellemzi. A vizsgált időszak teljes egészében az építőipari vállalkozások legalább 89 százaléka 5 főnél kevesebbet foglalkoztatott. E mutató értékeinek emelkedését a nevezőben szereplő alacsony és csökkenő tendenciát mutató fajlagos saját tőke érték okozza, nem pedig az adózott eredmény növekedése. A vizsgált régiók esetében a saját tőke fajlagos értéke a dél-dunántúli régió vállalkozásai esetében volt a legmagasabb, ez magyarázza a mutató értékének a másik két régió értékeinél alacsonyabb voltát.

Hatékonyági mutatók

A hatékonysági mutatók segítségével a felhasznált erőforrások és a előállított hozamok közötti összefüggéseket vizsgáljuk.

**6. táblázat. Hatékonysági mutató (Értékesítés nettó árbevétele/ Saját tőke)
(saját szerkesztés)**

	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	2,4399	1,8552	2,0341	2,0626
2017	2,8178	2,1265	2,1861	2,3908
2018	3,1359	2,4943	2,3256	2,6508
2019	3,1361	2,4671	2,4539	2,6713
2020	2,7431	2,2334	2,1888	2,4153

A 6. táblázat szemlélteti, hogy az egységnyi saját tőkére jutó értékesítési nettó árbevétel országos szinten lényegesen meghaladja mindhárom vizsgált régió értékeit. 2020-ban már észrevehető a COVID-19 járvány hatása, amely az árbevétel csökkenésén keresztül jelenik meg, s rontja a mutató értékeit. E mutató korrekt értékeléséhez az is hozzátartozik, hogy – korábbi vizsgálataink alapján – e három régióban a vállalkozások saját tőkéjének átlagértékei jelentősen elmaradnak az országos átlagtól, a legalacsonyabbak az észak-magyarországi régióban. Emiatt a mutatóértékek felfelé torzítanak, s ennek ellenére tapasztalható az, hogy a három vizsgált régióban található vállalkozások átlagos saját tőke arányos hatékonysága jóval gyengébb az országos átlaghoz viszonyítva. Pozitív jelenségként kell azonban értékelnünk azt, hogy a tőkearányos hatékonyság – a 2020-as rendkívüli évtől eltekintve – mind a 3 régióban és országos szinten is javulást mutat.

**7. táblázat. Hatékonysági mutató (Értékesítés nettó árbevétele/ Összes eszköz)
(saját szerkesztés)**

	Országos	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Dél-Alföld
2016	0,6000	1,0348	1,2075	1,0425
2017	0,5582	1,1518	1,2717	1,1116
2018	0,6227	1,3237	1,3256	1,3125
2019	0,6241	1,3812	1,4201	1,3606
2020	0,5858	1,2351	1,2414	1,1248

Az eszközarányos árbevétel mutatóját vizsgálva megállapítható (7. táblázat), hogy az országos értékek szignifikánsan alacsonyabbak, mint a régiós értékek, s a 2020-as COVID-járvánnyal terhelt évtől eltekintve – tendenciájukban - növekedést mutatnak. A mutató értéknövekedésének oka, az építőipar területén bekövetkezett költségnövekedés (a vizsgált időszakban elsősorban az élömunka költségeinek növekedése, kisebb mértékben az alapanyagok áremelkedése), amely – legalábbis részben - beépült az árakba, s a korábbiakban említetteknek megfelelően nagyon jelentős áremelkedést okozott. Közben ugyan az eszközállomány értéke is nőtt, de annak mértéke némileg elmaradt az árbevétel növekményétől. Az országos értékek régiós értékek mögötti lemaradása mögött az a korábban említett jelenség húzódik meg, hogy a gazdaságilag fejlettebb régiókban tőkeerősebb vállalkozások működnek, amelyek magasabb forgóeszközállományt (s ezáltal magasabb összes eszköz állományt) képesek fenntartani. Ez a likviditás ráta növekedésén túl – a nevezőben szereplő magasabb összes eszköz érték miatt – az eszközarányos árbevétel mutató értékeire is hatást gyakorol, alacsonyabb szinten tartva azt. Az egyes régiók között e

mutató tekintetében sem tapasztalható érdemi eltérés. Az országos adatok mindemellett komoly hatékonysági problémára is felhívják a figyelmet. Általános elvárásaként szokott megfogalmazásra kerülni, hogy az éves árbevétel érje el, vagy haladja meg az eszközállomány szintjét, vagyis az eszközállomány értéke legalább egyszer térüljön meg az árbevételben. Mivel a vizsgált 3 régióban az értékek 1 fölöttiek, így egészen biztos, hogy a másik 4 régió értékei jelentősen elmaradnak még a 0,6-os értékektől is.

Következtetések. Vizsgálataink alapján megállapítottuk, hogy a vizsgált építőipari vállalkozások körében, az eszközállományon belül a forgóeszközök aránya csökkenő tendenciát mutatott. Országos szinten a hitelfelvételi lehetőségek bővülése, a hitelezési kondíciók kedvező volta erőteljes eladósodottságot okozott, bár ebben a banki hitelek mellett komoly szerep jutott a szállítókkal szembeni kötelezettségeknek is. Pozitív fejlemény, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek aránya csökkent a vizsgált időszakban. A likviditási pozíciók ennek ellenére romlottak. Jövedelmezőség szempontjából kijelenthető, hogy az árbevétel növekedésével az eredmény nem tudott lépést tartani, vagyis az output oldali áremelkedés nem tudta teljes mértékben kompenzálni az input oldali áremelkedést. A vizsgált vállalkozások körében országos szinten az eszközarányos árbevétel csak kis mértékben tudott javulni, s az értékek kedvezőtlenek. A saját tőkére vetítve az árbevétel értékeit kedvezőbb képet kapunk, de ez elsősorban a szektort uraló kis méretű, s ezáltal kevés fajlagos saját tőkével rendelkező vállalkozásnak tudható be. A kiválasztott három, gazdaságilag kevésbé fejlett régió építőipari vállalkozásainak megítélése szinte minden mutató szempontjából nagyon hasonló, tehát szignifikáns eltérések a régiók között a pénzügyi típusjelenségek szempontjából nem figyelhetők meg. Az országos értékkel szembe állítva azonban kijelenthető, hogy lényegesen kisebb eladósodottság, azon belül a rövid lejáratú kötelezettségek magasabb aránya, alacsonyabb fajlagos saját tőke szint és mérlegfőösszeg, valamint alacsonyabb árbevétel jellemzi őket, ennek a vizsgált mutatószámokban megjelenő következményeivel. Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy megállapításaink csak a vizsgált mintára vonatkoztathatók, s az értékelést az is befolyásolja, hogy az elemzett időtáv utolsó éve már a járvány első évével esik egybe, amely torzítja a kapott értékeket és befolyásolja a korábban kialakult tendenciákat.

A felhasznált források listája

1. Béhm, I. (1993). Vállalkozások megítélésének a módszerei. In I. Béhm, *Vállalkozások megítélésének a módszerei* (old.: 328). Budapest: NOVORG Kft.
2. Béhm, I. (1998). Gazdasági-pénzügyi ismeretek. In I. Béhm, *Gazdasági-pénzügyi ismeretek* (old.: 330). Budapest: Perfekt Kiadó.
3. Birher, I., Sándor, L., Sztanó, I., & Pucsek, J. (2006). A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése. In I. Birher, L. Sándor, I. Sztanó, & J. Pucsek, *A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése* (old.: 526). Budapest: Perfekt Kiadó.
4. Bíró, T., Kresalek, P., Pucsek, J., & Sztanó, I. (2008). A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Bővített, átdolgozott kiadás. In T. Bíró, P. Kresalek, J. Pucsek, & I. Sztanó, *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Bővített, átdolgozott kiadás* (old.: 263). Budapest: Perfekt Kiadó.
5. Bodie, Z., Merton, R., & Cleeton, D. (2011). *A pénzügyek közgazdaságtana*. Budapest: OSIRIS Kiadó.
6. ÉVOSZ. (2019. március 5). *Építési Vállalatok Országos Szövetsége*. Forrás: Az építési ágazat 2019. évi súlyponti problémái, javaslatok ezek megoldásához: https://www.evosz.hu/data/dokument/cikk1271_1.pdf

7. ÉVOSZ. (2022. február 7). *Építési Vállalkozók Országos Szövetsége*. Forrás: Történelmi rekord az építőiparban: soha nem indult még annyi cég Magyarországon, mint 2021-ben : <https://evosz.hu/hirek/688-t%C3%B6rt%C3%A9nelmi-rekord-az-%C3%A9p%C3%ADt%C5%91iparban-soha-nem-indult-m%C3%A9g-annyi-c%C3%A9g-magyarorsz%C3%A1gon,-mint-2021-ben>
8. ÉVOSZ. (2022. január 26). *Építési Vállalkozók Országos Szövetsége*. Forrás: Az építési ágazat 2022. évi súlyponti problémái, javaslatok ezek megoldásához: <https://evosz.hu/data/dokument/Epitesi%20agazat%202022%20evi%20sulyponti%20problemai-javaslatok%20megoldashoz-2022-01-26.pdf>
9. KSH. (2021). *Központi Statisztikai Hivatal*. Forrás: Helyzetkép az építőiparról, 2020: <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/jelepit/2020/index.html#terletisszehasonlts>
10. KSH. (2021. szeptember 30). *Központi Statisztikai Hivatal*. Forrás: Az építőipar területi adatai: <https://statinfo.ksh.hu/Stainfo/haViewer.jsp>
11. KSH. (2022. április 1). *Központi Statisztikai Hivatal*. Forrás: Az építőipar összefoglaló adatai: https://www.ksh.hu/stadat_files/epi/hu/epi0001.html
12. Lakatos V. (2017): *Controlling eszközök a KKV-k kockázatcsökkentésében*. GRADUS. 4évf. 2. szám
13. Pucsek, J. (2013). *Pénzügyi és számviteli kontrolling*. Budapest: Budapesti Gazdasági Főiskola.
14. Sebes, J. (2013). Elemzés-Vállalati elemzés-Mérlegelemzés. In J. Sebes, *Elemzés-Vállalati elemzés-Mérlegelemzés* (old.: 99). Budapest: Aura Kiadó.
15. Weltherné Szolnoki, D. (2021). *Az építőipar hozzájárulása a gazdasági növekedéshez*. Az Állami Számvevőszék elemzése.
16. Zéman Z. – Béhm I. (2016): *A pénzügyi menedzsment kontroll elemzési eszköztára*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 396 p.

РОЗДІЛ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

3. FEJEZET. SZÁMVITEL ÉS ADÓÜGY

CHAPTER 3. ACCOUNTING AND TAXATION

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-244-253>

УДК 657.2.016

Петро ХОМИН

д.е.н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.

м. Тернопіль, Україна

ORCID ID: 0000-0003-3964-6557

ІЛЮЗІЇ ЯК ПРОФАНАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ТЕОРІЇ

Анотація. Звертається увага на хибне захоплення термінологемами із російськомовних видань, абсолютно далеких від сутності обліку, не дивлячись на те, що він є ключовим словом в їхніх назвах. Підкреслюється вагомое наукове й практичне значення цієї проблеми, позаяк такі некритичні запозичення зводять на манівці можливо й здібних молодих науковців, які плекають ілюзії про можливість формування сучасної теорії бухгалтерського обліку на основі цих ефемерій. В результаті аналітичного осмислення праць класиків облікової теорії висловлюється переконання щодо необхідності повернення в бухгалтерський облік підприємств аналітичної функції, необдуманно вилученої з нього в часи етатизму. Наголошується на важливості дискусії стосовно сутності облікових категорій, яка нерідко перекручена до антиподичності значень, через що відбуваються казуси, що негативно позначаються на економіці цілих галузей. Адже фурор навколо таких псевдотеоретичних фішок, як правило, недовгий, призводить лише до марних втрат часу науковців, котрі, спокусившись їхнім незрозумілим іншомовним звучанням, замість дослідження актуальних, практично значимих проблем теорії бухгалтерського обліку, збиваються на манівці, вважаючи, нібито найважливішим є інтерпретація чужих спекулятивних нарацій зі зміни назви цього предмета. Й ця інтерпретація, попри масові тиражування багатообіцяючих пасажів з обіцянками перевероту в системі бухгалтерського обліку, ніколи не завершується чимось конкретним, тонучи в багатослів'ї плутанини наліпок на кшталт «управлінський облік (контролінг)», «стратегічний управлінський облік» тощо. Супроводжуючись відсутністю в ній будь-яких щонайменших раціональних змін, а навпаки, облік на шкоду практичності, ще більше ускладнюється, стаючи жупелом, який відлякує абітурієнтів від професії бухгалтера.

Ключові слова: бухгалтерський облік, ефемерії, ілюзії, інтерпретація, облікова теорія, профанація.

JEL Classification: M49.

Absztrakt. A kutatás az orosz nyelvű kiadványok terminológiájának hamis vonzására hívja fel a figyelmet, amelyek teljesen távol állnak a számvitel lényegétől, annak ellenére, hogy a címükben ez kulcsszó. Hangsúlyozzuk ennek a problémának a tudományos és gyakorlati jelentőségét, hiszen az ilyen kritikátlan kölcsönzések tévútra vezetik a rátermett fiatal tudósokat, akik illúziókat táplálnak egy modern számviteli elmélet kialakításának lehetőségéről ezekre a tünetenyekre alapozva. A számvitelelméleti klasszikusok munkáinak analitikus értelmezése eredményeként az a meggyőződés

fogalmazódik meg, hogy a vállalkozások számvitelébe vissza kell helyezni az etatizmus idején meggondolatlanul kivont analitikus funkciót. Hangsúlyozzuk a számviteli kategóriák lényegével kapcsolatos viták fontosságát, ami gyakran az értékek ellentétes irányú eltorzulásáig fajul, aminek következtében egész iparágak gazdaságát negatívan érintő incidensek következnek be. Hiszen az ilyen pszeudoelméleti novumok körüli örület általában rövid életű, csak a tudósok elvesztegetett idejéhez vezet, akik érthetetlen idegen nyelvi hangzásukkal elcsábítva, ahelyett, hogy a számvitelelmélet aktuális, gyakorlatilag jelentős problémáit kutatnák, tévútra mennek. Hiszen azt hiszik, hogy ha valaki másnak a terminus megváltoztatásával kapcsolatos spekulatív narratíva nagyobb értelmezést igényel. Ez az értelmezés pedig a számviteli rendszer forradalmának ígéreteivel kecsegtető szövegrészek tömeges sokszorosítása ellenére soha nem ér véget semmi konkrét, belefulladva az olyan elemek bőbeszédű zavarába, mint a „vezetői számvitel (controlling)”, „stratégiai vezetői számvitel”. stb. A legkisebb racionális változtatások hiányával is, éppen ellenkezőleg, a praktikusság rovására menő könyvelés még bonyolultabbá válik, hamis dologgá alakul, ami elriasztja a jelentkezőket a könyvelői szakmától.

Kulcsszavak: számvitel, efemera, illúziók, értelmezés, számvitelelmélet, profanáció.

Abstract. Attention is drawn to the erroneous fascination with terminologists from Russian-language publications, which is completely far from the essence of accounting, despite the fact that it is a key word in their titles. The important scientific and practical significance of this problem is emphasized, as such uncritical borrowings mislead possibly capable young scientists who cultivate illusions about the possibility of forming a modern accounting theory based on these ephemerals. As a result of the analytical understanding of the works of the classics of accounting theory, the belief is expressed about the need to return to the accounting of enterprises analytical function, recklessly removed from it in times of statism. Emphasis is placed on the importance of discussions on the nature of accounting categories, which is often distorted to the antidote to the values, which leads to incidents that negatively affect the economy of entire industries. After all, the furor around such pseudo-theoretical chips is usually short-lived, leading only to a waste of time of scientists who, tempted by their incomprehensible foreign language sound, instead of studying current, practically significant problems of accounting theory, get lost, believing that the most important speculative narratives on changing the name of this subject. And this interpretation, despite the massive circulation of promising passages with promises of a coup in the accounting system, never ends in anything concrete, drowning in the many words of the confusion of stickers like "management accounting (controlling)", "strategic management accounting" and so on. Accompanied by the absence of any slightest rational changes, but on the contrary, accounting to the detriment of practicality, becomes even more difficult, becoming a bogeyman, which scares away applicants from the profession of accountant.

Keywords: accounting, ephemerality, illusions, interpretation, accounting theory, profanity.

Постановка проблеми. Здавалось би, що відміна ідеологічних табу часів етатизму призведе до ренесансу облікової теорії, яка зайшла в тупик із-за курйозного намагання доводити утопічні відмінності соціалістичного обліку від капіталістичного, адже подібний поділ математики, фізики, хімії нікому не спав на думку. Й це підтверджується насамперед відсутністю хоч якихось посилянь зарубіжних учених на публікації авторів постсоціалістичних країн, не зважаючи на відкриття в кожному вузі економічного (далебі, часо-густо – й не!) профілю спеціальності за теперішньою класифікацією 071 «Облік і оподаткування» та багатократне зростання кількості статей на розмаїту тематику бухгалтерського обліку здебільшого нібито теоретичного характеру, мегакількість яких поховала під собою будь-яку ознаку новизни.

Відтак, замість поступу – наяву регрес, зумовлений ілюзіями, що некритичне сприйняття термінологем із зарубіжних праць здебільшого не за оригіналами



публікацій – для цього обсягу словникового запасу у вітчизняних науковців обмаль навіть при наявності ВІ2, – а з російськомовних видань, абсолютно далеких від сутності обліку, який однак тим не менш є ключовим словом в їхніх назвах, сконструйованих на основі «неологізмів, утворених на основі прямого лінгвістичного перекладу ... без спроби пошуку адекватного тлумачення відповідно до чинної формальної нормативної бази» [1, с. 12].

Тож думається, що ця проблема має як вагоме наукове, так і практичне значення, позаяк зводить на манівці можливо й здібних молодих науковців, які витрачають час на ефемерії, нав'язані їм такими, з дозволу сказати, «науковими шедеврами», котрі не вартують навіть паперу, змарнованого на їхнє тиражування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Стосовно теперішнього стану вітчизняної облікової теорії видається цілком доречною сентенція Гегеля, що історія повторюється двічі: спершу як трагедія, потім – як фарс. Адже трагедія «рокових сорокових», змінилася фарсом макаронізмів у дев'яностих, не викорчуваних досі. Тоді верх взяли «люди бухгалтерського дна», внаслідок чого: «Теоретично це призводило до появи книг-монстрів, де під однією палітуркою переплутувалися найфантастичніші ідеї», а на фахівців-бухгалтерів не звертали уваги, на їхню думку не зважали, виганяли найкращих, намагаючись без них побудувати облік та звітність [2, с. 478, 482].

Тепер же на арену облікової теорії вийшли персонажі на подобу Ванюхи-грамотія (В. Маяковський), який не міг зрозуміти іншомовних слів – комп'ютерів бо тоді не було. Котрі, навпаки, саме через науковий прогрес в комунікативному просторі ХХ ст. – комп'ютеризацію, інтернет, – отже, небувалі можливості для самовиявлення як науковців, обходяться перелицюванням чужих посередніх опусів від титулу до форзацу включно.

Відповідно й ефекти різні: тодішні Ванюхи-грамотії категорично заявили: «Свого «апогею» нікому не віддамо, а чужих «апогеїв» нам не треба» (В. Маяковський) й стали товкти воду в ступі, аби довести мнимі переваги «соцобліку» над несоціалістичним. Що не завадило спробам скопіювати з останнього т. зв. «нормативний метод обліку», з яким носилися впродовж більш ніж 30 років, але дійшли лише до того, що в кінці-кінців вирішили: «Подібний метод обчислення собівартості, звичайно, простий, і калькулятори не скаржаться на перевантаження в роботі. Разом з тим побудована так калькуляція не має нічого спільного з калькуляцією фактичної собівартості й представляє собою профанацію ідеї нормативного обліку» [2, с. 503].

Нинішні довели копіювання теорії бухгалтерського обліку до немислимих розмірів, полишивши будь-яку пристойність щодо компіляцій і плагіату та банальних перекручень смислу зарубіжних публікацій із-за згадуваного «прямого лінгвістичного перекладу на українську мову без спроби пошуку адекватного тлумачення» їхнього змісту взагалі. Попутно захопившись погонею за індексами цитувань, звичайно, не шляхом підвищення рівня своїх публікацій з облікової теорії, а давно освоєним способом: «Зозуля Півня вихваляє... За те, що Півень... потакати добре вміє: Рука, як кажуть, руку миє» (Л. Глібов). Причому це вихваляння ніяк не пов'язано з цитуванням, хоча

останнє внаслідок технічних нововведень полегшене навіть не в рази, а в геометричній прогресії.

Проте так само, як за словами В. Трегобчука, в радянські часи чиновники не читали наукових праць, ледве встигаючи ознайомлюватися з директивами партії, тепер більшість рекордсменів індексів Гірша тільки копіюють назви публікацій тих авторів, які тиражують «свої» опуси шляхом «безупинної дистиляції абстрактних пропозицій старого догматизму, які дистилювалися вже сотні разів» [3, с. 127].

Тож не дивно, що в обов'язковій рубриці «Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми» перелік прізвищ як тих, що нібито внесли «численні пропозиції щодо кардинального оновлення» теорії бухгалтерського обліку, так і «маловідомих у середовищі науковців компіляторів» [4, с. 5] нагадує мало не кулетметну стрічку, не те що хоч якісь докази цього «започаткування» при цьому, зазвичай, відсутні, але нерідко їхні «твори» взагалі не фігурують у списках використаних джерел. Та й тоді, коли вони там указані, це не означає, що в тексті буде «аналіз досліджень і публікацій»: не вважати ж ним побіжний реверанс про «вагомий вклад» – штамп, який долучається до цього переліку.

Й сталося таке в немалій мірі через «ігнорування особливостей наукової діяльності» та «директивно встановлений вимірник її обсягу як кількості опублікованих статей у вітчизняних чи зарубіжних журналах. А змістовні досягнення наукових досліджень, як і сам науковий процес, опинилися поза інтересами» вчених, котрі, «адаптуючись до насадженої системи, ...стали черговою жертвою «закону Гудхарта»... – співробітники дослідницьких інститутів та Університетів прагнуть тепер підвищити свої «бібліометричні успіхи», від яких стала залежати їхня заробітна плата.

Така надмірна увага до кількісних показників зумовила й інше неприємне явище – з'явилися «умільці» з високим рівнем цитування, а також безліч відверто неякісних статей... Все це не могло не породити ...«ринок лимонних публікацій» з масштабами пропозиції, що розширюються, опублікувати за плату статті..., коли якісні роботи стали витіснятися нікчемними статтями та «сміттєвими» виданнями» [5, с. 3].

Всупереч настанові Г. Бахчисарайцева в оприлюдненій під псевдонімом брошури: «Перш ніж брати в руки ручку, щоби писати по-бухгалтерськи, перш ніж братися за навчання бухгалтерії, треба вникнути, що таке бухгалтерія, на чому ґрунтується це знання» [6, с. 3]. Мабуть справді вірять, що знань, отриманих після побіжного прочитання 50 сторінок словника П. Мартенса й Г. Ерлаха «Як стати хорошим бухгалтером», для цього достатньо.

Формулювання мети статті та її завдань. Зважаючи на те, що науковці, котрі не входять у число, окреслене видатним теоретиком бухгалтерського обліку як: «Многие ли понимают ту глубокую разницу, которая существует между балансомъ и отчетомъ двойнаго счетоводства» [2, с.187], воліють не вв'язуватися в дискусії з «невігласами й псевдовченими» (М. Білуха), віддавши облікову теорію на поталу копірайтерам-компіляторам, метою статті є привернення уваги як учених, так і практиків до важливості окресленої проблеми.



Ї завданнями визначено обґрунтування заходів, що можуть сприяти вирішенню проблем, які дісталися нам в спадок, а ще більше тих, котрі виникли тепер через профанацію наукових досліджень «маловідомими в середовищі науковців компіляторами». Проте, тим не менш, вловили момент, коли справді теорією бухгалтерського обліку стали займатися ті, хто виявився «нездатним працювати в бухгалтерії» [2, с. 3], але здобули всі формальні титули аж до незаслужено заслуженого, не осиливши де-факто рівня й зауряд-професора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Думається, що замість того, аби вникати в насущні проблеми теорії й практики бухгалтерського обліку, у багатьох нинішніх авторів «сьогодні домінує одна нісенітниця, завтра – інша (інколи схвалена ким слід)...» [6, с. 4]. З нетривалим періодом фурору, позаяк нічого путнього, яке могло би прислужитися в діяльності «бухгалтерів-практиків, рахівників Божою милістю, тих, хто знає і любить свою справу і чий талант люди цінують на вагу золота» [2, с. 3] таке шарахання від одного безглузлого клону-одноденки до наступного, нав'язане назвами-покручами, що виникли внаслідок довільного перекладу іноземних публікацій на «общепонятный»: з німецької – контролінг, англійської – управлінський облік, згодом – стратегічний облік, не може породити за визначенням.

І це переконливо доведено історією тієї ж облікової теорії. Приміром, хто сьогодні може щось розповісти про «потрійну» бухгалтерію Ф. Єзерського, «четвірну» І. Шмельова, які «мутили уми й карикатурили істину» [2, с. 246, 248] сто з гаком років тому? Або про «нормативний облік»? Чи про «чекову форму обліку й контролю» – востаннє згадка про неї, як видається, зафіксована майже 20-ть років тому. Хоча фурор навколо них не вщухав доволі довго. От тільки індексів Гірша навести не вдасться, бо в ті часи про них не йшлося.

Зрештою те саме можна проілюструвати на ажіотажі з т. зв. «управлінським» обліком, про який списано впродовж чверті століття тонни паперу, проте він, як підкреслив В. Ластовецький, «не впроваджується, оскільки є одним із надуманих (мабуть невірне сприйняття при перекладі) видів обліку, на зразок колишнього оперативного й статистичного, про які ми так легко забули. А забули тому, що їх не було. Була доведена до агонії оперативна звітність, яку назвали обліком» [7, с.15].

Та попри масові переспіви на одну фальшиву ноту з багатообіцяючими пасажами аж до викладення «методів стратегічного управлінського обліку» в підручнику, теж скомпільованому на основі «прямого лінгвістичного перекладу» праць К. Друрі, Е. Еткінсона, Д. Хана, Р. Хілтона, К. Хорнгрена й ін., стали забувати й про нього, хоч іще вряди-годи виринають запізнілі згадки про колишню бурю в склянці води. Правда, вже з плутаниною наліпок на кшталт «управлінський облік (контролінг)», «стратегічний управлінський облік» тощо.

Або взагалі, в метушні перегонів за все іншими чудернацькими назвами, підстьобувані ідеї фіхе колишнього земського статистика О. Чайнова, який чи не першим взявся перейменувати бухгалтерський облік під претекстом, мовляв: «Бухгалтерський облік повинен бути замінений економічним обліком (сам термін «бухгалтерський» застарів, не відображає справжнього змісту господарських процесів, що несе на собі сліди проклятого, навіки знищеного капіталістичного ладу та психологічно відлякує молодь від заняття даною

професією)» [2, с. 456], відкидають прикметник «управлінський» і пропонують абракадабру «стратегічний облік (контролінг)».

Фантазуючи, нібито: «Факт появи стратегічного обліку є закономірним, він відбиває реалії післявоєнного періоду, коли у 50-ті роки були сформульовані підходи до довгострокового планування» [8, с. 281]. Й не наводячи жодного прикладу підприємства, де можна би було спостерігати такі «факти». Принаймні в тому ж ЗАТ «Ново-Краматорський машинобудівний завод», на якому мав би існувати «управлінський» облік – за твердженням його апологетів. Отож логічно слід було очікувати, що в ногу з їхніми «небувалими» псевдотеоретичними досягненнями щодо перейменувань, тут притьмом кинулися впроваджувати ноу-хау, тобто, «стратегічний облік (контролінг)».

Очевидно забувши, що облік і довгострокове планування – не дві сторони однієї медалі, а контролінг – це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг [9, с. 137]. Заодно й про наратив: «Як у механізмі в один і той же час неможливо вигравати в силі й швидкості, точно та само в бухгалтерії складність, роздробленість обліку, яку можна розвивати мало не до безконечності, досягається не інакше, як на шкоду простоті й своєчасності, словом, практичності обліку» [2, с.187].

Загалом же нинішній рівень публікацій, що індексуються як наукові з бухгалтерського обліку, явно не відповідає навіть тому, коли «на теорію було накладено табу... й Я. М. Гальперін (1894-1952), М.А. Кіпарісов (1873-1956), М.А. Леонт'єв (1893-1958) створили схоластичний напрям в обліку, не теорію, оскільки нею було так само складно, як і небезпечно займатися, а псевдотеорію, звівши її до трьох абсолютно надуманих проблем: предмет, метод та класифікація рахунків. Усе (або майже все), що вони написали з цієї проблематики, не заслуговує на обговорення» [2, с. 494].

Й навіть, якщо «їхні спроби якимось інтерпретувати визначення предмета та методу бухгалтерського обліку в термінах політичної економії у кращому випадку викликають посмішку» [2, с. 493], то все ж таки вони не скотилися до неперекірливого плагіату, а якщо мати на увазі не цей евфемізм, а точніші терміни, замість посмішки, радше проситься співчутлива усмішка.

Тим паче, що й при цьому табу виникали дискусії. Приміром: «Представники першого напрямку (М. А. Кіпарісов, С. К. Татур, М. Х. Жебрак, М. В. Дембінський, М. І. Баканов, М. В. Дмитрієв та ін.) виходили з того, що «ніякої класифікації, крім класифікації за економічною ознакою, не може бути». Прихильники другого, переважаючого напрямку (Я. М. Гальперін, М. А. Леонт'єв, Є. І. Глейх, А. І. Лозінський, В. Г. Макаров, А. Л. Бикова, В. І. Петрова та ін.) стверджували інше: крім класифікації за економічною ознакою, яка показує, що обліковується на рахунку, потрібна й інша класифікація – за структурою та призначенням рахунків» [2, с. 494].

Тепер же, як відзначалося, будь-хто може публікувати все, що захоче, але дискутувати не береться ніхто. Зокрема, розпочата М. Чумаченком дискусія щодо амортизації в журналі «Бухгалтерський облік і аудит», на жаль, вже колишньому, завершилася трьома статтями. Бо наукове співтовариство, включаючи й тих, хто скаржиться на дискримінацію публікації в цьому часописі



їхніх «творів», не спромоглося щось сказати з приводу вже точно не схоластичної проблеми, яка актуальна й у ХХІ ст.

Показовим є казус щодо раптового «оновлення» мало не на половину в 2015 р. основних засобів транспорту й складського господарства, фізичний знос яких перевищував 90% (табл. 1).

Таблиця 1.

Наявність і ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності, млн грн

Види діяльності/роки		2005	2010	2014	2015	2020
Усього	Наявність	1276201	6648861	13752117	7641357	10577278
	Знос, %	49,3	74,9	83,5	60,1	58,5
Сільське господарство	Наявність	74880	111335	167283	205575	540463
	Знос, %	51,1	40,7	38,4	38,6	40,2
Промисловість	Наявність	456738	1101199	1937821	3842517	4023577
	Знос, %	58,3	63,0	60,3	76,9	63,9
Будівництво	Наявність	24682	63113	64352	62090	131066
	Знос, %	48,5	50,1	54,4	53,0	49,5
Оптова й роздрібна торгівля	Наявність	36673	106254	125507	135378	362677
	Знос, %	33,7	32,1	37,3	44,7	39,6
Транспорт, складське господарство	Наявність	184342	3816055	9752902	1418312	1159770
	Знос, %	49,9	94,4	97,9	51,7	48,1

Джерело: Статистичні щорічники України за 2010-2020 рр. С. 61-68, 88, 93, 95, 225, 227, 246, 248, 251.

Адже відбулося воно не внаслідок зростання частки нових об'єктів основних засобів, як слід було би сподіватися, рухомого складу залізниць, а банального списання 85,5% вартості наявних, ураховуючи вочевидь висловлене на найвищому владному рівні: «Парк техніки конструктивно і морально застарів, оскільки основна частина вагонів та локомотивів побудована за технічними вимогами 60-70-х років минулого століття. Переважна частка суден морського транспорту має вік понад 20 років, що робить український флот неконкурентоспроможним на світовому ринку» [11, с. 351].

При цьому в повній відповідності з приписами облікового стандарту 7 «Основні засоби», де замість чіткого постулату, що амортизація є процесом нагромадження фінансових засобів, який залежить від мети облікової політики, в той час, як знос – процес втрати основними засобами їхньої вартості, фігурує змішування цих дефініцій, безслідно зникло понад 8 млрд грн амортизаційних ресурсів. Чи не тому, що в т. зв. «наукових» працях, крім повторення абсурдного твердження, нібито амортизація – це сума зносу основних засобів, чи то пак, необоротних активів, віднайти годі.

Й узагалі, окремі представники наукової спільноти відзначаються нетерпимістю до тих, у кого виникає спокуса дискутувати, не дивлячись навіть на надто обережні висловлювання, як ото зауваження стосовно сумнівності твердження про те, що поняття контролінгу охоплює значно більшу сферу, ніж контроль. Відразу накриваючи мокрим рядном та ще й з погрозовим натяком, мовляв, ця авторка намагається ввійти у велику науку лише цитуваннями чужих праць.

Або й – за висловом одного, необтяженого едукацією «класика», – «з піною на губах» опускаються до неприйняттого тону, точніше – хамства, ще й із погрозами надіслати петицію кафедри куди слід з вимогою позбавити

автора, який наслідився роз'яснити плутанину стосовно балансу Головної книги й однойменної форми бухгалтерської звітності в статті, опублікованій у згаданому перед тим журналі [12, с. 22-28], вченого ступеня.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Мабуть таки справді, коли науковий загаль стосовно таких, за словами корифея української облікової теорії М. Т. Білухи, «невігласів і псевдовчених, які намагаються зруйнувати вітчизняну систему бухгалтерського обліку» [13, с. 5], далі притримуватиметься позиції «моя хата скраю», наша країна «може перетворитися на суспільство, що стагнуватиме й розкладатиметься, звідки усе більш-менш цивілізоване тікатиме й куди все нецивілізоване «зливатиметься» [14, с. 6-7].

Адже афоризм Й.-В. Гете: «Цифри не керують світом, але вони показують, як він керований», чи не найбільше стосується бухгалтерського обліку. Де нині все більше й більше «світил», не обтяжених не тільки знаннями, але й напівзнаннями ... в галузі бухгалтерії» [15, с. 42], котрі проте успішно «ведуть дріб'язкову торгівлю пілюлями шкідливих ідей» [2, с. 494]. Причому не власної фармацевтики, а імпортової.

Звичайно, можна вижидати момент, коли все станеться відповідно з філософською максимом «все має свій початок і кінець», оскільки період мейнстріму теперішньої облікової схоластики навряд чи буде довготривалим, зважаючи на наступну новочасну фішку – дигіталізацію, – яку зумисне не перекладають не тільки тому, що без інозців не можуть жити, скільки через відразу помітну її безглуздість стосовно бухгалтерського обліку – уявити його без цифровізації напевно й рафіновані дигіталісти не в змозі.

Але тоді треба взагалі оголосити локдаун для «лимонних публікацій», що навряд чи реальне, зважаючи на комерціалізацію переважної частини часописів. Зрештою, як відомо, практика без теорії сліпа. Не перетворювати ж нам бухгалтерів в механічних реєстраторів первинних документів, якщо хочемо аби вони відповідали критеріям персоналістів й інституалістів, ідеї яких стали продовженням думок американського вченого Ч-Е Шпруга: позаяк «мета підприємства – його постійне економічне зростання, ... завдання бухгалтера насамперед дати правильну оцінку коштів підприємства та його прибутку. На практиці роль бухгалтера зводиться до отримання та подання даних про джерела коштів та їх використання, про їх рух, оборотність» [2, с. 359] та А.-Ч. Літтлтона, який вважав, що «задача бухгалтера перш за все аналітична, вона зводиться до виявлення й розкриття причин утворення прибутку та виникнення збитків» [16, с. 49].

Тобто мають бути висококваліфікованими спеціалістами-аналітиками й згідно з метафорою видатного практика та теоретика О. Рудановського, будуть здатними «завдавати балансу логічні удари» [17, с. 44], завдяки чому бухгалтерії позбудуться несправедливого й принизливого клейма реєстратур «посмертного обліку» – улюбленої для наших компіляторів ефемерій із зарубіжних видань ідіоми, придуманої Л. Бернштейном, а стануть центрами обліково-аналітичного забезпечення менеджменту.

Наразі ілюзії, що досить вжити у своїх публікаціях якісь новітні заголовки на кшталт управлінський/стратегічний, контролінг/дигіталізація etc., як відразу станеш у ряди теоретиків бухгалтерського обліку, повною мірою можна віднести до облікової теорії загалом.



Втім, це лише переконання автора статті, який не претендує на безпомилковість, тому інші погляди на цю проблему мають перспективу для досліджень.

Список використаних джерел

1. Єфименко Т. І., Конопльов С. Л. Інституціональні аспекти реформування державних фінансів. *Фінанси України*, 2016. № 6. С. 7-30.
2. Соколов Я. В. *Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней*. М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. 638 с.
3. Шмоллер Г. *Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы*. М.: Директ-Медиа, 2014. 243 с.
4. Пушкар М. С. *Метатеорія або якою повинна стати теорія: Монографія*. Тернопіль: Карт-бланш, 2007. 359 с.
5. Рубинштейн А. Я. *О провалах государства и несостоявшихся реформах в гуманитарном секторе (Препринт научного доклада)*. М.: Институт экономики РАН, 2019. 58 с.
6. Арсеньев Г. (Г. А. Бахчисарайцев). *Как нужно изучать бухгалтерию? Мысли о законе двойной записи и о балансе*. М., 1908.
7. Ластовецький В. О. *Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики*. Чернівці: Прут, 2005. 200 с.
8. Пушкар М. С., Чумаченко М. Г. *Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація*. Тернопіль: Карт-бланш, 2011. 336 с.
9. Терещенко О. О. *Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці*. *Фінанси України*, 2006. № 8. С. 137-145.
10. Белов В. *Ответь профессору А. И. Скворцову. Счетоводство*, 1889. № 14-15.
11. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». К.: НІСД, 2016. 688 с.
12. Хомин П. Я. *Адитивний і процедурний підходи та еклектика їх тлумачення за теорією бухгалтерського обліку*. *Бухгалтерський облік і аудит*, 2006. № 7. С. 22-28.
13. Білуха М. Т. *Проблеми реформування бухгалтерського обліку і контролю в Україні*. Збірник «Проблеми реформування бухгалтерського обліку у сучасних умовах». Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка, 1999. С. 5-8.
14. Геєць В., Гриценко А. *Економіка та суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним)*. *Економіка України*, 2012. № 3. С. 4-24.
15. *Сравнение систем счетоводства итальянской и русской*. Составил Гр. Букешин по подлинным статьям, брошюрам и отчетам. В 3-х частях. Издание II, дополненное. С. Птб., 1886.
16. Littleton A. C. *Essays of Accounting*. Urbana. The University of Illinois Press 1961.
17. Рудановский А. П. *Руководящие начала (принципы) по счетоводству и отчетности в государственных хозяйственных объединениях*. М., 1924.

References

1. Iefymenko T. I., Konoplov S. L. (2016) Instytutsionalni aspekty reformuvannia derzhavnykh finansiv. *Finansy Ukrainy*. № 6. С. 7-30.
2. Sokolov Ya. V. (1996) Bukhhalterskyi uchet: ot ystokov do nashykh dnei. М.: Audyt YuNYTY. 638 s.
3. Shmoller H. (2014) Narodnoe khoziaistvo, nauka o narodnom khoziaistve y ee metody. М.: Dyrekt-Medya. 243 s.
4. Pushkar M. S. (2006) Kreatyvnyi oblik (stvorenna informatsii dlia menedzheriv): Monohrafiia. Ternopil: Kart-blansh. 334 s.
5. Rubynshtein A. Ya. (2019) O provalakh hosudarstva y nesostoiavshykhsia reformakh v humanytarnom sektore (Preprynt nauchnoho doklada). М.: Ynstytut ekonomyky RAN. 58 s.
6. Arsenev H. (H. A. Bakhchysaraitsev). (1908) Kak nuzhno yzuchat bukhhalteryiu? Мысли о законе dvoinoi zapysy y o balanse. М.



7. Lastovetskyi V. O. (2005) Haluzevyi bukhhalterskyi oblik: problemy teorii i praktyky. Chernivtsi: Prut 200 s.
8. Pushkar M. S., Chumachenko M. H. (2011) Idealna systema obliku: kontseptsii, arkhitektura, informatsiia. Ternopil: Kart-blansh. 336 s.
9. Tereshchenko O. O. (2006) Poniattia «kontrolinh» ta «upravlinskyi oblik» u teorii i praktytsi. Finansy Ukrainy. № 8. S. 137-145.
10. Belov V. Otvet' professoru A. Y. Skvortsovu. (1889) Schetovodstvo. № 14-15.
11. Analychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2016 rotsi». K. : NISD, 2016. 688 s.
12. Khomyn P. Ya. (2006) Adytyvnyi i protsedurnyi pidkhody ta eklektyka yikh tlumachennia za teoriieiu bukhhalterskoho obliku. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. № 7. S. 22-28.
13. Bilukha M. T. (1999) Problemy reformuvannia bukhhalterskoho obliku i kontroliu v Ukraini. Zbirnyk «Problemy reformuvannia bukhhalterskoho obliku u suchasnykh umovakh». Lviv: Lvivskyi natsionalnyi universytet im. I. Franka. S. 5-8.
14. Heiets V., Hrytsenko A. (2012) Ekonomika ta suspilstvo: nepoznani hrani vzaiemovplyvu (rozдумы nad prochytanym). Ekonomika Ukrainy.. № 3. S. 4-24.
15. Sravnenye system schetovodstva ytaliianskoi y russkoi. Sostavyl Hr. Bukeshyn po podlynym statiam, broshuram y otchetam. V 3-kh chastiakh. Yzdanye II, dopolnennoe. S. Ptb., 1886.
16. Litlton A. C. (1961) Essaus of Accounting. Urbana. The Universiti Illinois Press.
17. Rudanovskyi A. P. (1924) Rukovodiashchye nachala (pryntsyry) po schetovodstvu y otchetnosti v hosudarstvennykh khoziaistvennykh obyedyneniakh. M..

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-254-264>
УДК 657

Єва КІШ

доктор історичних наук, старший науковий співробітник,
професор кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II
член зовнішньої колегії Угорської Академії Наук,
м. Берегове, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1655-7335

«БОЖЕСТВЕННА ПРОПОРЦІЯ» ЛУКИ ПАЧОЛІ - РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОЇ НАУКИ В ІТАЛІЇ

Анотація. *Принципи «золотого перетину» використовуються в математиці, фізиці, біології, астрономії й інших науках, в архітектурі та мистецтвах. Вони лежать в основі архітектурних пропорцій багатьох чудових творів світового здобуття, головним чином античності і Відродження. На думку Луки Пачолі, навіть Бог використовував принцип золотого перерізу для створення Всесвіту. Золотий перетин, є феноменом, проявом гармонійності, пропорційності та симетрії формотворення в природі та мистецтві. Він втілює у собі континуальність, дискретність, симетричність, кількісні співвідношення подібності та контрасту, підпорядкованість і гармонійність форми. Золотий перетин (гармонійна поділ, поділ у крайньому і середньому відношенні) - поділ відрізка на дві частини таким чином, що більша його частина є середньою пропорційною між усім відрізком і меншою його частиною. Форма, в основі побудови якої лежать поєднання симетрії і золотого перетину, сприяє найкращому зоровому сприйняттю і появі відчуття краси і гармонії. Ціле завжди складається з частин, частини різної величини знаходяться в певному відношенні один до одного і до цілого. Принцип золотого перетину - вищий прояв структурної і функціональної досконалості цілого і його частин у мистецтві, науці, техніці і природі. Цю думку поділяли і поділяють багато видатних сучасні вчені, доводячи в своїх дослідженнях, що справжня краса завжди функціональна. Геніальний італійський математик Лука Пачолі, у часи середньовічного Ренесансу, написав першу книжку про золотий переріз, назвавши її «божественною пропорцією». Дослідження динаміки феномена золотого перетину дозволяє стверджувати, що даний принцип був протягом усього розвитку людства. В культурно-історичних позиціях епохи Відродження позначилася чітка тенденція до пошуку формальних регуляторів процесу життя та творчості. Гармонійні пропорції фігури людини, статуї, будівлі розглядали як неодмінну умову мистецького твору – відображення встановленої Божественної краси. Критерієм істини, з одного боку, стає божественне джерело, а з другого, величезну роль починає відігравати пропорційне співвідношення частин у формі. Лука Пачолі знайшов застосування «золотого перетину» в бухгалтерському обліку, де найголовнішим вкладом в методологію було уявлення про цілісність системи та про те, що збіжність балансу є ознакою гармонії системи. Дана характеристика «Божественна пропорція».*

Ключові слова: Лука Пачолі, Італія, Ренесанс, «Божественна пропорція», бухгалтерія.

JEL Classification: M49, N01.

Absztrakt. *Az "arany metszés" elveit a matematikában, a fizikában, a biológiában, a csillagászatban és más tudományokban, az építészetben és a művészetekben alkalmazzák. Ezek adják a világ építészetének számos, főként az ókor és a reneszánsz csodálatos alkotásának építészeti arányait. Luca Pacioli szerint még Isten is az arany metszés elvét használta az univerzum megteremtéséhez. Az arany metszet a természetben és a művészetben a harmónia, az arányosság és a formaképzés szimmetriájának megnyilvánulása. Megtestesíti a folytonosságot, a diszkrétiséget, a szimmetriát, a hasonlóság és kontraszt mennyiségének arányait, a forma alárendeltségét és harmóniáját. Az*

arany metszés (harmonikus felosztás, szélső és átlagos arány) egy szegmens két részre osztása oly módon, hogy nagyobb része a teljes szegmens és a kisebb része közötti átlag arányos. A forma, amelynek alapja a szimmetria és az arany metszet kombinációja, hozzájárul a legjobb vizuális érzékeléshez, valamint a szépség és harmónia érzésének kialakulásához. Az egész mindig részekből áll, a különböző méretű részek bizonyos viszonyban állnak egymással és az egészsel. Az arany metszet elve az egész és részei szerkezeti és funkcionális tökéletességének legmagasabb megnyilvánulása a művészetben, a tudományban, a technikában és a természetben. Ezt a véleményt sok kiemelkedő modern tudós osztja és vallja, kutatásaikkal bizonyítva, hogy az igazi szépség mindig működőképes. A briliáns olasz matematikus, Luca Pacioli a középkori reneszánsz idején írta az első könyvet az arany metszésről, „isteni aránynak” nevezve. Az arany metszés jelenségének dinamikájának tanulmányozása lehetővé teszi számunkra, hogy kijelentsük, hogy ez az elv az emberiség egész fejlődése során létezett. A reneszánsz kor kultúrtörténeti pozícióiban egyértelmű tendencia jelent meg az élet és a kreativitás folyamatának formális szabályozóinak keresésére. Az emberi alak, egy szobor, egy épület harmonikus arányait a műalkotás nélkülözhetetlen feltételének tekintették - a megalapozott isteni szépség tükré. Egyrészt az isteni forrás válik az igazság kritériumává, másrészt a formában lévő részek arányos aránya kezd óriási szerepet játszani. Luca Pacioli megtalálta az "arany metszés" alkalmazását a számvitelben, ahol a módszertanhoz a legfontosabb hozzájárulást a rendszer integritásának gondolata adta, és hogy a mérleg konvergenciája a rendszer harmóniájának jele. Ez a jellemző az "Isteni arányra".

Kulcsszavak: Luca Pacioli, Olaszország, reneszánsz, "Isteni arány", számvitel.

Abstract. The principles of the "golden section" are used in mathematics, physics, biology, astronomy and other sciences, in architecture and the arts. They underlie the architectural proportions of many remarkable works of world architecture, especially antiquity and the Renaissance. According to Luca Pacioli, even God used the principle of the golden ratio to create the universe. The golden ratio is a phenomenon, a manifestation of harmony, proportionality and symmetry of formation in nature and art. It embodies continuity, discreteness, symmetry, quantitative ratios of similarity and contrast, subordination and harmony of form. Golden section (harmonic division, division in the extreme and middle ratio) - the division of a segment into two parts so that most of it is the average proportional between the whole segment and its smaller part. The shape, which is based on a combination of symmetry and the golden ratio, promotes the best visual perception and the emergence of a sense of beauty and harmony. The whole always consists of parts, and parts of different sizes are in a certain relationship to each other and to the whole. The principle of the golden ratio is the highest manifestation of the structural and functional perfection of the whole and its parts in art, science, technology and nature. This view has been shared by many prominent modern scientists, arguing in their research that true beauty is always functional. The genius Italian mathematician Luca Pacioli, during the medieval Renaissance, wrote the first book on the golden ratio, calling it a "The Divine Proportion." The study of the dynamics of the phenomenon of the golden ratio suggests that this principle has existed throughout human development. In the cultural and historical positions of the Renaissance there was a clear tendency to find formal regulators of the process of life and creativity. Harmonious proportions of human figures, statues, buildings were considered as a prerequisite for a work of art - a reflection of the established divine beauty. The criterion of truth, on the one hand, becomes the divine source, and on the other hand, the proportional ratio of the parts in the form begins to play a huge role. Luca Pacioli found the application of the "golden section" in accounting, where the most important contribution to the methodology was the idea of the integrity of the system and that the convergence of the balance is a sign of harmony of the system. This characteristic is "Divine Proportion".

Keywords: Luca Pacioli, Italy, Renaissance, "Divine Proportion", accounting.

Постановка проблеми. Венеція, Генуя та Флоренція, італійські міста, були найбагатшими містами Європи, вони контролювали практично всю торгівлю зі Сходом. У XV ст. облік був своєрідним додатком до торговельної діяльності.



Адже, облік не регулювався урядом, відбувалися значні досягнення і події в математиці, технології і суспільному устрої.

Особливе місце у встановленні бухгалтерського обліку належить францисканському монаху Луці Пачолі. Він викладав в університетах Перуджі, Флоренції, Болонї та закінчив кар'єру на почесному посту викладача математики Римського університету. Лука Пачолі був справжнім сином епохи Відродження, а у числі своїх друзів мав Леона Батісто Альберті та Леонардо да Вінчі.

Серед науковців посилюється інтерес до золотого перетину. Дослідженням різних аспектів розвитку «Божественна пропорція», бухгалтерського обліку присвячені роботи таких науковців Бутинець Ф.Ф., Ландарь А., Горецька Л., Соколов Я.В., Стахов А.П., Каблова Т.Б., Щетников А.И. і сам Лука Пачолі.

Актуальність визначається дослідженням розвитку бухгалтерського обліку в історичній ретроспективі, що дозволяє визначити чіткі орієнтири та перспективи подальшого його розвитку.

Формулювання мети статті та її завдань Мета - вивчення сучасного стану будь-якої науки неможливе без осмислення її історичного розвитку. Метою є теоретичне осмислення роботи Луці Пачолі через роботу «Божественна пропорція». Вивчення основних етапів розвитку бухгалтерського обліку є необхідним для правильної оцінки його стану сьогодні і можливих напрямів подальшої еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лука народився в 1445 році в небагатій сім'ї Бартоломео Пачолі. Точної дати народження Луки Пачолі не відомо: найбільш вірогідно – це 1440 чи 1445 рр. Дані про його родину також не достеменні, однак сам Пачолі дає нам вказівки, говорячи в одному зі своїх трактатів, що він має шляхетське походження і що члени його родини служили у війську. Пачолі народився і був вихований у невеличкому містечку в Тоскані, в Борго Сан Сеполькро, неподалік від Флоренції [1].

До дев'ятнадцяти років Л. Пачолі працював і вчився у майстерні відомого художника П'єро делла Франческа (1416-1492 рр.), слава про якого лунала на всю Італію. Юний Лука був закоханий у світ чисел, "число уявлялося йому деяким універсальним ключем, одночасно відкриваючим доступ до істини і краси" [2].

У 1470 він склав свою першу книгу - підручник комерційної арифметики. У цьому ж році він залишив Венецію і перебрався до Риму, де був прийнятий Альберті і оселився в його будинку, засновника нового архітектурного стилю, вченого, письменника. Однак через два роки він залишив Рим і прийняв чернечий постриг, ставши францисканцем. З 1477 по 1480 він викладає математику в університеті в Перуджі. Потім протягом восьми років він живе в Зорі (нині - Задар у Хорватії), де займається теологією та математикою, іноді здійснюючи у справах ордена поїздки іншими містами Італії.

У ці роки Пачолі почав писати головну працю свого життя - енциклопедичну Суму арифметики, геометрії, відносин та пропорцій. В 1487 його знову запрошують зайняти кафедру в Перуджі. У наступні роки він живе у Римі, Неаполі, Падуї. [3].

У 1496 році засновується кафедра математики в Мілані, і йому пропонують її зайняти. Тут він читає навчальні лекції студентам та публічні - усім охочим. Тут

при дворі герцога Людовико Сфорца (1452–1508) він зближується з Леонардо да Вінчі, в записниках збереглися записи: «Научися множенню коріння у маестро Луки», «попроси брата з Борго показати тобі книгу про ваги». Пачолі виконав для Леонардо розрахунки ваги гігантської кінної пам'ятки Франческо Сфорца.

В Мілане Пачолі написав послання «Про божественну пропорцію», адресоване герцогу Людовіку Сфорца, а Леонардо виконав до нього ілюстрації. Трактат був завершений 14 грудня 1498 року. До кількох рукописних екземплярів трактату, вручених владним особам, додавався набір правильних багатогранників та інших геометричних тіл, про які брат Лука каже, що виготовив їх власноруч.

Головним у системі поглядів Луки Пачолі на роль бухгалтерського обліку є «божественна пропорція». Для віруючого Пачолі, який посилається на Платона, весь Божий світ складається з визначених співвідношень, кожний елемент буття знаходиться в якомусь заданому природою і Богом відношенні до інших елементів. Для бухгалтерії ці божественні пропорції представлені набором коефіцієнтів, індексів, процентних співвідношень. Ці пропорції надають облікові не тільки чисто прагматичний характер, але й красу та завершеність.

Вчений створював групу рахунків для обліку грошей, речей, товарів і розрахунків, а також капіталу. Особливу цінність, виділеність відношення «божественної пропорції» серед інших відносин брат Лука обґрунтовує доводами метафізичного та теологічного характеру. Єдність і незмінність цієї пропорції порівнюється з єдністю і незмінністю Бога, три її члени - з трьома іпостасями Святої Трійці, ірраціональність відносини - з незбагненністю і невимовністю Бога. Але крім цих аргументів є ще один: з цією пропорцією пов'язані процедури побудови правильного плоского п'ятикутника, і тілесних додекаедра та ікосаедра. Але Платон у Тімеї розглядав п'ять правильних тіл як п'ять елементів, з яких складається Всесвіт. Таким чином, у метафізичних побудовах Пачолі поєднуються мотиви християнського богослов'я та платонівської космології [4, С.8-9].

Це основна ідея першої в історії науки книги, присвяченої саме золотому перетину, написаної італійським математиком і вченим монахом, професором італійських університетів Лукою Пачолі. Пошук певного втілення ідеалу, гармонічного устрою Всесвіту та його відображення в природних об'єктах, що оточують людину. Це в свою чергу співвідноситься з пропорційним формоутворенням та відповідно з пропорцією золотого перетину.

Збереглося два рукописи цього трактату - один у Публічній бібліотеці в Женеві, друга - в Амброзійській бібліотеці в Мілані. У 1509 році у Венеції була видана книга Пачолі: *Divina proportione. Opera a tutti gl'ingegni perspicaci e curiosi necessaria. Ove ciascun studioso di Philosophia, Prospectiva, Pictura, Sculptura, Architectura, Musica e altre Mathematiche suavissima sottile ed admirabile doctrina conseguira e delectarassi con varie questione de secretissima scientia* («Божественна пропорція. Твір, дуже корисний кожному проникливому і допитливому розуму, з якого кожен, хто вивчає філософію, перспективу, живопис, скульптуру, архітектуру, музику або інші математичні предмети, витягне приємне, дотепне і дивовижне вчення і розважить себе різними питаннями найтаємнішої науки»).



Це основна ідея першої в історії науки книги, присвяченої саме золотому перетину, написаної італійським математиком і вченим монахом, професором італійських університетів Лукою Пачолі.

«Божественна пропорція» складається з трьох частин: «Компендій про божественну пропорцію», «Трактат з архітектури» і «Невеликий трактат у трьох частинах». Це друковане видання включає ряд текстів. Перша частина (33 листи) містить послання Божественної пропорції, а також трактат про архітектуру, про пропорції людського тіла і про принцип побудови букв латинського алфавіту. За нею слідує Книга в трьох окремих трактатах про правильні тіла (27 аркушів), з яких перший трактат розглядає плоскі фігури, другий - правильні тіла, вписані у сферу, третій - правильні тіла, вписані одне одного. Далі йдуть графічні таблиці, надруковані з одного боку листа: пропорції людського обличчя (1 лист), принцип побудови букв латинського алфавіту (23 аркуші), зображення архітектурних елементів (3 аркуші), виконані на основі малюнків Леонардо зображення правильних та інших тіл (58 аркушів), і, нарешті, «дерево пропорцій та пропорційності» - малюнок, який Пачолі вже приводив у Сумі (1 лист) [5, С.4-5].

У посланні Луки Пачолі «Про божественну пропорцію» виділяються такі змістові частини: Вступ (гл. 1-4). Божественні якості, визначення та математичні властивості пропорції, що виникає при розподілі величини в середньому та крайньому відношенні (гл. 5-23). Про правильні тіла, чому їх не може бути більше п'яти і як кожне з них вписується у сферу (гл. 24-33). У тому, як правильні тіла вписуються друг в друга (гол.34-46). Про те, як у кожне із цих тіл вписується сфера (гл. 47). Про те, як із правильних тіл виходять усічені та надбудовані (гл. 48-52). Про інші тіла, вписані в сферу (гл. 53-55). Сфера (гл. 56-57). Про колони та піраміди (гл. 58-69). Про матеріальні формах представлених тіл та їх перспективних зображеннях (гл. 70). Глосарій (гл. 71) [6, С.5].

Далі Пачолі викладає теорему про «божественну пропорцію», сенс якої полягає в тому, що постійна пропорція виникає при такому поділі сегмента на дві частини, коли квадрат, побудований на більшій його частині, дорівнює прямокутнику, сторони якого – весь сегмент і менша його частина. Така пропорція відома під назвою «золотий перетин». Він розглядає тринадцять властивостей божественної пропорції, пов'язуючи це число з числом учасників Таємної вечери: «Нехай пряма лінія буде розділена в пропорції, що має середину та два краї, тоді якщо до більшої частини додати половину всієї пропорційно розділеної лінії, то... виявиться, що квадрат суми завжди буде п'ятикратним, тобто вп'ятеро більшим за квадрат зазначеної половини» [7].

Він визначає відношення між сторонами правильних багатогранників і діаметром сфери та досліджує, яким чином можна вписати один багатогранник в інший. Правильні тіла Пачолі, слідом за Платоном, співвідносить з основними елементами, або стихіями світу – землею, водою, вогнем, повітрям – і самим Усесвітом.

У другій частині твору йдеться про колони, піраміди, конуси, про особливості принципу їхньої побудови, що мало значення для архітектурної практики того часу. При цьому Лука Пачолі звертає увагу на укладений в архітектурних формах принцип краси, що виражається в «божественній пропорції» [8].

У додатку до свого твору автор дає трактат П'єро делла Франческа «Про п'ять правильних тіл», що був написаний у середині 90-х рр. XV ст. та вперше опублікований 1507 р. У цьому трактаті містяться вказівки на практичне застосування евклідової теореми про правильні тіла. Цінність відносини «божественної пропорції» серед інших відносин обґрунтовано доводами метафізичного і теологічного характеру. Єдність та незмінність даної пропорції порівнюється з одиничністю та незмінністю Бога, три її складові – з трьома іпостасями Святої Трійці, ірраціональність відношень – з незбагненністю Бога [9].

Розвиток бухгалтерського обліку не змінював основних принципів, покладених в основу Л. Пачолі, оскільки метод подвійного запису є методологічним прийомом, що забезпечує системне відображення інформації в бухгалтерському обліку. Сучасний стрімкий розвиток економічних процесів спонукає до поглибленого вивчення та розширення сутності предмету бухгалтерського обліку [10].

Ці пропорції надають обліку не тільки чисто прагматичний характер, але красу і закінченість, причому естетичні особливості обліку найбільш повно проявляються в наш час, і епоху комп'ютерної техніки. Він щиро вважав вищим проявом людського генія живопис, а облікові реєстри (книги), це згідно Пачолі ті ж картини, ті ж малюнки, що розкривають більше таємниць, ніж вся живопис всіх музеїв світу. З живописом, на думку Пачолі, бухгалтерію ріднить і суб'єктивізм художника і рахівника, і об'єктивність того, що один зображує, а інший описує [11, с.19].

Під «божественною пропорцією» Пачолі розуміє безперервну геометричну пропорцію трьох величин, яку Євклід називає «розподілом у середньому і крайньому відношенні», а XIX столітті її стали називати «золотим перетином». У визначенні цієї пропорції та описі її властивостей Пачолі слідує за Євклідом. Ця пропорція виникає при розподілі цілого на дві частини, коли ціле так відноситься до більшої частини, як велика частина відноситься до меншої. На мові рівності площ ця сама пропорція задається так: квадрат на більшій частині дорівнює прямокутнику, сторонами якого є ціле і менша частина. Лука Пачолі зазначав, що золотий перетин – це такий пропорційний розподіл відрізка на нерівні частини, при яким увесь відрізок так ставиться до більшої частини, як сама більша частина ставиться до меншої; або інакше кажучи, менший відрізок так ставиться до більшого, як більший до всього - нескладне математичне співвідношення складає приблизно 1,62. [12].

Баланс складається із двох частин активу та пасиву підприємства, які також в свою чергу поділяються на розділи, так: актив містить 3 розділи (необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів), а пасив – 5 (власний капітал, забезпечення таких витрат і платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання і доходи майбутніх періодів), при цьому актив завжди дорівнює пасиву. Зобразимо рівність «золотого перетину» графічно, де с – баланс, а – актив, b – пасив. Рівність «золотого перетину» у Балансі Відрізок прямої АВ розділимо на дві рівні частини, умовно актив та пасив балансу: $AB : AC = AB : BC$, отже, розділивши актив та пасив на частини, рівність між ними все рівно залишається однаковою, так само коли $AB : AC = AC : BC$. Це і є золоте ділення або ділення відрізання в крайньому і середньому відношенні, при



якому ми отримуємо аналогічну ситуацію. Л.Пачолі писав: «Стан справ слід вести так, щоб можна було без затримки одержувати всякі відомості як щодо боргів, так і вимог. Запис обов'язково повинен бути подвійним. Не можна тільки списувати майно або тільки отримувати. Якщо щось списується, то в цей же самий момент часу щось замість нього має ставитися на прихід і, звичайно, записуватися в документах. І, навпаки, якщо щось оприбутковується, то в цей же самий момент часу щось необхідно списати!» [13].

Всі ці властивості він супроводжує одним і тим же числовим прикладом, коли довжина цілого відрізка дорівнює 10, яке частини становлять: менша $15 - \sqrt{125}$, а велика $\sqrt{125} - 5$. Приклад з алгебраїчним розподілом 10 у середньому і крайньому відношенні був запозичений Лукой Пачолі у Леонардо Пізанського (1180-1240), а останнім – у Абу Каміла (850-930) та Ал-Хорезмі (787-850). Саме обчислення коренів відповідного квадратного рівняння в трактаті не проводиться: тут Лука посилається на свою ж Суму, де цей результат отримано «за правилами алгебри та альмукабали». І взагалі, обраний ним жанр послання визначає той факт, що Пачолі всі результати наводить без доказу, хоча ці докази йому, поза будь-якого сумніву, відомі.

Після цього Пачолі розглядає п'ять платонівських тіл. Спочатку він доводить теорему тому, що цих тіл - рівно п'ять, і не більше. Потім він наводить побудови всіх п'яти тіл, вписаних у цю сферу, у такому порядку: тетраедр, куб, октаедр, ікоса едр, додекаедр. Далі розглядається пропорція між сторонами цих тіл, вписаних у ту саму сферу, і наводиться ряд теорем про співвідношення між їх поверхнями. Потім розглядаються деякі способи, якими одне правильне тіло може бути вписано до іншого.

Нарешті, обговорюється теорема у тому, що кожне правильне тіло теж може бути вписана сфера. Л. Пачолі трактує баланс як наслідок подвійного запису, що є цілком справедливим, ось тут і виявляється суть «золотого перетину», зокрема взаємозв'язок між активом та пасивом. Саме в змісті подвійного запису закладено два основних положення, що одержали назву постулатів Пачолі: сума дебетових оборотів завжди тотожна сумі кредитових оборотів тієї ж системи рахунків, сума дебетових сальдо завжди тотожна сумі кредитових сальдо тієї ж системи рахунків[14].

Предметом було математичне та художнє співвідношення, особливо математика золота середина та його застосування в архітектурі. Леонардо да Вінчі намалював ілюстрації регулярних твердих тіл в *Divina proportione* поки він жив і брав уроки математики у Пачолі. Малюнки Леонардо - це, мабуть, перші ілюстрації скелетних твердих тіл, які дозволили легко розрізнити спереду та ззаду. Золотий перетин, є феноменом, проявом гармонійності, пропорційності та симетрії формотворення в природі та мистецтві. Він втілює у собі континуальність, дискретність, симетричність, кількісні співвідношення подібності та контрасту, підпорядкованість і гармонійність форми [15].

Остання частина послання «Про божественну пропорцію» знову повертає нас до Євкліду. Тут розглядаються багатогранні призми і циліндр, потім багатогранні піраміди і конус, потім усічені піраміди. Пачолі наводить правила для обчислення обсягів усіх цих тіл, всюди вказуючи на те, які з цих правил є наближеними, а які - точними. Далі Пачолі пише про те, що до рукописних копій трактату, що вручається герцогу і його родичам додаються таблиці з

перспективними малюнками, зробленими Леонардо да Вінчі, а також «матеріальні форми» всіх згаданих у ньому тіл. Малюнки та форми багатогранників були виготовлені у двох варіантах - суцільні, з цільними плоскими гранями, і порожнисті, з одними лише ребрами. Чи виконував Леонардо свої малюнки чисто розрахунковим шляхом або з натури, ми не знаємо. Частина малюнків виконана з помітною для ока похибкою, проте її можна пояснити як неточністю розрахунків, так і зміною точки, з якою розглядалося тіло, що зображується. Послання завершується словником, в якому ще раз пояснюються спеціальні терміни.

Численні популярні та спеціальні книги та статті, присвячені проблемі пропорцій у мистецтві, розглядають золотий перетин як «найдосконалішу» пропорцію, причому ця досконалість трактується в цих книгах переважно психологічно: прямокутник з «золотим» ставленням сторін вважається найприємнішим для зорового сприйняття, і т. п. У цих публікаціях прийнято розглядати різноманітні твори образотворчого мистецтва та пам'ятки архітектури, створені майстрами античності та Відродження, як приклади, що підтверджують цю тезу [16, С. 12].

Слід зазначити, що з античності до нас не дійшло жодного тексту, у якому розподіл величини в середньому та крайньому відношенні обговорювалося б як формотворчий почала в образотворчому мистецтві та архітектурі. Схоже, що таких текстів зовсім не існувало. Для порівняння можна розглянути так звану музичну пропорцію $12:9 = 8:6$, що задає структуру музичної гармонії. Ця пропорція, відкрита піфагорійцями, згадується в десятках античних текстів, присвячених теорії музики.

Всі античні тексти, в яких обговорюється розподіл величини в середньому та крайньому відношенні - це суто математичні трактати, в яких ця побудова розглядається виключно у зв'язку з побудовою правильного п'ятикутника, а також двох правильних платонівських тіл - ікосаедра і додекаедра. Правильно те, що інтерес до правильних тіл, а тим самим і до золотого перетину, не був суто математичним: адже Платон слідом за піфагорійцями став розглядати п'ять правильних тіл як елементарні основи світобудови, поставивши тетраedr у відповідність до вогню, куб - землі, октаedr - повітрі, ікосаedr - воді, а форму додекаедра він пов'язав із Всесвітом загалом.

В епоху Відродження Повернення сталося повернення до космологічним карти нам античного платонізму, і трактат Луки Пачолі «Про божественну пропорцію» є найважливішим пам'ятником цього математичного спрямування. Лука оспівує «божественну пропорцію» у початкових розділах свого трактату, називаючи її властивості «не природними, але воістину божественними». Проте його погляди на значення цієї пропорції залишаються прив'язаними до космології платонівського Тимея, і «найбільша гармонія», про яку він говорить, — це гармонія космосу, і жодна інша. І хоча Пачолі доклав до послання «Про божественну пропорцію» трактат про архітектуру та пропорції людського тіла, але про золотий переріз у цьому трактаті він не обмовився жодним словом [17, С. 13].

Отже, ніякого іншого погляду на золотий переріз, крім математичного, у нього не було, і думка про те, що золотий перетин може виступати в як базова пропорція творів архітектури та живопису, йому просто не спадало на думку.



Нове відкриття інтересу до особистості та творів Пачолі датується 1869 роком, коли Сума потрапила в руки до міланського професора математики Лючини, і він виявив у ній Трактат про рахунки та записи. Після цього відкриття на Пачолі стали дивитися як на родоначальника науки про бухгалтерський облік, і саме цей трактат виявився найпопулярнішою частиною його спадщини, яка багато разів перекладалася іншими мовами. Втім, вже невдовзі після перших публікацій Трактату про рахунки та записи серед слідчих розгорілися спекотні суперечки про те, чи був Лука Пачолі його дійсним автором. Було висловлено сумнів, чи могла людина, далека від торгових справ, скласти такий трактат. А якщо не міг, то чи не слід припустити, що тут скоєно плагіат? А ознайомитися із системою подвійної бухгалтерії на практиці він міг той час, коли був домашнім учителем у багатому купецькому будинку.

Аналогічне повідомлення є і в IV розділі Божественної пропорції: «Насамперед я зауважу, що кожного разу, коли я писатиму «перше в першій», «четверте у другій», «десяте у п'ятій», «20 у 6» і так до п'ятнадцятої, під першою цифрою завжди слідує розуміти номер речення, а під другий - номер книги нашого філософа Євкліда, який усіма визнається за розділ цього факультету. Таким чином, говорячи про п'ятий у першій, я говорю про п'яту пропозицію його першої книги, і так само про інші окремі книги, що становлять цільну книгу про елементи і першооснови Арифметики і Геометрії. Але коли згадується інший його твір або книга іншого автора, це твір або цей автор називаються на ім'я [18, С.13].

Не слід забувати і про те, що в ті періоди, коли Лука жив у своєму рідному місті, він міг спілкуватися з Перо безпосередньо. Природно думати, що зустрічі двох математиків були досить частими, які спілкування - змістовним. Теми книжки п'ятох правильних тілах майже напевно обговорювалися в цих бесідах, а тому вони обидва могли певною мірою дивитися на неї як на свою, незалежно від того, хто надав їй остаточну форму.

Звертаючись у посланні «Про божественну пропорцію» до міланського герцога Людовіка Сфорца, Лука Пачолі ніде не рекомендує себе так: «Я математик, тому що можу отримувати нові математичні результати». Ні, він говорить про себе інакше: «Я математик, бо знаю математику і можу їй навчити інших» [19].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вища гармонія, про яку говорить Л. Пачолі – це гармонія космосу. В світогляді автора число є певний універсалій, який відкриває доступ до критеріїв істини і краси. В статті досліджено теоретичний вклад Луки Пачолі в бухгалтерський облік, через застосування пропорції «золотого перетину» в балансі. Лука Пачолі знайшов застосування «золотого перетину» в бухгалтерському обліку, де найголовнішим вкладом в методологію було уявлення про цілісність системи та про те, що збіжність балансу є ознакою гармонії системи.

Отже, в культурі епохи Відродження природа та мистецтво – це доцільно та гармонійно влаштоване ціле, а золотий перетин постає принципом пропорційності космічної математики в християнській світобудові. Пошук певного втілення ідеалу, гармонічного устрою Всесвіту та його відображення в природних об'єктах, що оточують людину. Це в свою чергу співвідноситься з пропорційним формуванням та відповідно з пропорцією золотого перетину.

На думку Луки Пачолі, навіть Бог використовував принцип золотого перерізу для створення Всесвіту. Цінність відносини «божественної пропорції» серед інших відносин обґрунтовано доводами метафізичного і теологічного характеру. Це основна ідея першої в історії науки книги, присвяченої саме золотому перетину, написаної італійським математиком і вченим монахом, професором італійських університетів Лукою Пачолі.

Лука Пачолі знайшов застосування «золотого перетину» в бухгалтерському обліку, де найголовнішим вкладом в методологію було уявлення про цілісність системи та про те, що збіжність балансу є ознакою гармонії системи.

Напрямки подальших досліджень – прослідкувати історичні аспекти формування бухгалтерський облік в Італії та їх вплив на розвиток обліку в інших країнах світу.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф., Горещька Л.Л. Лука Пачолі – творець бухгалтерської науки. *Вісник ЖІТІ. Економічні науки*. 1997. № 6 С. 13-18.
2. Ландарь А. Лука Пачолі. *Матеріали Всеукраїнської студентської конференції “Облік і аудит: теорія, практика, перспективи”* 25-26 травня 2001 року. Мелітополь, 2001. С. 22-23.
3. Пачолі Л. Трактат о счетах и записях. [изд. подг. Соколов Я. Пачолі - человек и мыслитель.]. М. : Финансы и статистика, 1983. 288 с.
4. Pacioli L. De divina proportione. Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
5. Pacioli L. De divina proportione. Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
6. Pacioli L. De divina proportione. Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
7. Pacioli L. De divina proportione Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
8. Pacioli L. De divina proportione. Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
9. Стахов А.П. Під знаком «Золотого перетину»: «Божественна пропорція» Луки Пачолі. «Академія тринітаризму», М., Ел № 77-6567.
10. Кіш Є. Б. Історичні аспекти формування бухгалтерського обліку як науки. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Випуск 38. Ужгород Видавничий дім: Гельветика, 2021. С.46-51.
11. Каблова Т.Б. Золотий перетин як композиційний принцип трансмірності в музичній культурі : монографія. К. : НАКККіМ, 2015. 161 с.
12. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
13. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(40).
14. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(42).
15. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(43).
16. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
17. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).
18. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(40).
19. Pacioli L. De divina proportione / L. Pacioli. – Silvana, 2004. Щетников А.И. Лука Пачолі и его трактат “О божественной пропорции”, Матем. обр., 2007, выпуск 1(41).

References

1. Butinets F.F., Gorets'ka L.L. (1997) Luka Pacholi - tvorets bukhgalterskoy nauki. *Visnik ZHITÍ. Ekonomicheskiye nauki.* № 6 - S. 13-18.
2. Landar' A. (2001) Luka Pacholi. *Materialy Vseukrainskoy studencheskoy oblik i audita: teoriya, praktika, perspektivy.* Melitopol', S. 22-23.
3. Pacholi L. (1983) Sokrovishcha i formy. Luka Pacholi [izd. podg. Sokolov YA. Pacholi - chelovek i myslitel']. M. : Finansy i statistika 288 s.
4. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).
5. Pacholi L.(2004) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., vypusk 1 (40).
6. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (42).
7. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (43).
8. Pacholi L. O bozhestvennykh proporsiyakh / L. Pacholi. - Sil'vana, 2004 // Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).
9. Stakhov A.P. Pid znakom "Zolotoho peretynu": "Bozhestvenna proporsiya" Luky Pacholi. «Akademiya trynitaryzmu», M., Yal № 77-6567.
10. Kish Y. B. (2021) Istorychni aspekty formuvannya bukhhalters'koho obliku yak nauky. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo.* Vypusk 38. Uzhhorod.Vydavnychyy dim: Hel'vetyka, 2021. S.46-51.
11. Kablova T.B. Zolote peretyn yak kompozytsiynyy pryntsyp transmironosti v muzychniy kul'turi : monohrafiya / Tetyana Borysivna Kablova. – K.: NAKKKiM, 2015. – 161 s.
12. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).
13. Pacholi L.(2004) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., vypusk 1 (40).
14. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (42).
15. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (43).
16. Pacholi L. O bozhestvennykh proporsiyakh / L. Pacholi. - Sil'vana, 2004 // Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).
17. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).
18. Pacholi L.(2004) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., vypusk 1 (40).
19. Pacholi L. (2007) O bozhestvennykh proporsiyakh. L. Pacholi. - Sil'vana. Shchetnikov A.I. Luka Pacholi i traktat "O bozhestvennoy yego proporsii", Matem. obr., 2007, vypusk 1 (41).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-265-274>

УДК 657

Ігор ОРЛОВ

д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна
ORCID ID: 0000-0003-3119-0698

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. В статті досліджено проблему впливу сучасних технологій на організацію бухгалтерського обліку. Дослідження ґрунтується на огляді актуальної та доступної фахової та наукової літератури. Процеси трансформації підходів до організації обліку створюють нові можливості та ризики. Виокремлено ключові технологічні рішення, які впливають на ведення бухгалтерського обліку: хмарний облік, Інтернет речей, використання великих даних в управлінні та прогнозуванні, інструменти для візуалізації. Без впровадження сучасних технологій бізнес не зможе залишитися в конкурентному середовищі. Завдяки трансформації підприємства повинні переглянути всі свої процеси та способи ведення бізнесу. Зміни в технологічному розвитку та цифровізація матимуть значний вплив на професію бухгалтера в найближчому майбутньому. З точки зору бухгалтерів, цифрову трансформацію можна розглядати як загрозу, оскільки ІТ дозволяє автоматизувати діяльність і робочі процеси. Разом з тим ці зміни створюють можливість звільнити бухгалтерів від тих рутинних завдань, які можуть виконуватись автоматично. Передбачається, що основні зміни будуть стосуватися формування і представлення щоденної звітності, відмінності в способі підготовки бізнес-планів і стратегічних планів, впровадження онлайн-бухгалтерії, а також аутсорсингу ведення бухгалтерського обліку. Система освіти буде змінюватися в умовах зростаючої цифровізації бізнесу. Також змінюються запити користувачів облікової інформації, коли основний запит спрямований на отримання бухгалтерської інформації відразу, коли відбувається бізнес-подія. Системи, які з'явилися з розвитком інформаційних технологій зробили можливим швидкий доступ до великих обсягів даних, їх збору і зберігання, а також дозволяють виконувати структурний аналіз. Ці зміни вплинуть на те, як бухгалтери виконуватимуть свою роботу, знадобляться знання нових навичок, особливо технічних, що спонукатиме до появи нових типів спеціалістів в бухгалтерському обліку. Фахівці з бухгалтерського обліку зможуть надавати консультації в багатьох сферах, пов'язаних з бухгалтерським обліком.

Ключові слова: бухгалтерський облік, блокчейн, Інтернет речей, великі дані, цифровізація

JEL Classification: M41, O32.

Absztrakt. A cikk a modern technológiák számvitel-szervezésre gyakorolt hatását vizsgálja. A tanulmány a jelenlegi és elérhető szakmai és tudományos irodalom áttekintésén alapul. A számviteli szervezés szemléletmódjának átalakulási folyamatai új lehetőségeket és kockázatokat teremtenek. A számvitelre ható kulcsfontosságú technológiai megoldásokat emeljük ki: a felhőalapú könyvelést, a big data felhasználását a menedzsmentben és az előrejelzésben, a vizualizációs eszközöket. A modern technológiák bevezetése nélkül az üzleti élet nem maradhat versenyképes. Az átalakulás miatt a vállalkozásoknak minden folyamatukat és üzleti tevékenységüket felül kell vizsgálniuk. A technológiai fejlődés és a digitalizáció változásai a közeljövőben jelentős hatással lesznek a számviteli szakmára. A könyvelők szempontjából a digitális átalakulás fenyegetésnek tekinthető, hiszen az informatika lehetővé teszi a tevékenységek, munkafolyamatok automatizálását. Ugyanakkor ezek a változtatások lehetőséget teremtenek arra, hogy a könyvelőket felszabadítsák az automatikusan végrehajtható rutinfeladatok alól. Feltételezhető, hogy a főbb változások a napi beszámolás kialakítására és bemutatására, az üzleti tervek és a stratégiai tervek elkészítésének módszereiben való eltérésekre, az



online könyvelés bevezetésére, valamint a könyvelés kiszervezésére vonatkoznak. Megváltozik az oktatási rendszer a vállalkozások növekvő digitalizációjában. Változnak a számviteli információk felhasználóinak kérései is, hisz amikor egy üzleti esemény bekövetkezik, akkor a fő kérés a számviteli információk azonnali megszerzésére irányul. Az információs technológiák fejlődésével megjelent rendszerek lehetővé tették a nagy mennyiségű adat gyors elérését, gyűjtését és tárolását, valamint strukturális elemzések elvégzését is. Ezek a változások hatással lesznek a könyvelői munkavégzésre, új, különösen a műszaki ismereteket igénylő készségekre, ami új típusú számviteli szakemberek megjelenéséhez vezet. A számviteli szakemberek a számvitelhez kapcsolódó számos területen tudnak majd tanácsot adni.

Kulcsszavak: számvitel, blokklánc, Tárgyak Internete, big data, digitalizálás

Abstract. The article examines the problem of modern technology's influence on accounting. The study is based on a review of current and available professional and scientific literature. Processes of transformation of approaches to accounting organization create new opportunities and risks. The key technological solutions that affect accounting are singled out: cloud accounting, the Internet of Things, the use of big data in management and forecasting, and visualization tools. Without the introduction of modern technologies, a business will not be able to remain in a competitive environment. Due to the transformation, enterprises must review all their processes and ways of doing business. Changes in technological development and digitalization will have a significant impact on the accounting profession soon. From the point of view of accountants, digital transformation can be seen as a threat, as IT enables the automation of activities and work processes. At the same time, these changes create an opportunity to free accountants from those routine tasks that can be performed automatically. It is assumed that the main changes will relate to the formation and presentation of daily reporting, differences in the method of preparing business plans and strategic plans, the introduction of online accounting, as well as the outsourcing of accounting. The education system will change in the conditions of the growing digitalization of business. Also, the requests of accounting information users are changing when the main request is aimed at obtaining accounting information immediately when a business event occurs. The systems that appeared with the development of information technologies made possible quick access to large volumes of data, their collection, and storage, and allow to perform structural analysis. These changes will affect how accountants do their jobs, requiring knowledge of new skills, especially technical ones, which will lead to the emergence of new types of specialists in accounting. Accounting professionals will be able to provide advice in many areas related to accounting.

Keywords: accounting, blockchain, Internet of Things, big data, digitization.

Постановка проблеми. Технологія змінила роль алгоритмів у бухгалтерському обліку, допомагаючи підприємствам уникати податкових штрафів та інших проблем, завдяки новішому, складнішому програмному забезпеченню та його здатності забезпечувати точність і запобігати помилкам. Це також спростило процес аудиту. Бухгалтерський облік став простішим і ефективнішим завдяки швидшому програмному забезпеченню, яке може виконувати більш складні функції в режимі реального часу. Збір та реєстрація даних, їх аналіз та відстеження ефективності прийняття рішень значно спростилися.

Переваги оцифрування робочих процесів поширюються на всіх рівнях. Наприклад, бухгалтер та контрагенти можуть переглядати, редагувати та коментувати звіти в режимі реального часу, а також підписувати документи цифровим підписом. Цифровий облік об'єднує важливі процеси, системи та аналітику, а також надає цифровий посібник для майбутніх інтеграцій. Це дає

змогу підприємствам найбільш ефективно організувати роботу, а також оптимізувати управлінські процеси в залежності від своїх потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження, які присвячені висвітленню проблематики впливу технологій на розвиток бухгалтерського обліку мають фрагментарний характер та в більшій мірі спрямовані на формування теоретичного підґрунтя для цифрового економічного порядку. Серед науковців, які досліджували цю тему, слід відзначити праці О. Голобородько, Н. Канцедал, С. Коляденко, О. Мазіна, В. С. Олійник, В. Плаксієнко, М. Попович, Н. Рогова, Л. Соколенко, Н. Шишкова та ін. Серед закордонних вчених доцільно виділити К. Аксельсон, А. Ардіанто, Ф. Бенсберг, Р. Вадан, П. Данліві, Дж. Дженсон, М. Драолі, Н. Казаліно, К. Корсі, Р. Ламболі, Д. Манчіні, С. Маштер, А. Меннінг, Р. Спенсер та ін. Враховуючи вагомий науковий внесок згаданих авторів слід звернути увагу, що подальшого наукового дослідження потребують питання визначення ключових векторів розвитку організації бухгалтерського обліку, та сучасних технологічних інструментів, які чинять домінуючий вплив на ведення обліку та аналізу інформації.

Метою статті є визначення перспектив організації бухгалтерського обліку в умовах розвитку цифрової економіки.

Викладення основного матеріалу. Перед фахівцями різних галузей постають нові завдання, які стосуються необхідності створення нових робочих місць, перегляд існуючого набору функціональних обов'язків, його трансформації відповідно до існуючих вимог [2]. Поява в умовах цифрової економіки нових специфічних господарських операцій і видів діяльності вимагає адекватної системи обліку, здатної відображати досить особливі об'єкти. З огляду на це, актуальним напрямом наукових досліджень є проблематика розвитку системи обліку в умовах цифрової економіки [3].

Бухгалтерський облік протягом останніх 10 років активно відходить від паперового обліку до свого першого великого зрушення. Такі зміни стали наслідком появи доступних технологій. Другим великим технологічним зрушенням є поточна цифровізація. Ця зміна пов'язана з цифровими інструментами, такими як програмне забезпечення, хмарний облік, Інтернет речей, блокчейн, великі дані тощо, що надає сектору бухгалтерського обліку можливості цифрового обліку. Для розділу бухгалтерського обліку багато повсякденних завдань замінено сучасними технологіями. Наприклад, до того, як технологія «хмари» була винайдена та впроваджена в бухгалтерську індустрію, фірмам доводилося використовувати локально встановлене програмне забезпечення, яке могло призвести до потенційної втрати пам'яті. Окрім цього, до появи блокчейну, рахунки від банку чи постачальників були паперовими, і відповідно мали ризик пошкодження чи втрати до того, як учасники транзакції отримують їх. Технології, які почали використовуватись в бухгалтерському обліку значно прискорили документообіг та операційні цикли, а найбільш позитивним наслідком цих змін варто розглядати скорочення транзакційних витрат. Загалом, цифровізація робить процеси більш точними у деталях і цифрах, допомагає отримати доступ до даних в легший та безпечніший спосіб зберігання, сприяє економічній ефективності, а також отриманню надійних даних завдяки цифровим інструментам і технологіям [24].



Станом на сьогодні найбільший вплив на організацію та ведення бухгалтерського обліку чинять такі технологічні рішення як: хмарний облік, Інтернет речей («Internet of Things»), використання великих даних в управлінні та прогнозуванні, інструменти для візуалізації. Далі в статті проаналізовано вплив і значення кожної технології на бухгалтерський облік.

Хмарні технології є одним із новітніх трендів бухгалтерського обліку та інформаційних технологій. Згідно з дослідженням аналітичних компаній [22], використання хмарного обліку серед бухгалтерських фірм досягло 51%, збільшившись на 27% з 2014 року. Існує кілька відмінностей між традиційним обліком на місці та хмарним обліком. Постачальники хмарних послуг стверджують, що впровадження хмари відбувається швидко, оскільки не потрібно завантажувати або встановлювати будь-яке програмне забезпечення. Ця функція може бути важливою для підприємства, яке має різне місцезнаходження своїх офісів, виробничих потужностей чи філій. Тоді всі користувачі можуть мати доступ до однієї версії програми ведення обліку одночасно [10]. Хмарний облік має кілька основних переваг, де окремі варто виділити.

Аналіз даних в реальному часі: за даними хостингової компанії «Ace cloud hosting» [4], хмара в бухгалтерії відфільтрувала непотрібні дані. Таким чином, бухгалтер не заплутується в інформації, яка вже не актуальна. Дослідження також стверджує, що оскільки дані не поширюються та не оновлюються електронною поштою у вигляді вкладеного файлу, у бухгалтера буде більше часу, щоб зосередитися на важливих основних завданнях, і це може бути корисним під час напружених періодів бухгалтерського обліку, наприклад, таких як період подання річних звітів. Ведення обліку в хмарі дозволяє різним користувачам одночасно редагувати чи переглядати ті самі файли, таким чином інші користувачі мають доступ до оновленої та актуальної фінансової інформації, оскільки хмара автоматично змінює інформацію. Такі можливості є найбільшою перевагою в порівнянні з традиційним програмним забезпеченням, де користувачам потрібно оновлювати дані вручну. Тому залишки на рахунках завжди точні, що дозволяє мінімізувати кількість помилок [4]. Оскільки бухгалтерські файли містять великий об'єм даних, тому для їх зберігання, обробки та передачі потрібно багато місця. Таким чином, з поступовим зростанням бізнесу, одночасно буде зростати попит і потреба в зберіганні даних. Традиційно, підприємство повинне купувати або оновлювати обладнання, щоб мати можливість задовольнити свої потреби, що, очевидно, в перспективі стає дорогим рішенням. В свою чергу, на основі організації бухгалтерського обліку в хмарі підприємство може вибрати покращення та розширення місця для зберігання, і це дешевший спосіб, ніж традиційний. При цьому варто звертати увагу на те, що хмара здатна автоматично створювати резервну копію інформації для забезпечення безпеки бухгалтерської інформації.

Малі та середні підприємства можуть скористатися кількома перевагами впровадження хмари для ведення свого бухгалтерського обліку [9]. Хоча така реалізація має свої ризики. Дослідження [9] вказує на такі переваги: «знижені витрати», що стосується зменшення витрат на апаратне забезпечення та загалом на частини ІТ; «безпека» – веб-системи або кращі, або мають таку ж безпеку, що й традиційне власне програмне забезпечення; «відповідь до бізнесу» –

наприклад, підприємству легше та швидше звертатися за більшими ресурсами для зберігання своїх даних у разі розширення бізнесу. Також легше додати нове програмне забезпечення, якщо підприємству потребує такого оновлення; «спрощене адміністрування» – це ще одна перевага хмари, що означає, що всі користувачі використовують одну версію програмного забезпечення, і єдине, що їм потрібно для отримання доступу до хмари – це саме підключення до Інтернету. Крім того, вони матимуть фінансові звіти в режимі реального часу. При цьому, усі користувачі дотримуються одного стандарту та правил, які автори назвали «відповідністю». Останньою важливою перевагою є «глобальний доступ», що означає, що користувачі можуть мати доступ до даних будь-де та в доступний для них спосіб.

Водночас використання хмари в бухгалтерському обліку має певні ризики. Згідно з проведеними дослідженнями [9], бухгалтер повинен мати доступ до даних у будь-який час і в будь-якому місці, але оскільки хмара залежить від підключення до Інтернету, і якщо Інтернет вимкнений, бухгалтер матиме проблему з доступом до інформації. Крім того, існує ризик порушення приватності та конфіденційності, а також, оскільки постачальники хмарних послуг є тими, хто контролює хмарну область та кожну зміну в ній, підприємства, які використовують хмарні технології, більше залежать від програмних додатків, ніж раніше.

Іншою популярною тенденцією, яка чинить сильний вплив на організацію ведення бухгалтерського обліку є Інтернет речей (Internet of Things, IoT). Інтернет, безсумнівно, є одним із найважливіших явищ у розвитку технологій протягом останнього століття. В Інтернеті є величезна кількість інформації, яка оновлюється людьми і в основному стосується людей. Але «новий Інтернет» – це не лише зв'язок з людьми, а й об'єднання речей [8].

Тепер усі речі або пристрої, підключені до Інтернету, можуть ділитися своїми даними між іншими пристроями, підключеними до Інтернету. Згідно з Ештоном К. [6], IoT намагається досягти взаємозв'язку та поєднання об'єктів. Зрештою, IoT створює новий спосіб зв'язку між людьми та пристроями, а також між промисловими та приватними пристроями. IoT можна використовувати в усіх сферах суспільства [7].

З точки зору бізнесу, IoT здебільшого вплинув на управління бізнесом та інтелектуальне транспортування товарів і людей. Інтернет речей в останні роки відігравав значну роль у бізнесі, створюючи додану вартість у всьому бізнес-ланцюжку, змінюючи бізнес-процеси, стратегії компаній та посилюючи компетенції незалежно від галузі компанії [16]. З іншого боку, технологія IoT справила значний вплив на маркетинг і розробку продуктів. За допомогою моніторингу, передачі даних із взаємопов'язаних пристроїв можна спостерігати за поведінкою споживачів у режимі реального часу [12]. До теперішнього часу розробка продукції, яку проводить підприємство, базується на зворотному циклі. Це означає, що компанії розробляють продукт на основі попереднього досвіду та припущення того, як споживачі реагують на нещодавно розроблений продукт. У цьому полягає перевага технології IoT, оскільки «підключені продукти мають потенціал надавати дані про фактичне використання та замінювати прогнози на конкретні факти» [23].



Використання Інтернету речей у бухгалтерському обліку почалося з потреби у зв'язку між усіма частинами бізнес-процесу для створення ефективності процесу фінансового обліку [7]. За допомогою Інтернету речей дані передаються іншим пристроям більш безпечно та надійно [17]. Наприклад, відстеження запасів – це непростий процес, але, впроваджуючи IoT та з'єднуючи пристрої за допомогою IoT або використовуючи чіпи відстеження, стає можливим завжди знати, де знаходиться конкретна номенклатурна одиниця. IoT дає можливість передбачити, чи потрібно підприємству більше чи менше певного продукту, а також цю здатність можна використовувати на фондовому ринку, щоб суб'єкт був обізнаний, коли купити чи продати акції. Таким чином, Інтернет речей також допомагає з даними в реальному часі [19, 19]. Інша перевага Інтернету речей у бухгалтерському обліку полягає в тому, що бухгалтер знає, що потрібно виправити, тому у них буде ширше уявлення та краще прогнозування щодо того, як розподілити бюджет. Результатом цього є висока продуктивність і, відповідно, задоволеність споживачів.

Як і будь-яка інша технологія, IoT також має свої ризики та недоліки. За даними Асоціації аудиту та контролю інформаційних систем [15], відомої як ISACA, нові технології на ринку зазвичай призводять до більш ризикованої ситуації. ISACA також стверджує, що існує ризик атаки, коли пристрої повинні бути підключені до Інтернету. Тому основним недоліком і ризиком використання IoT є ризик безпеки. Основна концентрація зосереджена на тому, як запобігти доступу людей до даних ззовні, більше того, щоб бути впевненим, що система добре функціонує. Тим не менш, на основі звіту ISAC у 2014 році учасники погодилися, що навіть якщо є ризики з впровадженням IoT, то переваги та вигоди IoT рівноцінні або вищі [15].

Наступний тренд в розвитку ведення бухгалтерського обліку – це аналіз великих даних (Big Data). Різні дослідження [21] вказують, що за останні десятиліття великі дані все частіше використовуються у фінансовій і бізнес-індустрії. Великі дані визначають як велику колекцію даних величезного розміру, тому проаналізувати їх вручну або за допомогою старого традиційного бухгалтерського програмного забезпечення неможливо. Більше того, великі дані складаються зі структурованих і неструктурованих даних, що ускладнює використання традиційного бухгалтерського програмного забезпечення для їх аналізу [27]. Великі дані розбиваються на чотири виміри: об'єм, різноманітність, швидкість та правдивість. Кожен вимір означає різні твердження. «Об'єм» означає велику кількість даних, «різноманітність» як велику різноманітність типів даних; «швидкість» означає швидку обробку при генерації даних, а «правдивість» відображає надійність даних [26].

Завдяки розробці великих даних за допомогою функції обліку бухгалтерські записи стають автоматизовані, але все ж роль бухгалтера є значною, і посада бухгалтера не зникне, натомість з'явиться потреба наймати бухгалтерів, які вміють працювати і мають знання в інтерпретації та управлінні аналізом фінансових даних. Бухгалтери вже мають знання та добре розуміють бізнес, вони раніше працювали з даними, тому вони все ще важливі в бухгалтерській ролі.

Технологія великих даних не є винятком, коли, крім переваг, говорять про недоліки та ризики. Основними недоліками великих даних для підприємств є,

по-перше, проблеми з конфіденційністю, а по-друге, проблеми кібербезпеки, які можуть призвести до неетичного використання даних. Крім того, коли великі дані збільшуються у використанні бухгалтерського обліку, професія бухгалтера потребує більше знань та навичок, щоб мати можливість пристосуватися до технологічних змін. Згадані бухгалтерські коригування в основному мають відбуватися серед науковців і викладачів, які досі не підтвердили конкретні навчальні програми для підготовки студентів до нових технологічних змін [13]. Бухгалтер, таким чином, повинен знати, як аналізувати та використовувати бази даних, а точніше, як використовувати інструменти аналізу великих даних.

Розвиток технологій і можливість зберігати і мати доступ до величезної кількості даних, ставлять питання про те, як бухгалтери та особи, які приймають рішення, можуть організувати цей обсяг даних і зробити його зрозумілим та релевантним. За даними дослідження [11], візуалізація даних у фінансовій звітності стає все більш поширеною. Підприємства використовують інструменти візуалізації даних, щоб зрозуміти велику кількість даних, що зберігаються в їхніх інформаційних системах. Наприклад, таблиці, графіки та інші візуальні індикатори, які є придатними та звичайними для використання. Спенс Р. [24] досліджував, що візуалізація даних складається з трьох аспектів: взаємодія (отримання різнобічних висновків через аналіз даних), вибір (вибір даних для відображення) та представлення (як дані висвітлені або відображені). Це допомагає користувачам засобів обробки даних реструктурувати дані та посилити контроль над зібраними даними. Більше того, користувачі можуть отримати релевантну та ефективну інформацію з величезної кількості інформації, а потім зробити звіт і, нарешті, зробити дані більш точними. Бухгалтери та особи, які приймають рішення, можуть порівняти різні інструменти візуалізації та вибрати той, який найкраще підходить для їхнього завдання [11]. Таким чином, інструменти візуалізації відіграють важливу роль у більш простому представленні даних, але інструменти візуалізації також мають свої обмеження, які можуть стати проблемою через постійне зростання даних.

В таблиці 1 відображено зміни в процесах організації бухгалтерського обліку при впровадженні цифрових інструментів.

Креативність по відношенню до обліку як «інтелектуалізація інформаційних систем бухгалтерського обліку» є досить влучним положенням, який заслуговує, на нашу думку, стати частиною нової цифрової облікової парадигми [1]. Меннінг А. [16] представив чотири основні обмеження інструментів візуалізації. По-перше, візуалізація даних не готує жодного пояснення користувача, який потребує часу, щоб переглянути дані, а потім записує пояснення даних, що не підходить для швидкого бізнесу. По-друге, різні користувачі на основі різних знань або різного досвіду можуть отримати різне уявлення з одних і тих же даних. Якщо висновок, зроблений користувачем, невірний, то це може призвести підприємство до ризикованої ситуації. По-третє, зазвичай немає вказівок щодо інструментів візуалізації, тому це може призвести до помилки та надання невірної інформації, і може бути гірше, коли набори даних є складними, а тому потребують складного аналізу або великих даних.



Таблиця 1.

Вплив цифровізації на організацію бухгалтерського обліку [14]

Галузь	Рішення
Основні цифрові рішення	Штучний інтелект. Блокчейн. Хмарні обчислення. Великі дані.
Виконання бухгалтерських завдань	Автоматизація рутинних, повторюваних і структурованих завдань (наприклад, виставлення рахунків, нарахування заробітної плати). Нерутинні та неструктуровані завдання вимагають людського мислення та додаткових навичок та знань (наприклад, інтерпретація та аналіз фінансової інформації).
Освіта і навчання	Зміни та модифікації університетських програм. Критичне мислення. Вирішення проблем. Навички щодо використання штучного інтелекту. Бухгалтерська техніка. Міжособистісна взаємодія та спілкування.

Як зазначає Шишкова Н. консолідація функції ІТ з основними вимогами розвитку термінологічної та змістовно-практичної основи бухгалтерського обліку здатна забезпечити інформаційну модернізацію сучасних економічних процесів [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Процеси цифровізації спричиняють безпрецедентні зміни в економіці, обліку та фінансах, способах взаємодії держави і громадян, а також способах виробництва, обміну, інтерпретації та використання знань та інформації; вони також використовуються для підтримки процесів прийняття рішень.

Використання сучасних цифрових інструментів в обліку та їх інтеграція в інформаційну систему підприємства – потреба часу, в якій ми живемо. Хмарні технології, блокчейн, великі дані та Інтернет речей спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та перетворення бухгалтерського обліку в мистецтво, яке сприяє досягненню поставлених цілей. Разом з тим, важливим аспектом цифровізації бухгалтерського обліку є врахування потенційних ризиків, які пов'язані з цими процесами та робота над їх мінімізацією.

Організація бухгалтерського обліку з використанням цифрових інструментів сприяє створенню організаційних моделей, які спрямовані на створення вартості та задоволення потреб вищого стратегічного керівництва, керівників середнього рівня та оперативного персоналу. У той же час не слід плутати формування такої системи з комп'ютерною системою, яка є лише її матеріальною складовою, тобто сукупністю апаратних і програмних засобів, необхідних для збору та переробки інформації.

Список використаних джерел

1. Мазіна О., Олійник В. Цифровізація як найважливіший інструмент розвитку системи обліку та звітності. Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15916561676404.pdf>.
2. Соколенко Л. Розвиток процесів цифровізації як передумова трансформації організаційно-методологічних засад бухгалтерського обліку. Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 4 (90). С. 167-175.
3. Хорунжак Н., Лукановська І. Облік в умовах цифрової економіки: проблеми і перспективи. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 45. С. 175-179.
4. Шишкова Н. Перспективи іт-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. Економічний вісник. 2019. №3. С. 146-159.
5. Ace cloud hosting. Cloud Computing: Paving Its Way Into Accounting Industry in 2020. 2018, June 20.
6. Ashton K. That “Internet of Things” Thing: In the Real World Things Matter More than Ideas. RFID Journal. 2009. Режим доступу: <http://www.rfidjournal.com/articles/view?4986>
7. Cao H., Zhu Z. Research on Future Accounting Information System in the Internet of Things Era. IEEE International Conference on Computer Science and Automation Engineering. 2012. p. 741-744.
8. Chandi N. Council Post: The Internet of Things for Accountants. Forbes. 2017, May 17.
9. Christauskas C., Miseviciene R. Cloud - Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business. Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, 2012, 23(1), 14-21.
10. Defelice A. Cloud Computing: What Accountants Need to Know. Journal of Accountancy. 2010, October 1.
11. Dilla W., Janvrin D., Raschke R., Interactive data visualization: New directions for accounting information system research. Journal of Information Systems, 24 (2), 1-37. 2010.
12. Golpayegani F., Clarke S. Co-Ride: Collaborative Preference-Based Taxi-Sharing and Taxi-Dispatch. 2018 IEEE 30th International Conference on Tools with Artificial Intelligence (ICTAI). 2018.
13. Griffin P., Wright A. Commentaries on Big Data`s importance for accounting and auditing. Accounting Horizons. 2015. 29 (2), 377-379.
14. Gulin D., Hladika M., Valenta I. Digitalization and the Challenges for the Accounting Profession. Entrenova, 12-14 September 2019. Rovini. p. 428-437.
15. ISACA. Internet of Things: Risk and Value Considerations. Information Systems Audit and Control Association. 2015.
16. Lee I., Lee K. The Internet of Things: Applications, investment, and challenges for enterprises. Business Horizons, 58 (4), p. 431-440. 2015.
17. Manning A. Top 4 Limitations of Data Visualization Tools. 2015, June 11.
18. Mishra D., Gunasekaran A., Childe S., Papadopoulos T., Dubey R., Wamba S. Vision, application, and future challenges of Internet of Things. Industrial Management & Data Systems, 116 (7), 1331-1355.
19. Newman D. 6 ways IoT will improve accounting. Technology & Innovation. 2018, June 5.
20. O’Leary D. Big Data, The “Internet of Things” and The Internet of Signs. Intelligent System in Accounting, Finance and Management, 20 (1). 53-65.
21. Rezaee Z., Wang J. Big Data, Big Impact an Accounting. Hkicpa.org, October 2017. p. 42-45.
22. Robert Half International. Annual Report 2017.
23. Saarikko T., Westergren U., Blomquist T. The Internet of Things: Are you ready for what`s coming? Business Horizons. 60 (5), p. 667-676. 2017. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.05.010>
24. Southern Cross University. Accounting in a Digital World. SCU Online. 2015, September 16.
25. Spence R. Information Visualization: Design for Interaction. Harlow England: PrenticeHall. 2007.
26. Syed A., Gillera K., Venugopal C. The Future Revolution on Big Data. International Journal of Advanced Research in Computer and Communication Engineering. 2013, 2 (6), p. 2446-2451.
27. Warren Jr. J., Moffit K., Byrnes P. How Big Data will Change Accounting. Accounting Horizons, 29 (2), 397-407. 2015. <https://doi.org/10.2308/acch-51069>.

References

1. Mazina O., Oliŷnyk V. Cyfrovizacija jak naŷvazhlyviŷhyŷ instrument rozvytku systemy obliku ta zvitnosti. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15916561676404.pdf>.
2. Sokolenko L. (2019) Rozvytok procesiv cyfrovizacii jak peredumova transformacii orghanizacijno-metodologichnykh zasad bukhghaltersjkoġho obliku. *Ekonomika, upravlinnja ta administruvannja*. No 4 (90). S. 167-175.
3. Khorunzhak N., Lukanovsjka I. (2019) Oblik v umovakh cyfrovoi ekonomiky: problemy i perspektyvy. *Prychornomorsjki ekonomichni studii*. Vyp. 45. S. 175-179.
4. Shyshkova N. (2019) Perspektyvy it-modernizacii bukhghaltersjkoġho obliku: aktualizacija teorii i praktyky. *Ekonomichnyŷ visnyk*. No3. S. 146-159.
5. Ace cloud hosting. (2018) Cloud Computing: Paving Its Way Into Accounting Industry in 2020. June 20.
6. Ashton K. (2009) That "Internet of Things" Thing: In the Real World Things Matter More than Ideas. *RFID Journal*. URL: <http://www.rfidjournal.com/articles/view?4986>
7. Cao H., Zhu Z. (2012) Research on Future Accounting Information System in the Internet of Things Era. *IEEE International Conference on Computer Science and Automation Engineering*. p. 741-744.
8. Chandi N. (2017) Council Post: The Internet of Things for Accountants. *Forbes*. May 17.
9. Christauskas C., Miseviciene R. (2012) Cloud - Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*. 23(1), 14-21.
10. Defelice A. (2010) Cloud Computing: What Accountants Need to Know. *Journal of Accountancy*. October 1.
11. Dilla W., Janvrin D., Raschke R., (2010) Interactive data visualization: New directions for accounting information system research. *Journal of Information Systems*, 24 (2), 1-37.
12. Golpayegani F., Clarke S. (2018) Co-Ride: Collaborative Preference-Based Taxi-Sharing and Taxi-Dispatch. 2018 IEEE 30th International Conference on Tools with Artificial Intelligence (ICTAI).
13. Griffin P., Wright A. (2015) Commentaries on Big Data`s importance for accounting and auditing. *Accounting Horizons*. 29 (2), 377-379.
14. Gulin D., Hladika M., Valenta I. (2019) Digitalization and the Challenges for the Accounting Profession. *Entrenova*, 12-14 September Rovini. p. 428-437.
15. ISACA. (2015) Internet of Things: Risk and Value Considerations. *Information Systems Audit and Control Association*.
16. Lee I., Lee K. (2015) The Internet of Things: Applications, investment, and challenges for enterprises. *Business Horizons*, 58 (4), p. 431-440.
17. Manning A. (2015) Top 4 Limitations of Data Visualization Tools. June 11.
18. Mishra D., Gunasekaran A., Childe S., Papadopoulos T., Dubey R., Wamba S. Vision, application, and future challenges of Internet of Things. *Industrial Management & Data Systems*, 116 (7), 1331-1355.
19. Newman D. (2018) 6 ways IoT will improve accounting. *Technology & Innovation*. June 5.
20. O`Leary D. Big Data, The "Internet of Things" and The Internet of Signs. *Intelligent System in Accounting, Finance and Management*, 20 (1). 53-65.
21. Rezaee Z., Wang J. (2017) Big Data, *Big Impact an Accounting*. *Hkicpa.org*, October p. 42-45.
22. Robert Half International. Annual Report 2017.
23. Saarikko T., Westergren U., Blomquist T. (2017) The Internet of Things: Are you ready for what`s coming? *Business Horizons*. 60 (5), p. 667-676. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.05.010>
24. Southern Cross University. Accounting in a Digital World. SCU Online. 2015, September 16.
25. Spence R. (2007) Information Visualization: Design for Interaction. Harlow England: PrenticeHall.
26. Syed A., Gillera K., Venugopal C. (2013) The Future Revolution on Big Data. *International Journal of Advanced Research in Computer and Communication Engineering*. 2 (6), p. 2446-2451.
27. Warren Jr. J., Moffit K., Byrnes P. (2015) How Big Data will Change Accounting. *Accounting Horizons*, 29 (2), 397-407. <https://doi.org/10.2308/acch-51069>.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-275-283>
UDC 658.14/.17(047.32)

Gergő THALMEINER

PhD. student Hungarian University of Agriculture and Life Sciences,
Gödöllő, Hungary

Sándor GÁSPÁR

PhD. student Hungarian University of Agriculture and Life Sciences,
Gödöllő, Hungary

Zoltán ZÉMAN

Full Professor Hungarian University of Agriculture and Life Sciences,
Gödöllő, Hungary

MODELING OF THE REPORTING ACTIVITIES OF A CRANE MANUFACTURING ORGANIZATION

***Анотація.** Промислова виробнича діяльність за останні роки суттєво змінилася. На додаток до стандартизованих процесів масового виробництва все більше посилюється індивідуальна виробнича діяльність, орієнтована на клієнта. У виробництві на замовлення з орієнтацією на клієнта клієнт є не тільки пасивним спостерігачем, але й активним учасником процесів проектування та виробництва. Через їхню унікальну природу оцінка ефективності організації може викликати ряд проблем. У результаті розвитку цифровізації та економічних ІТ-інновацій з'явилася розгалужена система інструментів, а для аналізу вимірюваних даних можна використовувати ряд методів. Серед методологій аналізу слід виділити управління ключовими показниками ефективності (KPI), що є основою систем контролінгу. У результаті змін оцінка та вираження ефективності організації більше не повинні зосереджуватися на аналізі поточних умов, а на прогнозуванні очікуваних майбутніх результатів. Для цього в якості базової вимоги сформульовано використання ефективної інфраструктури та професійних і статистико-математичних методів. Інтерпретація інформаційного змісту прогнозних KPI і, таким чином, підтримка управлінських рішень має залежати від різних оцінок і норм стандартизації. Це забезпечує більш точну та реалістичну оцінку діяльності організації. Сьогодні оцінку ефективності організації можна розглядати як основне контрольне завдання, метою якого є широке дослідження та оцінка діяльності організації. Управління обмежено раціонально приймає рішення, а це означає, що воно може приймати рішення лише на основі наявної інформації. Мета контролюючої діяльності полягає в тому, щоб забезпечити керівництво звітністю, яка підходить для оцінки процесів і прийняття орієнтованих на майбутнє рішень шляхом розкриття обширної інформації та широкого методологічного аналізу. Тому особливо підкреслюється, що управління більше не повинно бути реактивним, а проактивним, чого можна досягти шляхом прогнозного аналізу та прийняття рішень на основі інформації, отриманої з прогнозних оцінок.*

***Ключові слова:** оцінка ефективності, контролінг, звітність, управління KPI, моделювання.*

JEL Classification: L60, M41.

***Absztrakt.** Az ipari feldolgozóipari tevékenység jelentősen megváltozott az elmúlt években. A szabványosított - tömeggyártási folyamatok mellett egyre inkább felerősödtek a vevőorientált egyedi termelési tevékenységek. Az ügyfélközpontú egyedi gyártás során a vevő nem csak passzív megfigyelője, hanem aktív résztvevője is a tervezési és gyártási folyamatoknak. Egyedi jellegűből adódóan a szervezetek teljesítményének értékelése számos kihívást jelenthet. A digitalizáció és a gazdasági informatikai innovációk fejlődésének köszönhetően kiterjedt eszközrendszer áll rendelkezésre és számos módszer alkalmazható a mért adatok elemzésére. Az elemzési módszertanok közül kiemelendő a kontrolling rendszerek alapját képező Key Performance Indicator (KPI)*



menedzsment. A változások miatt a szervezeti teljesítmény értékelése és kifejezése már nem a jelenlegi állapotok elemzésére, hanem a várható jövőbeni teljesítmény előrejelzésére irányul. Ennek elérése érdekében alapvető követelményként fogalmazódik meg a hatékony infrastruktúra, valamint a szakmai és statisztikai-matematikai módszerek alkalmazása. A prediktív KPI információtartalmának értelmezése és így a vezetői döntéstámogatás a különböző értékelésektől és szabványosítási normáktól függ. Napjainkban a szervezeti teljesítményértékelés alapvető controlling feladatnak tekinthető, melynek során a szervezeti teljesítmény széleskörű feltárása, értékelése a cél. A vezetés korlátozottan racionális a döntések meghozatalakor, ami azt jelenti, hogy csak a rendelkezésre álló információk alapján tud dönteni. A controlling célja, hogy a menedzsment számára olyan beszámolási tevékenységet biztosítson, amely alkalmas a folyamatok értékelésére és a jövőbe mutató döntések meghozatalára a kiterjedt információk feltárásával és az adatok kiterjedt módszertani elemzésével. Ezért kiemelten hangsúlyozzák, hogy a menedzsmentnek már nem reaktív, hanem proaktív kell lennie, ami a prediktív elemzések kiértékelésével és a prediktív értékelésekből származó információk alapján történő döntéshozattal érhető el.

Kulcsszavak: teljesítményértékelés, controlling, jelentéskészítés, KPI menedzsment, modellezés.

Abstract. Industrial manufacturing activity has changed significantly in recent years. In addition to standardized - mass production processes, customer - oriented individual production activities have become increasingly strong. In custom manufacturing with a customer focus, the customer is not only a passive observer but also an active participant in the design and manufacturing processes. Due to their unique nature, evaluating the performance of organizations can present a number of challenges. As a result of the development of digitalisation and economic IT innovations, an extensive system of tools is available, and a number of methods can be used to analyze the measured data. Among the analysis methodologies, the Key Performance Indicator (KPI) management, which is the basis of controlling systems, should be highlighted. As a result of the changes, the evaluation and expression of organizational performance should no longer focus on analyzing current conditions, but on forecasting expected future performance. In order to achieve this, the use of efficient infrastructure and professional and statistical-mathematical methods is formulated as a basic requirement. The interpretation of the information content of predictive KPIs and thus management decision support should depend on different assessments and standardization norms. Nowadays, organizational performance evaluation can be regarded as a basic controlling task, during which the goal is the extensive exploration and evaluation of organizational performance. Management is limitedly rational when making decisions, which means that it can only make decisions based on available information. The purpose of the controlling is to provide the management with a reporting activity that is suitable for evaluating the processes and making future-oriented decisions by uncovering extensive information and extensive methodological analysis of the data. It is therefore particularly emphasized that management should no longer be reactive, but proactive, which can be achieved by evaluating predictive analyzes and making decisions based on the information derived from the predictive evaluations.

Keywords: performance evaluation, controlling, reporting, KPI management, modeling.

Introduction. Extensive integration of paradigms such as Industry 4.0, big-data, robotics, and cloud-based computing in today's manufacturing sector is leading new operating approaches for factories and increasing competition [18, p. 2948]. The change in operational approaches is influenced not only by the development of digitization, but also by individual production, which is becoming increasingly important during production. The special nature of custom manufacturing is the unique customer needs that form the basis of the custom manufacturing strategy of custom manufacturing. By recognizing the value and benefits of delivering products that meet the unique needs of their customers, customizing products becomes a critical business differentiator [19, p. 1034]. Unlike traditional manufacturing, customers in a modern

manufacturing environment are not passive observers of the production of their products, but can actively participate in the design and manufacturing phases of product composition. Due to its unique nature, industrial crane manufacturing is a special industry. In most cases, the individual needs of the customers come to the fore during production. As a result, customer needs can be considered as a bottleneck in the design and manufacturing processes. The industry is an excellent example of the trend for products that cannot be produced using mass-produced technologies to be produced in developed countries instead of low-income developing ones. The use of Key Performance Indicators (KPIs) can be used appropriately to track manufacturing activity. KPIs provide an opportunity to evaluate performance and provide information related to manufacturing processes.

Literature Review. In most cases, organizational performance evaluation refers to the result and structure of the execution of the tasks and processes necessary to achieve the organization's strategic goals, characterized by quantitative and qualitative indicators. Increasing the level of organizational performance and achieving goals results from the optimal and coordinated use of production factors and the aggregation of individual performances [7, p. 117-118]. The primary and most important purpose of the performance evaluation is to break down organizational goals to the level of different units and individuals and to create the possibility that their implementation can be monitored. The performance evaluation only becomes effective if the organization's unit-by-unit processes and member-by-member activities support the achievement of the organization's strategic goals. Performance evaluation plays a particularly decisive role among the functions that create complex systems [4, p. 97]. Performance evaluation systems serve as the basis for performance evaluation. At the heart of these systems is the evaluation of the realization of the strategic objectives defined in advance by the given organization [20, p. 102]. The system evaluates the strategic goals by defining, measuring, and monitoring the related results and performance indicators, using established standards, measurement methods, and evaluation mechanisms. An effective performance evaluation system must meet the following characteristics:

1. Analyzes can be performed with as few indicators as possible.
2. Each measured item must be linked to the success factors.
3. Indicators should cover the time dimensions of past, present and future.
4. When defining the indicators, the interests of customers, shareholders and other interested parties must be fulfilled.
5. The performance evaluation should cover from the highest level to the lowest level.
6. Aggregation of several indicators is necessary for a more extensive and accurate assessment of performance.
7. The indicators must match the dynamic changes of the environment and the organization.
8. Indicators must provide accurate feedback on the fulfillment of organizational goals [5, p. 12-17].

During the evaluation of the indicators, in most cases, the plan-fact analysis method is used. The plan value defined in accordance with the goals is the basis of comparison by which the performance evaluation can be created. During the evaluation, if the predetermined indicators reach or will reach the plan values, then the



organization is expected to fulfill its strategic goals, but if the indicators do not reach or are not expected to reach the various plan values, then the strategic objectives are not expected to be achieved. Consequently, the determination of the indicators included in the evaluation is an important factor. The most important requirement for indicators is to provide feedback on processes as accurately and clearly as possible [7, p. 120]. Before including the indicators in the analysis, it is necessary to evaluate them, on the basis of which their applicability is determined [16, p. 493]. For decision-makers, assessing this is a complex task, during which the relevance of the indicator to the target variable, the information content that can be produced, and the feasibility of its practical measurability must be evaluated [17, p. 17-18].

KPI management

One of the most important tools for making well-founded analyzes is the so-called KPI (Key Performance Indicators) management. By KPIs we mean the definition of indicators that specialize in tracking processes and providing information about them to management [15, p. 77]. KPIs are a set of indicators that focus on those aspects of organizational performance that are most critical to an organization's current and future success [10, p. 17]. These complex indicators are nowadays used, among other things, to monitor different functional areas, to formulate strategies, to set objectives for the next period, and to characterize areas that require more serious resources [8, p. 31]. By defining and quantifying KPIs, the critical goals that an organization wants to achieve are defined. Therefore, KPIs are suitable for strategic measurement, which can be derived directly from e.g. based on physical measurements, data, and other KPIs [12, p. 227]. In addition to the critical success factors of the organization and the related performance indicators, the formulation and measurability of goals can provide several benefits: they support organizational communication, identify factors that increase performance, and contribute to more efficient operations [14, p. 204]. Because many KPIs can be defined within manufacturing, it is possible to structure them according to different approaches [9, p. 12]. The structures created in this way can be called performance measurement systems. Among the different groupings, the hierarchical KPI structure developed by Brundage et al. (2017) should be highlighted [6, p. 455]. During this grouping, three different levels were defined, low-level metrics, mid-level metrics, and KPIs. Low-level metrics are measurable values. Mid-level indicators are calculated through low-level metrics. KPIs can be calculated from mid-level metrics. Another grouping in a similarly hierarchical structure is described by Kang et al. (2017). KPIs can be divided into three hierarchies: comprehensive KPIs, core KPIs, and supporting elements. Supporting elements are data collected directly during manufacturing that can be used to calculate basic KPIs [11, p. 6333–635]. The values of comprehensive KPIs can be determined by correlation analysis and consideration of core KPIs. Comprehensive KPIs provide feedback on the overall performance of the manufacturing system [13, p. 547]. The indicators defined by the organization, their organization and aggregation can be considered as a bottleneck in management decision-making [21, p. 4], [3, p. 8]. Defining relevant, simple, and achievable KPIs for cost-benefit analysis is the key to effective performance management. KPI management not only involves the identification, selection, and analysis of significant performance indicators during operational processes, but also provides information for evaluation [1, p.144-145].

Purpose Of The Sudy. The purpose of this study is to explore the operation of an industrial crane manufacturing organization, with a specific emphasis on controlling activities and performance evaluation. During the presentation of the controlling system, the KPIs used during performance evaluation are described, and the method for categorizing predictive KPIs is presented. The purpose of the study is to demonstrate the importance of controlling's reporting activity in the evaluation process, and the transformation of data with information for management decision-making.

Material And Methodology. In our research, we performed an instrumental case study. The subject of the case study was an industrial crane manufacturing organization operating in the Central Hungary region. The organization currently employs 120 people, which includes the organization's management. We chose the instrumental case analysis method to explore the advantages and disadvantages of existing theories and methods used in practice. In instrumental case analysis, it is not the understanding of a particular case that is important, but, for example, the interpretation or conceptualization of a phenomenon [2, p. 58]. The subjects of the semi-structured in-depth interviews were the staff of the organization, finance and controlling. The semi-structured in-depth interview methodology was used in order to explore the areas that the interviewees would like to highlight on in relation to the research area. Our goal is to map the KPIs used in corporate performance evaluation and to analyze their evaluation process.

Research Results And Discussions. The organization involved in the case study focuses primarily on manufacturing, with the primary goal of increasing process efficiency. Thus, increasing the efficiency and productivity of the organization has been formulated as a strategic goal. The primary task of controlling activity is to monitor performance, which is performed using the organization's KPI system. It analyzes the indicators in a predictive way, which provides an opportunity to explore the intervention points in time and thus increase the efficiency of the processes. The operation of the controlling system is under the management of the organization. In business planning and plan-fact analysis, the organization uses a top-down planning method. It follows that the task of economic management is very hard, as they need to know the expected performance of the various operational processes. An inadequate target can greatly skew the final performance evaluation. The primary task of the organization's controlling system is to evaluate the organization's performance. Performance evaluation is based on predefined KPIs that are organized into a predefined logical structure. Three different levels are defined in the hierarchical structure. The grouping of levels can be observed in the literature, Kang et al. (2016): the level of supporting elements, core KPIs, and comprehensive KPIs. The primary purpose of using a hierarchical structure is to provide a useful tool for managing manufacturing operations, exploring intervention points, and implementing continuous improvement [11, p. 6341–6342]. When structuring KPIs, emphasis is placed on quality, productivity, maintenance, and time and quantity.

The hierarchical structure of performance evaluation and the KPIs used in the organizational controlling system are illustrated in Figure 1.

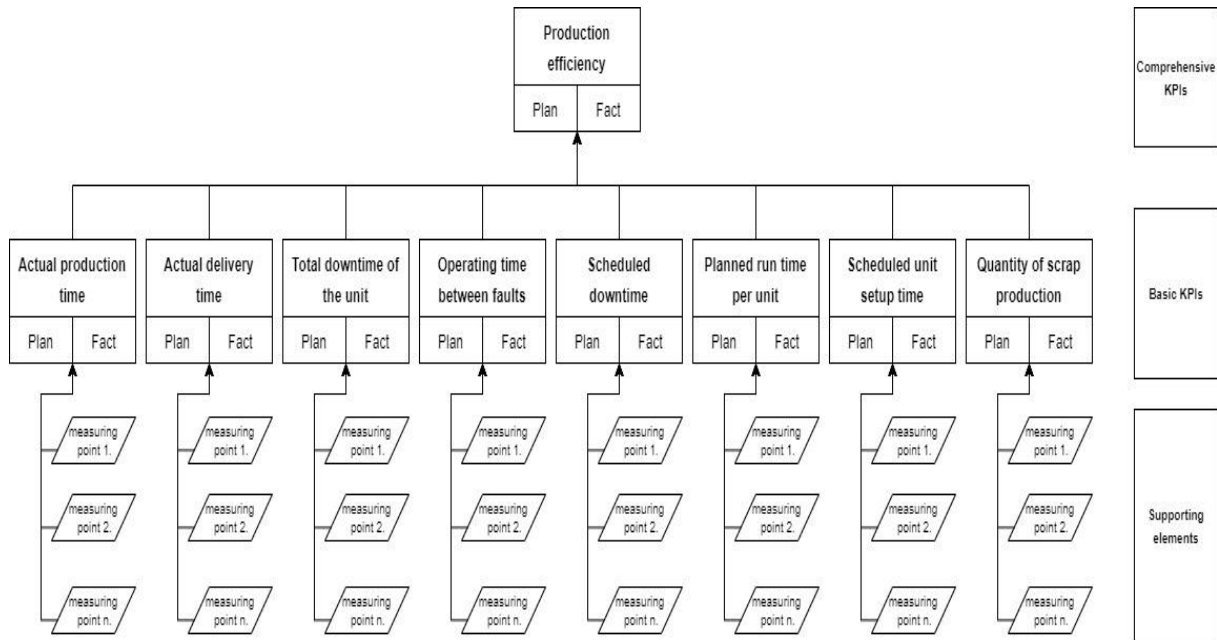


Figure 1. Controlling system

Source: Own research, own editing

The results of the predefined KPIs are the basis for evaluating the reporting activity. Each indicator has a plan-fact analysis that can be used to identify intervention points. Each KPI is measured periodically, from the actual results of the actual data of which a forecast is made for the given period. The forecast is based on the plan-fact analysis ratio for the indicators. During the reporting activity, the reasons for the discrepancies and the intervention options for the discrepancies are summarized based on the KPI tables. The compilation of the summary report for the period is the responsibility of the manager, but the evaluation and the formulation of possible intervention action plans are the responsibility of the economic management. The report compiled in this way is evaluated by the Board of Directors and the economic management, during which the intervention steps that can lead to the improvement of performance are voted on.

In the controlling system of the enterprise, the data analysis method linked to the indicators extrapolates the aggregated data of the given period and compares this value with the given target values. The data analysis is performed for each indicator, thus an extrapolated value is determined based on the actual data of the indicator. This extrapolated value is compared with predefined target values for KPIs. Thus, during the plan-fact analysis, the actual value will be the extrapolated value of the indicator and this will be compared with the plan value. Thus, the plan-fact analysis ratio provides feedback on the expected value of the given indicator, based on which the need for intervention can be formulated in advance. The linear extrapolation method of the enterprise is structured as follows:

$$E = F/N * T_n \quad (1)$$

where, E = Extrapolated value, F = current result of the examined period, N = number of elapsed days of the examined period, T_n = planned time interval of the examined period

$$Q = E/P \quad (2)$$

where, Q = Plan-Fact analysis ratio value, E = Extrapolated value, P = Predefined plan value

$$T = (Q-1) * 100 \quad (3)$$

where, T = Extrapolated plan-fact analysis ratio in%, Q = Plan-fact analysis ratio value

The organization has a predefined set of rules for evaluating differences in plan-fact analysis. The set of rules applies at all levels of the performance evaluation hierarchical structure. Consequently, this set of rules is also used to measure indicators for metrics, core KPIs and the overall KPI. The aggregation of the indicators is averaged. Based on the system of rules, the indicators evaluate the differences determined on the basis of plan-fact analysis according to different categories. During the evaluation, it should be emphasized that a negative deviation of revenues compared to the pre-defined target values means non-fulfillment of the target value of the indicator, while a positive deviation from the target values of costs means non-fulfillment of the target value of the indicator.

The organization classifies the indicators into four categories during the evaluation. The limits of the categories are determined on the basis of information collected in previous years. It uses different colors to denote categories, which have the following meanings:

- Blue: The value of the indicator will meet the target value associated with the end of the period under review, so no intervention is required. The extrapolated actual value and the predefined design value are equal to or do not exceed the 5% negative deviation. In this case, the deviation of the indicator design-fact analysis is $0\% \leq x \leq 5\%$.
- Gray: The value of the indicator is not expected to meet the target for the period under review. Non-compliance in this case shall not exceed a deviation of 8% from the design value associated with the indicator. Continuous monitoring of the value of the indicator is particularly significant, as this category is still an acceptable non-compliance, so no further intervention is needed in this case. In this case, the value of the difference between the extrapolated actual value of the indicator and the predefined design value is $5\% < x \leq 8\%$.
- Orange: The value of the indicator is significantly lower than the target value of the examined period, it expresses a maximum deviation of 15%. If the value of the indicator falls into this category, significant intervention is required. In this case, the difference between the extrapolated actual value of the indicator and the predefined design value is between $8\% < x \leq 15\%$.
- Red: The value of the indicator will not meet the target value associated with the period under review, so significant intervention is warranted, which means not only overestimating the processes of implementing the activities, but also overestimating and, if necessary, modifying the planning. In this case, the difference between the extrapolated actual value of the indicator and the predefined design value exceeds 15%, i.e. $15\% < x$.



Conclusions. The organization included in the research is a organization engaged in the manufacture of industrial cranes. The controlling system of the organization is a system based on plan-fact analysis. The controlling system focuses specifically on monitoring ongoing activities. In the controlling system, metrics and KPIs are defined at three hierarchical levels, which form the basis of the performance appraisal system. The primary task of the controlling activity is the performance evaluation of the organization, which is performed using predefined evaluation limits and a calculation method. The controlling system of the organization is predictive, therefore the values of the expected performance can be compared to the predefined target values. With the application of the predictive controlling system, it is possible to determine the intervention points, by which the strategic objective becomes achievable. A shortcoming of the controlling system is that it uses only one standardized norms for performance evaluation. This norm is a comparison to the plan values predefined by the organization. It would be necessary to include various standardized norms for a more comprehensive and realistic assessment of performance. By involving external benchmarks in the analysis, performance evaluation can provide more sound and appropriate feedback on the organization's competitiveness.

Supported by the ÚNKP-21-3. New National Excellence Program of the Ministry for Innovation and Technology from the Source of the National Research, Development and Innovation Fund.

References

1. Asih, I. - Purba, H. H. - Sitorus, T. M. (2020) Key Performance Indicators: A Systematic Literature Review. *Journal of Strategy & Performance Management*, Vol. 8, No. 4, pp. 142-155.
2. Babbie, E. (2012) *The Practice of Social Research*, 13th Edition, New York: Wadsworth Publishing, pp. 52-61. ISBN 978-1133049791
3. Barta, A. - Molnár, M. (2021) Forecasting oil price based on online occurrence. *Modern Science*, Vol. 1, pp. 5-11.
4. Boda, B. (2015) A teljesítményértékelés szervezeti és egyéni dimenziói a köz- és a versenyszférában. *Hadtudomány*, 25 évf. pp. 91-101.
5. Brown, M. G. (1996) *Keeping Score: Using the Right Metrics to Drive World-class Performance*. New York: *Quality Resources*. 12-17. p. ISBN 978-0814403273
6. Brundage, M. P. - Bernstein, W. Z. - Morris, K. C. - Horst, J. A. (2017) Using Graphbased Visualizations to Explore Key Performance Indicator Relationships for Manufacturing Production Systems. *Procedia CIRP*, Vol. 61, pp. 451– 456.
7. Chege, S. M. - Wang, D. (2020) The impact of entrepreneurs' environmental analysis strategy on organizational performance. *Journal of Rural Studies*, Vol. 77, pp. 113-125.
8. Domínguez, E. - Pére, B. - Rubio, Á. L. - Zapata, M. A. (2019) A taxonomy for key performance indicators management. *Computer Standards & Interfaces*, Vol. 64 pp. 24-40.
9. Duru, O. - Bulut, E. - Huang, S. - Yoshida, S. (2013) Shipping Performance Assessment and the Role of Key Performance Indicators (KPIs): 'Quality Function Deployment' for Transforming Shipowner's Expectation. *SSRN Electronic Journal*, pp. 1-18.
10. Fanning, K. (2016) Big Data and KPIs: A Valuable Connection. *Corporate Accounting and Finance*, Vol. 27, No. 3, pp 17-19.
11. Kang, N. – Zhao, C. – Li, J. – Horst, J. A. (2016) A Hierarchical structure of key performance indicators for operation management and continuous improvement in production systems. *International Journal of Production Research*, 5421, pp. 6333–6350.
12. Liebrecht, C. – Jacob, A. – Kuhnle, A. – Lanza, G. (2017) Multi-criteria Evaluation of Manufacturing Systems 4.0 under Uncertainty. *Procedia CIRP*, Vol. 63, pp. 224–229.
13. Malaga, A. - Vinodh, S. (2021) "Evaluation of smart manufacturing performance using a grey theory-based approach: a case study", (2021) Evaluation of smart manufacturing performance using a



grey theory-based approach: a case study, *Grey Systems: Theory and Application*, Vol. 12 No. 3, pp. 522-550.

14.Parmenter, D. (2007) *Key performance indicators (KPI): Developing, implementing, and using winning KPIs*. Hoboken: J. Wiley. pp. 384. ISBN13 (EAN): 9781119620778

15.Peral, J. - Maté, A. - Marco, M. (2016) Application of data mining techniques to identify relevant key performance indicators. *Computer Standards & Interfaces*, Vol. 54, Issue 2, pp. 76-85.

16.Schnellbach, P. - Reinhart, G. (2015) Evaluating the effects of energy productivity measures on lean production key performance indicators. *Procedia CIRP*, Vol. 25, pp. 492-497.

17.Simons, R. (2000) *Performance Measurement and Control Systems for Implementing Strategy*. New Jersey: Prentice Hall. 17-18. p. ISBN 978-0132340069

18.Xu, L. D. - Xu, E. L. - Li, L. (2018) Industry 4.0: State of the art and future trends. *International Journal of Production Research*, Vol. 56, Issue 8, pp. 2941–2962.

19.Yu, S. - Lee, J. (2019) The effects of consumers' perceived values on intention to purchase upcycled products. *Sustainability*, Vol. 11, pp. 1034.

20.Zéman, Z. - Béhm, I. (2019) *Módszertan vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérésére*. Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt. pp. 260 ISBN: 9789634543558

21.Zéman, Z. - Mallinguh, E. B. (2020) An evaluation of the Fintech companies and the financial sector in Hungary. *Economics & Working Capital*, Vol. 1, No. 2, pp. 2-9.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-284-296>
УДК 657.1

Gabriella LOSZKORIH

PhD

Számvitel és Auditálás Tanszék vezető-helyettes,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: 0000-0002-5402-7220

ResearcherID: ABC-4079-2020

Oxána PÉRCSI

Számvitel és adóügy szakbizottság vezetője,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Szakgimnáziuma,
Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: 0000-0003-4514-721X

AZ ADÓZÁS JELLEMZŐI AZ IT-IPARBAN: KÁRPÁTALJAI REGIONÁLIS SZEMPONTOK¹

Анотація. Актуальність статті обґрунтовано позитивними зростаючими показниками IT-бізнесу. Вектор розвитку, спрямований на цифровізацію економіки, який прийнятий на державному рівні створює сприятливі умови для функціонування IT-суб'єктів господарювання. Закарпатський регіон є одним із пріоритетніших напрямів розвитку IT-бізнесу в Україні, що характеризується створенням Національного IT-кластеру. Наразі актуальними є зміни в податковій сфері, які спричинені прийняттям цифрової стратегії розвитку України. Встановлено, що для розкриття особливостей і забезпечення належного рівня організації бухгалтерського обліку діяльності IT-підприємств необхідно враховувати їх види відповідно до особливостей оподаткування (загальна і спрощена система оподаткування, резиденти «Diia Siti»). Досліджено спеціальний податковий режим «Diia Siti», що встановлює особливі умови для IT-індустрії, зокрема деталізовано основні його вимоги і критерії відповідності. У статті проаналізовано кількість юридичних осіб, які зареєстровані в IT-бізнесі у розрізі окремих кодів КВЕД з метою визначення найбільш популярних їх видів в контексті Закарпатського регіону, зокрема визначено основні проблеми діяльності IT-підприємств. Описані також особливості щодо оподаткування фізичних осіб-працівників підприємств «Diia Siti», зокрема тих, що працюють за гіг-контрактами.

Ключові слова: IT-підприємство, бізнес, оподаткування, облік, кластер, Diia Siti, гіг-контракт, дохід.

JEL Classification: H25, O18.

Absztrakt. A cikk relevanciáját az IT üzletág pozitív növekedési mutatói indokolják. A gazdaság digitalizálásának államilag elfogadott vektora kedvező feltételeket teremt az IT entitások működéséhez. A kárpátaljai régió Ukrajna IT üzletfejlesztésének egyik kiemelt területe, amelyet a nemrég létrehozott Nemzeti Informatikai Klaszter is jellemez. Jelenleg az ukrán digitális fejlesztési stratégia elfogadása folytán időszerű beszélni az adózás területén kialakuló változásokról, jellegzetességekről. A cikkben megállapítást nyert, hogy az informatikai vállalkozások számviteli tevékenységük sajátosságainak tanulmányozásához és a megfelelő szervezetségi szint biztosításához figyelembe kell venni azok típusait az adózás sajátosságainak megfelelően (általános és egyszerűsített adózási rendszer, „Diia Siti” rezidensei). Az „Diia Siti” egy adózási rendszer, amely különös feltételeket határoz meg az IT-ipar számára, részletezi annak főbb követelményeit és megfelelési kritériumait. A cikk elemzi az informatikai üzletágban bejegyzett jogi személyek számát az egyes

¹A folyóiratcikk a Pallas Athéné Domus Meriti Alapítvány támogatásával valósult meg.

NACE-kódok alatt, hogy meghatározza azok kárpátaljai viszonylatában legnépszerűbb típusait, valamint az IT-vállalkozások legfontosabb problémáit azonosítja. A tanulmány ismerteti az "Diia Siti" vállalkozásaiban dolgozó személyek és munkavállalók adóztatásának jellemzőit is, különös tekintettel a „gig-szerződéssel” dolgozókra.

Kulcsszavak: IT vállalkozás, üzlet, adózás, számvitel, klaszter, Diia Siti, gig-szerződés, bevétel.

Abstract. The relevance of the article is justified by the positive growing indicators of IT business. The dynamic development of the IT sector in Ukraine is an important factor that attracts attention to Ukrainian IT companies both within the country, in the region and abroad. In addition, Ukraine tops the list of countries developing offshore software and is gradually becoming a true global IT hub. The state-adopted vector of development aimed at digitalization of the economy creates favorable conditions for the functioning of IT entities. Transcarpathian region is one of the priority areas of IT business development in Ukraine, characterized by the creation of the National IT Cluster. Tax conditions of IT companies are a set of issues that are fundamentally important for the development of the Ukrainian IT sector. Currently, changes in the tax sphere caused by the adoption of Ukraine's digital development strategy are relevant. It is established that in order to reveal the features and ensure the proper level of organization of accounting activities of IT companies, it is necessary to take into account their types in accordance with the peculiarities of taxation (general and simplified system of taxation, residents of "Diia Siti"). The special tax regime "Diia Siti" has been studied, which sets special conditions for the IT industry, in particular detailing its basic requirements and compliance criteria. The article analyzes the number of legal entities registered in the IT business, according to individual NACE codes in order to determine their most popular species in the Transcarpathian region, in particular, the main problems of IT companies are identified. The peculiarities of taxation of natural persons-employees of the enterprises of "Diia Siti", in particular those who work under gig-contracts, are also described.

Keywords: IT enterprise, business, taxation, accounting, cluster, Diia Siti, gig contract, income.

A probléma általános megfogalmazása. Az ukrainai IT-szektor fejlődésének pozitív dinamikája jelentős tényező, amely felhívja a figyelmet az ukrán IT-vállalkozásokra országos szinten, a régió belül és külföldön egyaránt. Emellett Ukrajna vezeti az offshore szoftverfejlesztés országainak listáját, és fokozatosan jelentős globális IT-központtá válik.

Az IT vállalkozások adózási feltételei olyan kérdések összessége, amelyek alapvetőek az ukrán IT-szektor fejlődése szempontjából. Az egyértelmű és átlátható adózási szabályok hiánya az egyik olyan tényező, amely megakadályozza a globális vállalatok belépését az ukrán IT-piacra. Annak ellenére, hogy az IT szféra nagyon ígéretes Ukrajna és főleg Kárpátalja számára, és az állam igyekszik ösztönözni a fejlődését, ezen a területen is igyekeznek többet kihozni az üzletből. Így 2021-ben Ukrajna törvényt fogadott el az IT-vállalkozások adóztatásának megváltoztatásáról.

Legújabb kutatások és publikációk elemzése. A következő kutatók munkái az IT-ipar sajátosságaira és fejlődésére összpontosulnak: Altynpara A.O., Korogodova O.O., Vynnychuk R.O., Sklyaruk T.V., Kemarska L.G., Gadzhieva E.Yu. Az IT-vállalkozások adóztatásának egyes vonatkozásai részben feltárulnak Tarasyuk S.M., Tymoshenko A.O. munkáiban stb.

2022. január 1-jén lépett hatályba Ukrajna 2021. december 14-i IX 1946-IX törvénye „Ukrajna adójogszabályainak módosításáról az ukrainai digitális gazdaság fejlődésének ösztönzése érdekében”, amely magában foglalja egy jogi rendszer felállítását és a konkrét kritériumok megállapítását a jogok és kötelezettségek azon belüli megszerzéséhez. Erre a témára azonban nincsenek megfelelő tudományos



források, mivel az effektív hatások csak most kezdődnek, így ennek mérését is az elkövetkező időben lehet megvalósítani.

A cikk céljainak megfogalmazása. Meghatározni Kárpátalja kontextusában az informatikai vállalkozások adóztatásának azon jellemzőit, amelyek döntően befolyásolják a számviteli modell felépítését.

A fő kutatási anyag bemutatása. A kutatók figyelmüket egyre inkább az IT-ipar felé fordítják [2; 4; 6; 11], amely most Ukrajna gazdaságának stratégiai ágazatává alakul át. Ez a kijelentés a Digitális Transzformációs Minisztérium stratégiai irányvonalának egyik fő elve - az ország GDP-ben kifejezett méretének el kell érnie a 10%-ot. Ennek érdekében Ukrajna Digitális Transzformációs Minisztériuma az ukrán társadalom általános digitalizálását tervezi (a közszolgáltatások 100%-át online). További fontos lépés az informatikai vállalkozások számára a legkényelmesebb feltételek megteremtése és a megfelelő szolgáltatások biztosítása, ahol az egyik kulcsszerep a megbízható és nagy sebességű internethez való hozzáférés [10], valamint az adórendszer kiválasztása a számvitel legjobb elemeinek meghatározásához.

Az állami IT szektor sikeres fejlesztéséhez szükséges:

- átlátható és stabil üzletviteli szabályok kialakítása;
- garantálni az üzleti biztonságot;
- a belső piac fejlődésének elősegítése;
- a szakmai személyzet minőségi képzése;
- pozitív informatikai imázs kialakítása Ukrajnáról;
- megfelelő adórendszer kialakítása [9].

A modern nemzeti IT-vállalkozások jelentős előrehaladást értek el a nemzetközi vállalatok versenyében mind az ukrán, mind a globális piacokon, ahogy a világgazdaság az interneten és az üzleti folyamatokat leegyszerűsítő szoftvertermékeken keresztül a digitalizáció felé halad – megkezdve a számviteli tevékenységekkel és a termelési, marketing- és értékesítési műveletek optimalizálásával befejezve. Megállapítható tehát, hogy növekszik a kereslet az IT-vállalkozások termékei és szolgáltatásai iránt a gazdaság különböző ágazataiban [3, 27 old.].

A pozitív dinamika ellenére az IT-ipar szereplői számos nehézséggel szembesülnek. A kutatások szerint [19] az ukrainai IT-vállalkozások fő problémája az adópolitika instabilitása, a változó szabályozási akadályok jelenléte, az informatikai oktatás és képzés fejletlensége. Ezért, bár az IT-vállalkozások adóztatásának optimalizálására már kidolgoztak terveket (pl. outsourcing adózást és "Diia Siti " rendszer), az adójogszabályok gyakori változásai a gyakorlati megvalósításukban folyamatos változtatásokat igényelnek.

2022. április 5-én elindult a Kárpátaljai Információs Klaszter, mely olyan, területileg szorosan összetartozó informatikai vállalkozások szövetsége, amelyek közös célt képviselnek, és állami vagy önkormányzati támogatásban részesülnek.

A klaszterbe történő regisztráció legfontosabb feltétele, hogy Kárpátalja megyében legyen megtalálható a Kft. és egyéni vállalkozások fizikai elhelyezkedése. Jelenleg mintegy 35 000 IT szakember dolgozik a régióban [13]. A gyors növekedés egyik tényezője a háború kitörése óta az, hogy az IT szektor, mint stratégiai ágazat, az állam felmentést biztosít e tevékenységet végző szakemberek számára a sorozás alól. Ezért a normál körülményekhez képest jelentősebb a felfutás értéke.

A klaszter résztvevői olyan informatikai közösség tagjai lehetnek, akik már tartósan vagy ideiglenesen Kárpátalján tartózkodnak, vagy a közeljövőben ide terveznek költözni, így különösen:

- IT-vállalkozások, akiknek alkalmazottai vannak.
- Egyéni vállalkozók, akik szerződést kötöttek ukrán vállalkozásokkal - mind a "Diia Siti" rendszer résztvevőkkel, mind a nem rezidensekkel.
- Egyéni vállalkozók, akiknek szerződésük van külföldi vállalkozásokkal.
- Szabadúszók.

Így Kárpátaljai az IT közösség képviselőinek eredményes munkájának köszönhetően egy erős üzleti közösség kialakításán keresztül intenzíven fejlődési pályát vett.

Az IT-vállalkozások számviteli jellemzőinek (módszertani és szervezési szempontból egyaránt) fenntartásához szükséges ezen entitások jellemzőinek tanulmányozása, ami viszont megköveteli típusaik egyértelmű meghatározását.

E meghatározásnak megfelelően informatikai vállalkozásoknak minősülnek azok a cégek, melyek informatikai és programozási területen tevékenykednek [5]. Jogalkotási szinten mégpedig „A nemzeti informatizálási programról” c. Ukrajna törvényének 1. cikkelye szerint [17] az információtechnológia (IT) a számítástechnika felhasználásával célirányosan szervezett információs folyamatok összessége, amely nagy sebességű adatfeldolgozást, gyors információkeresést, adatszórást, információforrásokhoz való hozzáférést biztosít azok elhelyezkedésétől függetlenül.

Általánosságban elmondható, hogy az IT területen végzett tevékenység a 62. „Számítógépes programozás, tanácsadás és hozzá kapcsolódó tevékenységek” DK 009: 2010 NACE-kódjainak felel meg.

1. táblázat:

NACE 62. csoport "Számítógépes programozás, tanácsadás és hozzá kapcsolódó tevékenységek" csoportosítása

Csoport	Megnevezés	Jellemzők
62.01	Számítógépes programozási tevékenységek	Szoftver termékfejlesztés, módosítás, tesztelés és műszaki támogatás (rendszer-szoftverek, alkalmazások, adatbázisok, weboldalak létrehozásához és végrehajtásához szükséges struktúra és tartalom fejlesztése és/vagy parancsrendszer fejlesztése; szoftverkonfiguráció, azaz meglévő szoftveralkalmazások módosítása és konfigurálása az ügyfél információs rendszerén belüli működéshez)
62.02	Tanácsadás informatizálással kapcsolatban	Hardvert, szoftvert és kommunikációs technológiákat kombináló integrált számítógépes rendszerek tervezése; ezek a szolgáltatások magukban foglalhatják e rendszerek felhasználóinak képzését
62.03	Számítógépes eszközök kezelésével kapcsolatos tevékenység	Az ügyfél számítógépes rendszereinek és/vagy adatfeldolgozó berendezéseinek kezelése, üzemeltetése úgy, hogy azok az ügyfél információs rendszerében működjenek
62.09	Egyéb információtechnológiai és számítástechnikai szolgáltatás	Számítógépek helyreállítása sérülés után; személyi számítógépek telepítése; nem számítógépes szoftvertelepítési szolgáltatások

Forrás: saját kidolgozás a [12] alapján.

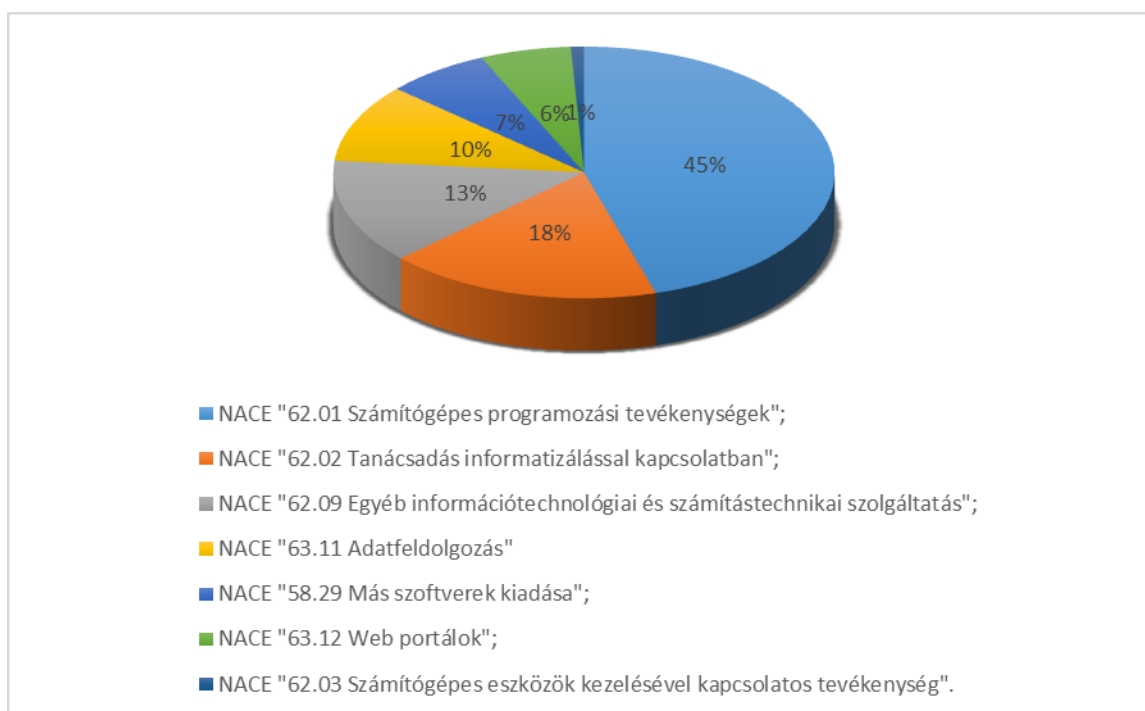
Ezt a csoportot különösen a következő osztályok képviselik:

- 62.01 "Számítógépes programozási tevékenységek";
- 62.02 „ Tanácsadás informatizálással kapcsolatban ”;
- 62.03 "Számítógépes eszközök kezelésével kapcsolatos tevékenység";
- 62.09 "Egyéb információtechnológiai és számítástechnikai szolgáltatás" (lásd 1.táblázat).

Kárpátalján a bejegyzett jogi személyek száma IT területen 2022. január 1-jére 119 fő volt, beleértve a NACE kódok megoszlása szerint [8]:

1. 54 vállalat – NACE "62.01 Számítógépes programozási tevékenységek";
2. 21 vállalat – NACE "62.02 Tanácsadás informatizálással kapcsolatban";
3. 16 vállalat – NACE "62.09 Egyéb információtechnológiai és számítástechnikai szolgáltatás";
4. 12 vállalat – NACE "63.11 Adatfeldolgozás";
5. 8 vállalat – NACE "58.29 Más szoftverek kiadása";
6. 7 vállalat – NACE "63.12 Web portálok";
7. 1 vállalat – NACE "62.03 Számítógépes eszközök kezelésével kapcsolatos tevékenység".

Kárpátalján a bejegyzett jogi személyek száma IT területen az 1. ábra szemlélteti.



1. ábra. A bejegyzett jogi személyek száma IT területen Kárpátalján a NACE kódok megoszlása szerint.

Forrás: Saját szerkesztés [8] alapján.

Kárpátalja legnépszerűbb NACE kódja, amely az IT fő területét határozza meg a "62.01 Számítógépes programozási tevékenységek" (a vállalkozások 45 %-a). A második és harmadik helyen a következők vannak "62.02 Tanácsadás informatizálással kapcsolatban" (a vállalkozások 18 %-a) és "62.09 Egyéb információtechnológiai és számítástechnikai szolgáltatás " (a vállalkozások 13 %-a).

Az IT entitások azonban gyakran a fentiekhez kapcsolódó tevékenységeket is végeznek. Jelentős számú szakember van nyilvántartva ezen a területen az alábbi NACE kódok alatt "63.11 Adatfeldolgozás", "58.29 Más szoftverek kiadása", "63.12 Web portálok".

Az informatikai vállalkozások jellemzően tanácsadói és szoftverfejlesztési szolgáltatásokat nyújtanak más, ügyfélként működő vállalkozásoknak. Az IT vállalkozás által megalkotott termék sajátossága más megközelítést igényel a munkaerő- és költségelszámolásban, mint a hagyományos, "fizikai" termékeket létrehozó vállalkozások. Így az informatikai vállalkozás által elvégezhető műveletek listája meglehetősen nagy.

Sok IT vállalkozás felteszi ugyanazt a kérdést magának: melyik adórendszert válasszam? Mi a különbség az adórendszerek között? Melyik adócsoporthoz tartozok? Milyen adókat kell fizetni? Az IT szektor adóztatásánál figyelembe kell venni: az általános adózási rendszert, az egyszerűsített adózási rendszert és az „Diia Siti” különadórendszert.

Az IT vállalatok az általános adózási rendszerbe tartozhatnak, miközben fizetik a társasági adót (adókulcs - 18%) és az áfát (bizonyos feltételek mellett), de nagyon fontos az, hogy a társasági adó-elszámolás alapja a számviteli szabályok. Ezért olyan fontos a könyvelés és az elsődleges bizonylatok nyilvántartásának pontossága. Ez megköveteli több időt a könyvelőtől, mint az egyszerűsített adózási rendszer elszámolásánál. Ebben az esetben a társasági adó összege közvetlenül kapcsolódik a teljesítményhez. Ez az opció optimális a magas költségekkel és alacsony nyereséggel rendelkező IT-vállalkozások számára.

Egyéni vállalkozók is dolgozhatnak az általános adórendszeren, azonban ez szinte veszteséges számukra. Az adózás tárgya a nettó bevétel, azaz a vállalkozó összes bevétele és a bizonylatolt kiadások különbözete. De mivel az IT elsősorban szolgáltatási szektor, a legtöbb vállalkozó otthonról vagy kis irodából dolgozik. Ennek megfelelően nagyon kevés olyan kiadásuk van, amely csökkenthetné az adóköteles bevételt. E mellett a személyi jövedelemadó mértéke ϕ nettó bevétel 18%-a, a hádi adó pedig -a nettó bevétel 1,5%-a. Ha a vállalkozónak jelentős költségei vannak, akkor ez a rendszer jövedelmezőbbé válik számára, mint az egyszerűsített. Az általános adórendszer nem korlátozza a foglalkoztatottak számát és a jövedelmek mértékét sem jogi személyek, sem pedig a vállalkozók számára.

Az egyszerűsített rendszerben négy csoport van. Az első és a negyedik IT üzlet számára nem engedélyezhető. Tehát marad a II. (csak egyéni vállalkozók számára) vagy a III. csoport (egyéni vállalkozók és jogi személyek is választhatják egyaránt).

A magas jövedelmezőségű jogi személyeknek jobb, ha az egyszerűsített adózási rendszerben dolgoznak és a III.csoportot választják, valamint jövedelmük 3 vagy 5 százalékának megfelelő egységes adót (EA) fizetnek. Ebben az esetben a vállalkozás bizonyos adók alól is mentesül: jövedelemadó, áfa (az 5%-os EA-kulcs kiválasztásakor), földadó. Ám az adóköteles bevétel meghatározásakor nem veszik figyelembe a vállalkozás költségeit, vagyis veszteséges tevékenység esetén is adót kell fizetni.

A személyi adózás egyszerűsített rendszerének számos előnye van: többek között az alacsony adókulcsok és az egyszerű könyvelés. E modell szerint az IT szakemberek egyéni vállalkozóként regisztrálnak, és szerződést kötnek az ügyfelekkel. Ebben a rendszerben az IT vállalatok csak adminisztrációs és számviteli feladatokat látnak el.



A vonatkozó NACE-kóddal bejegyzett egyéni vállalkozók, akik IT vállalkozás alkalmazottai (de formálisan nem) az egységes adó harmadik, ritkábban a második csoportját veszik igénybe. A rendszer jövedelmezősége az alacsonyabb adóknak köszönhető. Így az egységes adó harmadik csoportjában az egyéni vállalkozó a jövedelem 5%-át, az egységes szociális járulék esetében pedig a minimálbér 22%-át fizeti. Munkaviszony esetén a személyi jövedelemadó 18%-a és a hadiadó 1,5%-a levonásra kerül a munkavállaló fizetéséből, és IT-cégek - alkalmazottonként 22% egységes szociális járulékot kell fizetni, de nem a minimálbérből, hanem a teljes bruttó összegből.

Ez a helyzet nem felelt meg az ukrán államnak, mivel a magánvállalkozók harmadik csoportját vezették be azért, hogy ösztönözzék a kisvállalkozások fejlődését az országban. Ukrajna Digitális Transzformációs Minisztériuma az adóviszonyok szabályozásával és liberalizációjával próbált kompromisszumot találni ebben a helyzetben.

Az ukrainai digitális gazdaság fejlesztésének ösztönzéséről szóló törvény elfogadásával [18] az IT vállalkozások egy speciális adózási modellt, rugalmas foglalkoztatási feltételeket és külön eljárást kaptak a kormányzati szabályozókkal való interakcióra. Ez a törvény egy speciális jogrendszert vezet be az IT-ipar számára, az Diia Siti -t. A különleges adózási feltételeket Ukrajna adótörvénykönyve határozza meg [15].

2022. január 1-jén lépett hatályba Ukrajna 2021. december 14-i IX 1946-IX törvénye „Ukrajna adótörvényének módosításáról az ukrainai digitális gazdaság fejlesztésének ösztönzése érdekében” [16]. Ez a törvény sok vita tárgyát képezi a gyakorlati szakemberek és a tudományos szakvélemény között. Ennek oka az a tény, hogy vannak vélemények a jogállamiság alkotmányos alapelveivel és Ukrajna jogállamként való meghatározásával kapcsolatos ellentmondásokról, és a szakértők megjegyzik, hogy ez a törvény nem veszi figyelembe az Alkotmánybíróság jogi helyzetét. Ez a vitatható jelleg lassítja az IT szektor fejlődését.

A Diia Siti programnak az ország első számú virtuális üzleti platformává kell válnia, amely először hozza létre az ukrán IT-szektorban működő gazdasági társaságok hozzáférhető, átlátható és átfogó nyilvántartását. A rendszer a gig-gazdasági modellen, azaz a rövid távú szerződéseken vagy informális megállapodásokon alapuló munkaviszonyokon alapul. Tehát a Diia Siti fő jellemzője a gig-szerződés

A Diia Siti program keretében belül a társasági adózás eltérő eljárási rendjét alakítják ki. A rendszer tartalmazza a kivonásra kerülő tőke adóztatásának egyes elemeit, vagyis amikor nem az áruk, munkák, szolgáltatások értékesítéséből származó bevételek kiadások különbségének csökkenése következtében kapott profitot adóztatják, hanem külön-külön a műveleteket [14]. Valójában egy speciális társaságiadó-rendszer alakul így ki a gazdálkodó egység pénzügyi eredményéhez való kapcsolódás nélkül [1].

A „gig” szó az angolról „performance” szóból ered, vagyis „előadás”-nak fordítható. A gig-szerződés a szakemberek bevonásának speciális formája, amely egyesíti a munkaviszony és a polgári jogi szerződés jellemzőit [7]. Tehtá egy olyan munkarendszerről van szó, ahol nem veszik fel az alkalmazottakat, hanem konkrét projektekre hívják meg, ahol ők a feladatokat kellő időben megoldják. Az egyes projektek megvalósításához időnként programozókra, tervezőkre és elemzőkre van szükség. Egy szakember egyszerre több munkát is végezhet, így nem kell klasszikus

állandó szerződést kötni vele a munkáltatónak. Ez nagyon hasznos egy IT-vállalkozás számára, akiket általában csak egy rövid távú munkalehetőség vagy szabadúszó szakemberek felvétele iránt érdeklődnek.

A Diia Siti rendszer az Ukrajnában bejegyzett jogi személyek számára érhető el, tehát az egyéni vállalkozók nem vehetik igénybe. A Diia Siti rendszer résztvevőjének meg kell felelnie a következő követelményeknek:

- 1) nyilvántartás Ukrajnában;
- 2) egy vagy több IT-szolgáltatás nyújtása;
- 3) teljes bevételének több mint 90%-a IT szolgáltatásokból származó bevételnek kell lennie;
- 4) munkaszerződéssel vagy gig-szerződéssel legalább 9 főt kell alkalmazni;
- 5) az egy alkalmazottra jutó átlagos jövedelemnek legalább havi 1200 eurónak kell lennie;
- 6) a tulajdonosok (végső kedvezményezettek) nem szerepelhetnek a szankciós listán, nem lehetnek lakosai és állampolgárai az Oroszországnak, és nem szerepelnek a FATF (Financial Action Task Force) listáján szereplő államokban.

A Diia Siti rendszer résztvevőjének az adóalapja a 2. ábrán látható elemek összege.

Az adórendszer speciális feltételekkel (például kivont tőkeadó) lehetőséget biztosít a társasági adóra való átállásra, amely 9%-os adókulcsot és csak bizonyos számú tranzakció megadóztatását írja elő.

A Diia Siti rendszer résztvevőnek a jövedelme 5%-os adókulccsal van adóztatva. Ezek jövedelem típusok a következők:

- fizetés;
- a gig-szerződés szerinti jutalmak;
- szerzői jogok kifizetése hivatalos mű létrehozásáért.

A Diia Siti rendszeren az alkalmazottakra vonatkozóan, különösen azokra, akik egy gig-szerződés alapján dolgoznak, is szólnak adóztatási sajátosságok. Nem képezik a személyi jövedelemadó tárgyát a következők:

- a belföldi illetőségű munkáltató által saját költségén az adózó nem állami nyugdíjbiztosítási szerződése és/vagy önkéntes egészségbiztosítása alapján fizetett járulékok a munkavállaló felhalmozott fizetésének 30 százalékán belül;
- a Diia Siti rendszer résztvevő által saját költségén befizetett járulékok a nem állami nyugdíjszerződések és/vagy a gig-specialista adóalanyának önkéntes egészségbiztosítási szerződése alapján, az ilyen gig-specialista részére felhalmozott díjazás 30 százalékán belül;
- felhalmozott osztalék összege a Diia Siti rendszeren dolgozó vállalat befektető javára, ha a befektető - magánszemély az elmúlt 2 évben nem fizetett a társaság részvényeiből vagy egyéb jogaiból származó jövedelmet.



2. ábra. A Diia Siti rendszer résztvevőjének adóalap-megállapítási eljárása.
Forrás: Saját szerkesztés.

2. táblázat. A Diia Siti rendszeren általános jellemzői

Ssz	Megnevezés	Jellemzők
1.	Bért terhelő adók	– a személyi jövedelemadó 5 % (ha egy szakember évente 240 000 eurót meghaladó bevételhez jut, akkor az e határt meghaladó összes bevételt a személyi jövedelemadó 18%-val kell megadóznia); – egységes szociális járulék - a minimálbér 22%-a; – hadiadó - 1,5%.
2.	A társaságot és tagjait terhelő adók	– a kivont tőkeadó - 9%, vagy nyereségadó - 18%; – a befektetők kivett osztalék utáni adó 0%-a, ha azt 2 éve vagy több nem fizették ki
3.	Befektetési „angyal” ösztönzése	személyi jövedelemadó kedvezmény az ukrán startupokba történő befektetés összege után

Forrás: Saját szerkesztés.

A Diia Siti adórendszerének főbb jellemzői olyan területekre vonatkoznak, mint a szakemberek, az IT-cégek és tagjaik, valamint az „angyal” befektetések adóztatása (lásd 2. táblázat).

A Diia Siti rendszer résztvevői számára az egységes szociális járulékot az egyes biztosítottak által fizetett bérek minimális biztosítási ráta alapján határozzák meg. A gig-szerződés alapján felhalmozott összegre vonatkozó egységes szociális járulék ennek az összegnek a 22%-a, de legfeljebb az egységes szociális járulék maximális összege és nem kevesebb, mint az állam által meghatározott minimális összeg.

Így az IT területén működő vállalkozások adóztatása sajátosságaikra tekintettel három formára csoportosítható (3. táblázat).

3. táblázat. Az IT vállalkozások adórendszertől függő csoportosítása

Típus	Jellemzők	Jogi státusz
Akik az általános adózási rendszert választják	Fizetik az adók, díjak és kötelező befizetéseket az Ukrajna adótörvénykönyve szerint.	- jogi személyek - egyéni vállalkozók
Akik az egyszerűsített adózási rendszert választják	Az egységes adó II. vagy III. csoportjába tartoznak.	- jogi személyek (csak III. csoport) - egyéni vállalkozók (II. vagy III. csoport)
Akik a Diia Siti adózási rendszert választják	Használják egy virtuális szabadgazdasági övezet által létrehozott speciális adó-, pénzügyi és jogrendszert.	jogi személyek

Forrás: Saját szerkesztés.

A digitális technológiák fejlődése az üzleti modellek elkerülhetetlen átalakulásához vezet, így természetes módon az IT területén is. A digitális technológiák elterjedésében végzett tevékenységek fontos jellemzője a digitális gazdaság termékeinek adózási és elszámolási jellemzőinek, fontosságának, gazdasági lényegének ismerete. Ez azt jelenti, hogy a meglévő üzleti modelltől és a fejlesztés választott vektorától függően az IT vállalkozásnak elemeznie kell a modern adórendszer előnyeit és hátrányait, valamint saját magának kell eldöntenie, hogy egy speciális Diia Siti adórendszerének rezidensévé válik-e, vagy pedig választ a hagyományos meglévő adómodellek között (általános vagy egyszerűsített).



Következtetések és további kutatások kilátásai. A fenti jellemzők ismeretében az IT üzletág speciális szabályokkal történő megadóztatása a Diia Siti adórendszer segítségével nagyobb hatékonyságot biztosít a vállalatoknak, hozzájárulva ezzel a pozitív eredményeikhez. A kedvező adózási rendszer lehetővé teszi az adófizetők számára, hogy már kész IT terméket állítsanak elő és alapjövedelmet halmozzanak fel, valamint ne csak az IT-termékek outsourcing belül végzenek részt. További kutatási távlatok a módszertani támogatás fejlesztése, figyelembe véve az IT területén esetlegesen bekövetkező adóváltozásokat.

A felhasznált források listája

1. Тарасюк, С. (2022). Дискримінаційні обмеження набуття статусу резидента правового режиту Дія Сіті. Наукові праці Національного авіаційного університету. Серія: Юридичний вісник «Повітряне і космічне право», 1(62), 109–116. <https://doi.org/10.18372/2307-9061.62.16489>
2. Алтинпара А.О., Корогодова О.О. Аутсорсинг як інструмент розвитку компаній ІТ-сектору України в умовах Індустрії-4.0. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2019. № 16. С. 140-152. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2019_16_18
3. Бардаш С.В., Кузик Н.П. Ідентифікація відмінностей бухгалтерського обліку як галузі наукових знань та практичної діяльності: основа трансформаційних перетворень. Економіка АПК. 2021. № 2 С. 59-70
4. Винничук Р. О., Склярук Т. В. Особливості розвитку ІТ-ринку в Україні: стан та тенденції. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2015. № 833. С. 3-8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_3
5. Воляннюк І. Особливості бухобліку в ІТ-компаніях. Вісник. Офіційно про податки. 2017. № 12. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004441-osoblivosti-bukhobliku-v-it-kompaniyakh>
6. Гаджиева Е.Ю. Аутсорсинг в ІТ-технологиях. Научный вестник ЮИМ. 2018. № 1. С. 35-37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/autsorsing-v-it-tehnologiyah/viewer>
7. Гіг-контракти. Що це таке? Які умови та особливості таких контрактів? URL: https://biz.ligazakon.net/news/205724_gg-kontrakti-shcho-tse-take-yak-umovi-ta-osoblivost-takikh-kontraktv
8. Головне управління статистики у Закарпатській області. Кількість зареєстрованих юридичних осіб за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/edrrou/2022/edrrou_econ_0101_2022.pdf
9. Довбуш В.І., Пузирьова П.В. Значення ІТ-компаній для економіки України та їх специфіка для цілей бухгалтерського обліку. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 5(228). С. 26-31. DOI 10.5281/zenodo.3937202.
10. Іващенко Г. А. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки. Молодий вчений. 2018. № 2(2). С. 719-722.
11. Кемарська Л. Г. Розвиток ІТ-сектору в Україні: перспективи та ризики, особливості оподаткування та обліку. Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету. 2020. № 1. С. 104-114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evddtu_2020_1_15
12. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 [Електронний ресурс]. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html
13. На Закарпатті створили свій ІТ-кластер [Електронний ресурс]. URL: <https://www.unian.ua/science/na-zakarpatti-stvorili-sviy-it-klaster-novini-11788152.html>
14. Оподаткування ІТ-бізнесу в Україні: що чекає резидентів «Дія Сіті»? [Електронний ресурс]. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100025616-opodatkuvannya-it-biznesu-v-ukrayini-scho-chekaye-rezidentiv-diya-siti>
15. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

16. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України від 14.12.2021 № 1946-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1946-20#Text>
17. Про Національну програму інформатизації: Закон України від 04.02.1998 р. № 74/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>
18. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України від 15.07.2021 р. № 1667-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text>
19. Тимошенко А.О. Оподаткування послуг в ІТ-сфері: проблеми та перспективи. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 46-52

References

1. Tarasiuk, C. (2022). Dyskryminatsiini обмеzhennia nabuttia status rezydenta pravovoho rezhymu siia siti [Discriminatory restrictions to obtain the status of resident of the legal regime diia siti]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho aviatyynoho universytetu*, 1(62), pp. 109-116. Available at: <https://doi.org/10.18372/2307-9061.62.16489> (accessed 10 May 2022) [in Ukrainian]
2. Altynpara. A.O., & Korohodova. O.O. (2019) Outsorsynh yak instrument rozvytku kompanii IT-sektoru Ukrainy v umovakh Industrii-4.0 [Outsourcing as a tool for the development of companies in the IT sector of Ukraine in terms of Industry-4.0]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*, 16, pp. 140-152. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2019_16_18 (accessed 12 May 2022) [in Ukrainian]
3. Bardash, S.V., & Kuzyk N.P. (2021). Identyfikatsiia vidminnostei bukhholderskoho obliku yak haluzi naukovykh znan ta praktychnoi diialnosti: osnova transformatsiinykh peretvoren [Identification of differences in accounting as a field of scientific knowledge and practice: the basis of transformational transformations]. *Ekonomika APK*, 2, pp. 59-70 [in Ukrainian].
4. Vynnychuk, R. O., & Skliaruk, T. V. (2015). Osoblyvosti rozvytku IT-rynku v Ukraini: stan ta tendentsii [Features of IT market development in Ukraine: status and trends]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, 833, pp. 3-8. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_3 (accessed 22 May 2022) [in Ukrainian].
5. Volianiuk, I. (2017). Osoblyvosti bukhobliku v IT-kompaniiakh [Features of accounting in IT companies]. *Visnyk. Ofitsiino pro podatky*, 12. Available at: <http://www.visnyk.com.ua/uk/publication/100004441-osoblyvosti-bukhobliku-v-it-kompaniyakh> (accessed 19 May 2022) [in Ukrainian].
6. Hadzhyeva, E.Iu. (2018). Outsorsynh v IT-tekhnologiyakh [Outsourcing in IT technologies]. *Nauchnii vestnyk YuYM*. 2018. № 1. S. 35-37. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-v-it-tehnologiyah/viewer> (accessed 25 May 2022) [in Russian].
7. Gig contracts. What it is? What are the conditions and features of such contracts? (2022). *Ligazon*. Available at: https://biz.ligazon.net/news/205724_gg-kontrakti-shcho-tse-take-yak-umovi-ta-osoblyvost-takikh-kontraktv [in Ukrainian].
8. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti. Kil'kist zareiestrovanykh yurydychnykh osib za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Online]. Available at: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/edrpou/2022/edrpou_econ_0101_2022.pdf [in Ukrainian].
9. Dovbush, V.I. & Puzyrova, P.V. (2020). Znachennia IT-kompanii dlia ekonomiky Ukrainy ta yikh spetsyfika dlia tslei bukhholderskoho obliku [Importance of IT companies for the economy of Ukraine and their specifics for accounting purposes]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 5(228), pp. 26-31. doi:10.5281/zenodo.3937202 [in Ukrainian].
10. Ivashchenko, H. A. (2018). Oblikovo-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky [Accounting and analytical support of economic security]. *Molodyi vchenyi*. 2018, 2(2), pp. 719-722 [in Ukrainian].
11. Kemarska, L. H. (2020). Rozvytok IT-sektoru v Ukraini: perspektyvy ta ryzyky, osoblyvosti opodatkovannia ta obliku [Development of the IT sector in Ukraine: prospects and risks, features of taxation and accounting]. *Ekonomichnyi visnyk Dniprovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu*, 1, pp. 104-114. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evddtu_2020_1_15 (accessed 15 May 2022) [in Ukrainian].
12. Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti DK 009:2010 [Online]. Available at:



- http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html [in Ukrainian].
13. Na Zakarpatti stvoryly svii IT-klaster [Online]. Available at: <https://www.unian.ua/science/nazakarpatti-stvorili-sviy-it-klaster-novini-11788152.html> [in Ukrainian].
14. Opodatkuvannia IT-biznesu v Ukraini: shcho chekaie rezydentiv «Diia Siti»? [Online]. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100025616-opodatkuvannya-it-biznesu-v-ukrayini-schochekaye-rezydentiv-diya-siti> [in Ukrainian].
15. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine № 2755-VI (2010, December 15). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukrainian].
16. On Amendments to the Tax Code of Ukraine to Stimulate the Development of the Digital Economy in Ukraine: Law of Ukraine № 2755-VI (2021, December 12). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1946-20#Text> [in Ukrainian].
17. About the National Informatization Program: Law of Ukraine № 74/98-BP (1998, February 04). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
18. On stimulating the development of the digital economy in Ukraine: Law of Ukraine № 1667-IX (2021, July 15). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text> [in Ukrainian].
19. Tymoshenko, A.O. (2018). Opodatkuvannia posluh v IT-sferi: problemy ta perspektyvy [Taxation of IT services: problems and prospects]. *Ekonomika ta derzhava*, 4, pp. 46-52 [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-297-311>
UDC 657

Andor PAJROK

Assistant Professor, Eötvös József College, Institute of Business Sciences,
Baja, Hungary
ORCID ID: 0000-0003-0683-7912

ISSUE OF ALLOCATION OF OVERHEADS - THE PRACTICE OF THE HUNGARIAN HOTEL INDUSTRY

Анотація. У результаті зміни бізнес-середовища особам, які приймають рішення, потрібно все більше інформації. Щоб компанії могли успішно конкурувати в глобалізованому світі, глибокий аналіз їхніх бізнес-процесів і структури продукту є основою для прийняття рішень. Конкуренція за задоволення очікувань споживачів змушує менеджерів постійно стежити за вартістю своїх товарів і послуг, змінами структури витрат, переглядати свою цінову політику. Зростає цінність наявної інформації про внутрішні процеси компанії, характеристики продуктів і послуг серед зовнішніх і внутрішніх зацікавлених сторін компанії. Після Першої світової війни виникла потреба в уніфікованій системі бухгалтерського обліку для учасників галузі з певними характеристиками. У результаті цих зусиль була створена Уніфікована система облікових записів для готельної індустрії (USALI), яка служить для задоволення інформаційних потреб менеджерів, залучених в індустрію послуг тимчасового розміщення. Документ спирається на змістову основу обліку витрат, але водночас не займає твердої позиції щодо питання розподілу накладних витрат. У статті досліджується проблема та практика розподілу накладних витрат між учасниками готельної індустрії Угорщини. Основна популяція первинного дослідження була представлена готелями, які мають правові відносини з членами Угорської асоціації готелів і ресторанів (ННРА). Збір даних проводився за допомогою анкети, завершеної в грудні 2016 року за участю 74 респондентів. На момент закриття анкетування кількість готельних одиниць, які є членами ННРА, становила 398. Таким чином, готовність відповісти склала 18,59% серед членів. Отже, частка вибіркової сукупності становить 7,75% порівняно з 955 діючими готелями. Щоб актуалізувати результати опитування, у травні 2022 року було проведено повторне анкетування в рамках фокус-групи, сформованої керівництвом АННР (президент, генеральний секретар) та шістьма відомими регіональними лідерами. У повторному опитуванні шляхом письмових чи усних відповідей взяли участь 6 осіб. Результати емпіричного дослідження на вибірці показують, що учасники угорської готельної індустрії переважно покладаються на традиційні методи розподілу витрат для формування практики розподілу накладних витрат, але в той же час вони, здається, спрямовані на адаптацію сучасних процедур.

Ключові слова: розподіл накладних витрат, USALI, фактори витрат, готельна індустрія Угорщини.

JEL Classification: D23, L83.

Absztrakt: Napjaink változó üzleti környezetben a vállalkozások vezetőinek széleskörű információra van szükségük ahhoz, hogy a sikeresen versenyezzenek globalizált világunk versenypalettáján. Szükséges a döntéseik alapjául szolgáló üzleti folyamataik és termékstruktúrájuk mélyreható elemzése. A fogyasztói elvárásoknak való megfelelés arra kényszeríti a vezetőket, hogy folyamatosan kövessék termékeik és szolgáltatásaik önköltségét, a költségstruktúra változásait és felülvizsgálják árpolitikájukat. A vállalkozás külső és belső érdekeltjei körében is megnőtt a vállalat belső folyamatairól, termékeiről, szolgáltatások jellemzőiről beszerezhető információk értéke. Az első világháborút követően jelent meg a sajátos jellemzőkkel bíró ágazat szereplői részéről egy egységes számviteli rendszer összeállításának igénye. Ezen erőfeszítések eredményeként fogalmazódott meg a Szállodaipar Egységes Számviteli Rendszere (USALI), mely a vendéglátóiparban érintett vezetők információigényének enyhítését szolgálja. A dokumentum a költségszámvitel tartalmi keretére épít,



ugyanakkor nem foglal határozott álláspontot az általános költségek felosztásának kérdéséről. Jelen tanulmány a magyar szállodaipar szereplői körében tárja fel az általános költségek felosztásának kérdéskörét és gyakorlatát. A Magyar Éttermek és Szállodák Szövetsége tagsági jogviszonnyal rendelkező szálláshely-szolgáltatók köréből meritett 74 elemű mintát tartalmazó empirikus kutatás eredménye rámutat, hogy a magyar szállodaipar szereplői döntően a hagyományos költségfelosztási apparátusra támaszkodva fogalmazzák meg az általános költségek felosztásának gyakorlatát, ugyanakkor látszanak a korszerű eljárások adaptálásának az irányába tett erőfeszítések. A felmérés zárásakor 398 szállodai egység volt a HHRA tagja. Így a válaszadási arány 18,59% volt a tagok körében. Tehát a minta részesedése 7,75% a 955 működő szállodához képest. A felmérés eredményeinek felfrissítésére 2022 májusában egy megismételt felmérést végeztek a MÉSZSZ vezetőségéből (elnök, főtitkár) hat prominens regionális vezetőből álló fókuszcsoporthoz. A megismételt felmérésben 6 fő vett részt írásbeli vagy szóbeli válaszadás útján. Az empirikus mintavizsgálat eredményei azt mutatják, hogy a magyar szállodaipar szereplői főként a hagyományos költségallokációs módszerekre támaszkodnak a rezsiallokációs gyakorlat kialakításában, ugyanakkor a jelek szerint a modern eljárások adaptálására törekcsenek.

Kulcsszavak: költségfelosztás, USALI, költségfelosztási kulcsok, magyar szállodaipar

Abstract. As a result of the changing business environment, decision-makers need more and more information. For businesses to successfully compete in our globalized world, an in-depth analysis of their business processes and product structure is the basis for their decisions. Competition to meet consumer expectations forces managers to constantly monitor the cost of their products and services, changes in the cost structure, and review their pricing policies. The value of available information about the company's internal processes, products, and service characteristics has increased among the company's external and internal stakeholders as well. After the First World War, there was a need for a uniform accounting system to be put together by the participants of the sector with specific characteristics. As a result of these efforts, the Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI) was created, which serves to satisfy the information needs of managers involved in the hospitality industry. The document builds on the content framework of cost accounting, but at the same time, it does not take a firm position on the question of the distribution of overheads. This study explores the issue and practice of the distribution of overheads among participants in the Hungarian hotel industry. The basic population of the primary research was represented by hotels with a legal relationship with members of the Hungarian Hotel and Restaurant Association (HHRA). Data collection was carried out using a questionnaire, ended in December 2016 with the participation of 74 respondents. At the time of the closing of the questionnaire survey, the number of hotel units with HHRA membership was 398. The willingness to answer was, therefore, 18.59% among the members. Consequently, the proportion of the sample population is 7.75% compared to 955 operating hotels. To refresh the conclusions from the survey, a repeated questionnaire was carried out in May 2022 within the focus group formed by the management of AHR (president, general secretary) and the six prominent regional leaders. A total of 6 people participated in the repeated survey through written or oral responses. The results of empirical research with a sample show that the participants of the Hungarian hotel industry mainly rely on the traditional cost allocation methods to formulate the practice of dividing overheads, but at the same time, they seem to be in the direction of adapting modern procedures efforts made.

Keywords: allocation of overheads, USALI, cost drivers, Hungarian Hotel Industry.

Introduction. The business processes of the participants in the hotel industry form a complex system over which the control, management, and coordination mechanism are overseen by the senior manager and the heads of the various departments. Consequently, the operation of hotels is characterized by a heterogeneous scope of activities, a diversified organizational structure (departments, segments), exposure to seasonality, and a high fixed cost ratio within the cost structure. In the case of capital-intensive enterprises similar to the hotel industry, fixed costs significantly affect the

success of diversified activities and business models with a decentralized organizational structure. The representatives of the international literature [3, 4] agree that cost information reduces the need for information in management decisions the most. Blocher et al. [3] study emphasize the importance of determining production and service costs, which provides the company with essential information for areas affecting its future operations, such as cost calculation, inventory value determination, planning, cost analysis, and performance evaluation, supporting operational and strategic decisions. The knowledge about the cost structure of the enterprise, the identification of the factors affecting the evolution of costs, and the most accurate determination of the unit cost of the cost bearers - i.e. products, services, processes, various suppliers, and stakeholders - fundamentally influences the quality of managerial decisions, i.e. the long-term competitiveness and effectiveness of the enterprise. In line with the international literature, Hungarian accounting experts [1, 7, 8, 12] also highlight the importance of cost allocation methods when determining the calculation of unit cost. Several experts believe [3, 4] that an inadequate cost accounting procedure can lead to incorrect inventory value, product line definition, resource allocation, distortion of the strategic approach, imprecise determination of success factors, and a reduction in competitive advantage.

The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI) has been available for participants in the hotel industry for nearly a hundred years, which, in terms of content, is suitable for meeting the requirements of financial accounting (preparation and compilation of reports) and management accounting (facilitating management decisions). To date, the document has gone through several editions. Still, at the same time, it does not take a position on the methodology for dividing general costs, which play a dominant role in the sector's cost structure.

In addition to the description of cost allocation and cost allocation models, the study does not avoid the overview of mainstream economics, and the methodology applied in the hotel industry (USALI) to determine the cost calculation and then goes on to describe the results of the primary research conducted among the participants of the Hungarian hotel industry.

The purpose of cost allocation and cost allocation models. Examined from a historical point of view, the cost allocation practice of enterprises was fundamentally shaped by the changes in the economic and operational environment and conditions of the enterprises, as well as by the information constraint of responses to the changes.

The issue of cost allocation came to light in the middle of the 19th century, when the validity of economic calculations provided by the narrow product range dominating the production structure of industrial companies was questioned. The increase in the complexity of the production structure and the separation of management and ownership rights required the acquisition of a new management approach. The owners of large companies - as information users - demanded detailed information about the production costs of the products. The managers of the controlling production and supporting decisions had to deal with the role of indirect costs (overheads), which represent an increasingly large share of the cost structure [16, 1]. The international dimension of the development history of cost allocation serves as a reference point with some generally reasonable procedures and methodologies. The noted representatives of the international hotel industry [e.g. 16] do not differentiate between the sectoral and the cost allocation procedures developed mainly in

economics, which are divided into the following stages depending on time [16, p. 141]:

- a) the period between 1900 and 1940: the highlight of traditional total cost allocation (industrial revolution);
- b) the period between 1940 and 1980: the era of variable cost calculation and the definition of the narrowly interpreted break-even point of organizational units;
- c) the period between the 1980s and the end of the 1990s: the approach to cost allocation based on activity and process;
- d) the late 1990s - nowadays: cost allocation is based on market standards, consumer needs, and expectations.

The literature uniformly calls the methodological framework developed in the first two stages traditional. In contrast, the latter is called modern, strategic costing procedures (Figure 1).

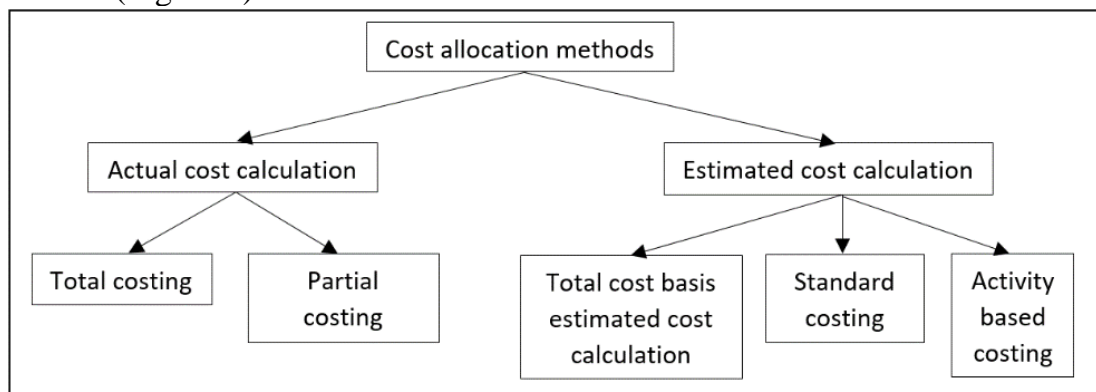


Figure 1. Cost allocation methods

Source: Beke [1, p. 22]

According to Laáb [10], the development of cost calculation procedures can be approached from two directions. On the one hand, progressing from actual cost calculations to estimated cost calculation, on the other hand, partial cost calculation procedures were developed in addition to total cost calculation methods. Musinszki [12] emphasizes the work of the Anglo-Saxon scientific management movement in the development of the allocation of general costs to calculation units, as well as the allocation of resource use to products of the continental trend; at the same time, in the case of the latter, he praises the development steps taken in the direction of determining the cost center.

The traditional total cost allocation system focused on cost efficiency. Until the industrial revolution, the primary purpose of accounting was to register receivables and liabilities. The birth of modern cost accounting can be linked to the spread of heterogeneous product structures, growing company sizes, and complex production processes due to the prosperity of the textile, railway, and metal processing industries. During the period of limited product selection and the homogeneous product structure, the task of cost calculation was to monitor the direct use of labor and materials. They did not deal with the allocation of overheads (indirect, fix costs) to products or the costs of capital commitment. The purpose of the total cost allocation system is to allocate the costs incurred in the context of the company's operation to products using cost drivers.

During *the partial cost calculation*, only variable costs are allocated to the calculation units. Three well-known methods are differential costing, direct costing, and standard costing. Of the three, the direct-costing method is the most widely used in practice, in which methodology only the costs directly adjusted to the level of capacity utilization are charged to the product. It provides information on how much of the product's sales revenue covers the fixed costs and the desired result. Different solutions to the direct-costing procedure can be the following:

- Single-level - directly incurred costs can be charged to the product.
- Multilevel - the fixed cost block is divided into different fixed costs, which are assigned to the cost driver, but only if the costs can be assigned directly without an initial percentage surcharge.

The movement that includes *modern procedures* (estimated cost calculation methods) began in the early 1980s. Satisfying market expectations shifted attention from standardized processes to customized mass products and services. The target of the new cost calculation procedures was the increasing level of overheads and the determination of the price and quality characteristics of individualized products. The interpretation of the cost bearers from the range of products and services to the view of processes, consumer circles, sales/supply channels, and market segments was reassessed [6, 18]. The specific coverage approach of products and services is replaced by the need to know the total cost.

The literature indicates the purpose of cost allocation as follows [1, p. 91; 3, p. 226-227]:

- Determining the actual costs of organizational units, departments, and products - to determine the cost-effectiveness of separate departments within the organization and the profitability of different products and stock evaluation.
- Encouraging decision-making - lower-level managers should act independently, following the goals of senior management.
- The fair justification of costs and rewards – i.e. the fair assessment of rewards earned by managers for their efforts and skill, as well as the effectiveness of their decision-making.
- Motivation - on the one hand, cost allocation can make managers responsible for controlling costs; on the other hand, it can also become a source of conflicts due to the conflicting interests of individual-organizational units.

In Blocher et al. [3, p. 83-84], in the case of service sectors, the importance and role of cost allocation are justified by the existence of organizational units in the organizational structure, similar to production companies.

The USALI's framework for overheads allocation. After the First World War, there was an increase in the demand from the sectors with specific characteristics to compile a coordinated form of financial statements. The Association of the Printing Industry assumed the role of the initiative in England in 1913. The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI), published by the Hotel Association, was among the first in the USA. The document published in 1926 was based on the accounting system accepted in the United States (US GAAP - General Accepted Accounting Principles) and served as a suitable framework for determining and publishing the business results of those involved in the hotel industry. In addition, USALI assists in compiling financial statements and reports to be prepared for external and internal stakeholders [9].

In connection with establishing the result, USALI treats the various activities within the business unit (hotel) as separate responsibility centers. In its understanding, the hotel as an investment center is structured as a profit center of the different activities (segments), where the different departments' units perform the cost and revenue centers. Therefore, the basic principle used during the concept is the so-called "responsibility accounting," which examines the impact of the human factor on operations. Furthermore, the concept emphasizes that the manager can only influence and control the activities within the company that it has real insight into. The USALI defines 32 separate units (segment, department) within the hotel. Due to the nature of the department, the managers of the different departments have different views on the development of the department's revenues and expenses. Therefore, USALI distinguishes between profit centers and cost centers. Profit center managers are responsible for revenues and costs, while cost center managers are responsible for cost trends. The concept is based on the methodology of multi-step partial cost calculation within the framework of traditional cost management when determining the efficiency of different departments. First, the distributable part of the indirect costs is allocated against the margin amounts of the different segments, applying the cause-and-effect principle. At the same time, the result of the period is determined by deducting the undistributed costs of the responsibility centers (Figure 2).

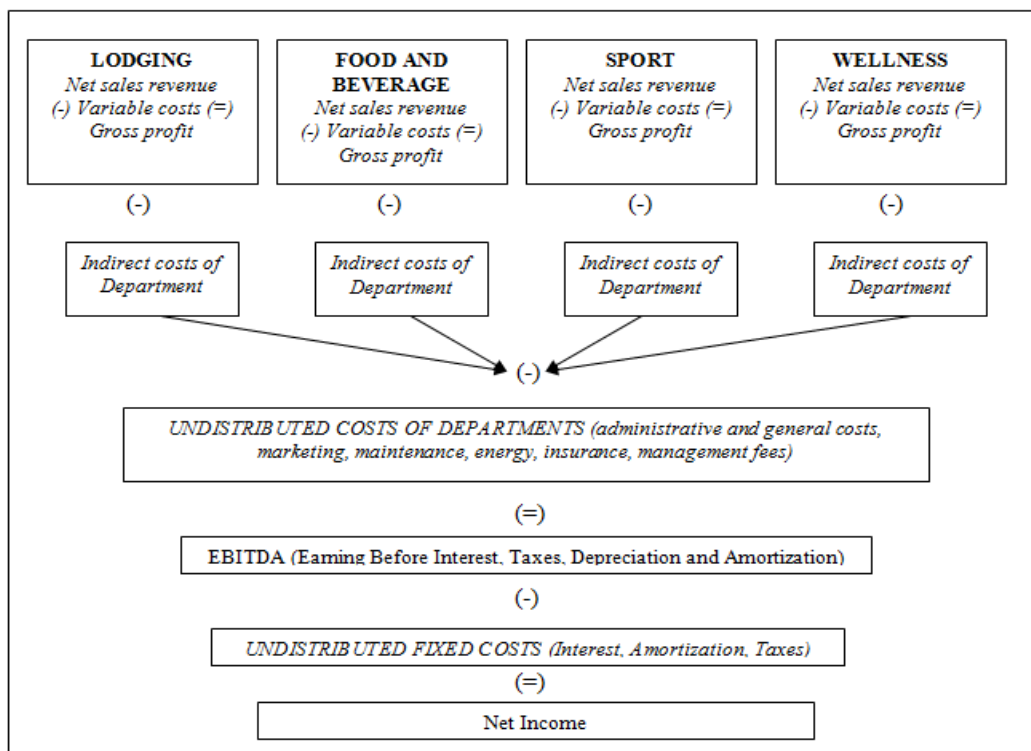


Figure 2. Overheads allocation based on USALI

Source: Peršić–Janković [16, p. 230]

Based on the USALI guidelines, the allocation of overheads has the following options [16, p. 396]

1. *Direct method* - indirect costs are allocated exclusively to the profit centers, with the help of cost drivers such as the sales revenue, wages, or the square meter.

2. *Indirect or incremental method* - gradually allocates indirect cost to profit centers by giving the overheads of service departments to other departments (that is, profit center and other - cost center - departments).

3. *Reciprocal or algebraic method* - the most accurate and accepted practice. We can also talk about cost allocation between the service units during the procedure.

USALI does not take a position regarding the cost drivers to be used during the allocation of costs, leaving it to the officials within the hotel. Therefore, when choosing a relevant factor, it is necessary to explore the nature of the cost driver and its interrelationship between overheads.

A group of international accounting specialists [15, 3] points out in their studies that using only one factor (cost driver) in the distribution of overheads to cost bearers cannot lead to accurate results. Their findings are traced back to the analysis of the evolution of the types and groups of costs that can be found in the framework of overheads, as well as the cause-and-effect relationship between factors. According to their opinion - especially in the case of enterprises characterized by the structure of the hotel as a center of responsibility - there is a cause-and-effect relationship between the types of overheads and the cost factors (e.g., product, department). Therefore there is not only one factor (cost driver), which in itself would express the development of the level of overheads and the intensity of the relationship between the cost bearers.

The cost allocation factors, the cost drivers. The international literature places the appearance of the traditional cost accounting methodology - which forms the basis of USALI - at the beginning of the 20th century, which was developed to produce the information required by the industrial revolution. The characteristic of the period was that the focus was on determining and monitoring the direct labor costs of some standardized products for the production structure of the companies. The allocation of overheads of production into products was carried out in proportion to the direct labor costs. Today, the internal structure of the total cost has undergone a significant change, in which the dominance of direct labor costs has been replaced by the dominance of overheads. The unanimous opinion of accounting experts [1, 3] is that, due to the gradual reduction of direct labor costs in the cost structure, their use as a cost driver is now unsuitable, as it can lead to incorrect cost determination.

We can see a diverse picture about of use of cost drivers in the allocation of overheads, however, the problem that arises in all of them is the justification of their application. As a general practice, wages are used as the cost driver under labor-intensive production conditions, while working hours under capital-intensive production conditions. Due to the complexity of the processes and related systems of businesses operating in today's business environment, the company is usually forced to use sophisticated cost drivers when allocating indirect costs to cost bearers. Such a cost drivers is included in the following table [7, 17] (tabl 1.).

Enz – Potter [5] investigated the impact of the customer mix and the variety of products (rooms, food, retail, etc.) offered at the hotel on undistributed operating expenses and profitability. Their empirical research findings are based on 40 entities belonging to hotel chains in the North-America. Results of the statistical analysis show that increasing costs associated with an expansion of product/service variety are compensated for with incremental revenue. The same cannot be said for an expansion of a property's customer mix. According to their finding most of a product/service variety's undistributed operating expenses are related to two key cost drivers: available



and occupied rooms in a hotel. Patiar [13] analyzed cost allocation practices among Australian hotels. His empirical research examined the role of the Food&Beverages (F&B) activities (departments, segments) during the implementation of activity-based cost allocation methodology. From the practice of the 19 item sample, he concluded that overheads are not allocated to determine the costs of F&B department.

Table 1.

Possible Cost Drivers according to Activities in the different Functional Areas

Functional Areas	Activities	Cost Drivers
Materials Management	Issue of purchase orders	Number of purchase orders
	Inspection of materials	
Stores Management	Storing of materials	Value of materials stored
	Servicing of requisitions	Number of requisitions
	Inspection and Verification	Number of times inspected
	Stock Taking	Value of stock
Quality Control	Testing of Samples	Number of batches produced
Marketing	Demand Creation	Increase in sales
	Advertising	Increase in sales
	Despatches	Number of orders
Personal Management	Recruitment of employees	Number of employees recruited
	Maintenance of leave records and attendance	Number of employees
Research and Development	Research	Number of research Projects
Machining	Setup Cost	Number of production runs
	Power cost	Machin hours

Source: Singh [17]

In the theory and practice of accounting, the following three approaches to the distribution of overheads have mostly become established:

- simple allocation calculation (application of uniform cost driver),
- allocation calculation with equivalent numbers (application of different cost drivers for the company's departments and products),
- additional cost driver allocation (application of different cost drivers along the activity).

The first two methods belong to traditional cost accounting, while the third, activity-based costing, provides much more accurate cost calculations in line with today's cost accounting expectations [11].

Accounting experts [1, 2] agree that cost allocation can be carried out based on cause-and-effect criteria or based on arbitrary allocation. According to Beke [1, p. 93] "*we speak of a cause-and-effect allocation if there is a cause-and-effect relationship between the cost and the cost driver.*" If there is no significant relationship between the cost to be allocated and the applicable cost driver, then we are talking about arbitrary division.

The cost drivers to be used during the arbitrary allocation are the following [1, p. 93]: working hours, wage costs; production unit proportional; material cost proportional or production cost proportional.

When applying the arbitrary allocation, the performance of the managers and employees of the department burdened with the cost does not affect the amount of the cost to be charged to the department, so the total costs of the product or department do

not provide accurate information about the cost of the product and the operation of the department. In contrast to easy-to-apply, arbitrary systems, cause-and-effect cost allocation systems, such as activity-based costing, give a much more accurate and sophisticated picture. Cause-and-effect cost allocation systems with low error costs and high accuracy generally use more cost drivers.

Limitations of the USALI's methodology. The traditional cost allocation methods underlying USALI are based on production volume. The basis of the procedure is that at the level of the products, the direct material and labor costs can be identified, while the overheads are divided among the cost bearers along a suitably chosen cost drivers. However, a fundamental problem with overheads is that, while the cost pool where the costs are incurred is known, it is difficult to justify the cost driver, i.e., the distribution level to the cost bearers. Moreover, due to the arbitrarily chosen cost driver, the exact distribution of overheads does not take place, so in connection with the "burdening" of individual cost bearers with overheads, we can speak of underflow or overflow compared to the actual, real situation, which process results in a distortion of the cost of products or services.

Blocher et al. [3] emphasize that the traditional cost accounting procedure used by companies with broad product structures, highly heterogeneous business processes, and customer base provides distorted cost information for several reasons:

- its primary purpose is to provide information on the total value of the stocks;
- when allocating overheads to cost bearers, use a cost factor suitable for the company or organizational unit (department, segment) as a whole, such as direct labor hours;
- tacitly marginalizes the possibility of long-term analysis (fixed costs cease to exist in the long term);
- the group of managers aware of the distorting effects of traditional cost accounting, to "correct" the process, tend to use incorrect modifications in cost information, regardless of their actual effects.

While the goal of the total cost accounting procedure is to cover general costs, variable cost accounting, which supports the decision-making process, does not always lead to the coverage of all costs. Due to this shortcoming, there was an incessant demand for developing a new, more perfect method, which serves as an effective aid to managerial decisions and provides suitable support for determining the unit cost.

Several sectoral experts in the hotel industry [16, 14] see the root of the solution to the traditional cost allocation problem in implementing modern, so-called activity-based cost accounting (ABC) method. From their point of view, the source of the advantage primarily comes from the fact that three-quarters of the hotels' cost structure is indirect, and the so-called it consists of uncontrollable costs, which is precisely the basis for the creation of the activity-based cost accounting procedure. This view is also confirmed by Cooper-Kaplan [4], according to which the advantages of the methodology can be exploited by companies that face high and rising costs, have a broad product and service line, customer base, process structure, or combinations of these.

Methodology. The empirical part of the study builds on the sample statistics of research exploring the use of cost allocation procedures among participants in the Hungarian hotel industry. The basic population of the primary research was represented by hotels with a legal relationship with members of the Hungarian Hotel

and Restaurant Association (HHRA). Data collection was carried out using a questionnaire. The data collection ended in December 2016 with the participation of 74 respondents. At the time of the closing of the questionnaire survey, the number of hotel units with HHRA membership was 398. The willingness to answer was, therefore, 18.59% among the members. Consequently, the proportion of the sample population is 7.75% compared to 955 [19] operating hotels.

To refresh the conclusions from the survey, a repeated questionnaire was carried out in May 2022 within the focus group formed by the management of AHHR (president, general secretary) and the six prominent regional leaders. A total of 6 people participated in the repeated survey through written or oral responses.

During the primary research, we use a 5-point Likert scale (extreme values of the value scale: 1-completely disagree, while 5-completely agree) to reveal the cost allocation method followed by the hotel units, which is evaluated based on the arithmetic mean and standard deviation of the answers.

Characterization and evolution of the cost structure of the statistic sample. Before proceeding to the presentation of the primary research results, it is advisable to examine the cost structure of the sample population and its evolution. The development of the cost structure was obtained from the accounting data that can be extracted from the financial statements of the hotels participating in the survey.

From figure 2, shows the dominance of material expenditures, including proportional costs prevails, while the rate of amortization, which can be interpreted as a fixed cost gene, is negligible (fluctuates between 5.47-11.45%). On the other hand, the share of personal expenses, treated as a critical factor from the sector's point of view, fluctuates between 29.67-32.44% and increases somewhat with the onset of the epidemic situation (by 4.95 percentage points, to 37.98%).

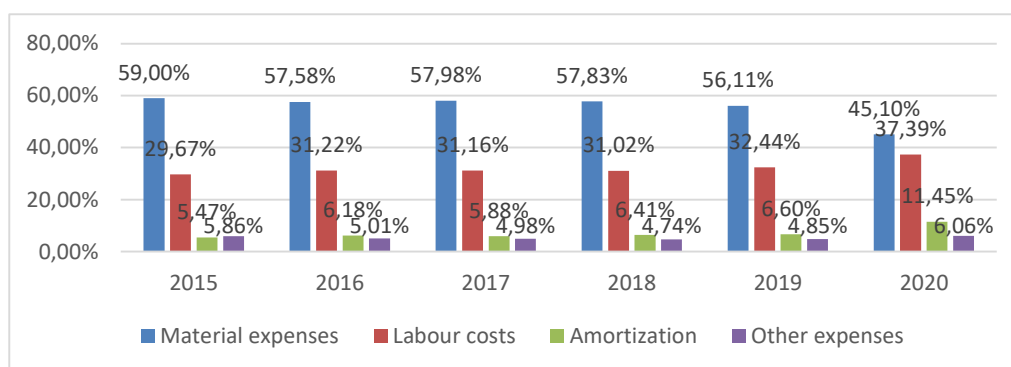


Figure 3. Proportion of expenses in the sample (between 2015-2020, %)

Source: own editing

Belak [2, p. 17] emphasizes that the interpretation of direct labor costs as proportional costs in labor-intensive sectors is questionable. The expertise and experience of human resources employed in the hotel industry is the most valuable element of the company's intangible assets, i.e., it is a key factor in generating and achieving sales revenue. In this approach, the fixed cost part accounts for 35-50% of the cost structure of the sample statistics in the examined time frame, which places the issue of cost allocation methodology at the center of our analysis.

Results. The critical comments against the USALI recommendation are formulated against the unit cost calculation methodology used for short-term efficiency based on the partial cost calculation procedure. The survey results give an idea of the formulation of a similar value judgment if we ask about the decision-supporting role of the cost accounting practice that forms the basis of unit costing. The opinions about the applied procedure praised its role in supporting managerial decisions with short-term consequences. According to survey results 87.9% of the respondents (58 answers out of 66 respondents) believe that the applied cost accounting practices achieve strategic goals.

Today's business environment places demands on the management of hotels - the emphasis on quality, the broadening of the range of services, the reduction of the life cycle of products/services, the spread of flexible service systems, the rapid development of technology, the various processes - logistics, procurement, data processing, etc. - gaining ground - among which staying in the competition can be achieved by applying procedures that ensure the calculation of the total cost. The existence of overheads and their inappropriate allocation are the primary sources of inaccurate determination of unit cost calculation. Within the cost structure of Hungarian hotels, for a quarter of the respondents (response rate 52.70%), the share of general costs exceeds half of the total costs (Table 2).

Table 2.

The proportion of overheads ratio within the cost structure

Proportion	Frequency (N)	Proportion (%)	Cumulate value (%)
Less than 25%	6	15,38	15,38
Between 25,1-50%	23	58,97	74,35
Between 50,1-75%	9	23,08	97,43
Above 75,1%	1	2,57	100
Total	39	100	100

Source: own editing

Let's examine depending on the ratings of the hotel. We can state that the expansion of the service portfolio results in a change in the same direction in the proportion of general costs within the cost structure (Table 3).

Table 3.

The average level of overheads based on the hotel ratings

Hotel rating	Not rated	2 stars	3 stars	4 stars	5 stars	Average
Average of the overheads (%)	20	10	39,82	49,05	50	45,06
Frequency (N)	1	1	17	19	1	39

Source: own editing

Regarding the applied practice of cost allocation, it is typically based on the methodology of traditional cost accounting (54 respondents - 72.97% - allocate general costs to the same extent or with the help of a different projection base) (Table 4, with several answer options).



Table 4.

Practice of overheads allocation (multiple answer options)

Practice	Frequency (N)	Proportion (%)
The different departments of the hotel equally allocate the overheads	12	19,67
Departments of the hotel use different factors (cost drivers) to allocate overheads	42	68,85
It is implemented along the lines of activities and processes (e.g. based on the ABC method)	5	8,2
Not allocated	2	3,28
Total	61	100

Source: own editing

The most frequently used cost driver (66 answers, with multiple answer options) was the sales of revenue, the ratio of all costs, the number of guests, the number of materials used, and the floor space and working hours (Table 5). Under the other options, we received two answers; in both cases, the number of doses was mentioned. Among the answers did not mention projection bases such as labor cost ratio, inventory value-based allocation, or activity time requirement.

Table 5.

Cost drivers used during the allocation of overheads (multiple answer options)

Cost drivers	Revenue	Total cost proportion	Number of customer	Used materials	Square	Working hours	Other	Total
Frequency (N)	32	16	7	6	2	1	2	66
Proportion (%)	48,48	24,24	10,61	9,1	3,03	1,51	3,03	100

Source: own editing

Among the cost driver bases that form the basis of modern methodology, the following methods were identified in terms of processes and activities (5 respondents, with multiple answer options):

- management-related processes: 4 answers (80%)
- accommodation (check-in and check-out) activities: 3 answers (60%)
- cleaning services: 2 answers (40%)
- laundry services: 2 answers (40%)
- purchasing activities: 2 answers (40%)
- additional services (e.g. swimming pool, wellness): 2 answers (40%)
- marketing activities: 1 answer (20%)

In the case of the examined hotel units, the average numerical value of the simultaneously applied processes as cost factors is low in international terms; as a result of the empirical research, this value is 3.6 for hotels, while its standard deviation is 6.26. From this point of view, the primary research results are similar in many respects to international surveys [e.g. 14]. In addition to the processes, we cannot talk about the practice of other cost drivers (e.g., consumer circle, market segment, supply chain, etc.) considered modern in the literature by international results [6] in Hungary.

Table 6.

The practice and limitations of determination of unit cost (multiple answer options)

Determining the unit cost of the product or service	Yes	Frequency (N)	No	Frequency (N)	Total	Frequency (N)
The unit cost is determined precisely	24	44,44	30	55,56	54	72,97
<i>The difficulties encountered during the unit cost calculation can be attributed to:</i>						
- Inaccurate allocation of overheads (application of inappropriate methodology)	44	77,19	13	22,81	57	77,03
- Different nature (versions) of products and services	45	80,36	11	19,64	56	75,68
- Complexity of products and services	50	86,21	8	13,79	58	78,38

Source: own editing

From the opinions expressed about the unit costing practice, 44.44% of the respondents (24 answers) evaluated it as adequate. For two-thirds of the sample population (72 responses, 66.2%) the accounting policy does include unit cost calculation, but slightly more than half of the respondents (56.8%, 42 responses), - a total of 57 responses with 77.0% participation - consider it appropriate for basing future business decisions (Table 6). The shortcomings noted concerning the regulations, which limit decision-making to satisfy consumer needs, can be traced back to the complexity (86.21%) and breadth (80.36%) of the supply structure. In comparison, a significant proportion (77.19%) is the incorrect allocation of costs which is compatible with the results of international survey [e.g. 14, 11].

In May 2022, six of the AHHR management and members of the focus group made up of regional leaders (8 people) participated in the repeated survey. The respondents confirmed the importance of the role of cost information in a sector characterized by an increasingly lively competitive environment and a changing economic situation (e.g., COVID-19, the war in Ukraine), which pushes the sector's actors in the direction of learning and applying more modern unit costing methods. Two emphasized the importance of USALI in supporting management decisions, while two also emphasized the priority of "survival mode" over cost information in the management's view under the conditions caused by the COVID-19 pandemic in recent years.

Conclusion. The study summarizes primary research results on the cost allocation and unit costing practices of enterprises in the Hungarian hotel industry. The empirical research was based on hotels that are members of the HHRA. The communication of the results of the practical examination is carried out by the development of the historical approach to the sectoral characteristics and theoretical foundations, so the conclusions obtained from the responses of the 74-item statistical sample serve as a suitable framework for exploring the cost allocation practice of the Hungarian hotel industry, as well as for assessing the degree of integration into international practice.

The primary research results draw attention to the dominance of the traditional cost accounting method used in cost allocation in the Hungarian hotel industry. The ratio of sales revenue to total cost appears among the factors used as a cost driver for

the distribution of overheads, while activity-based cost accounting method, considered a modern methodology, is present in only 8.2% of the respondents.

In contrast to the traditional approach, where the application of a uniform cost driver on the inventory value of enterprises can be traced back to the homogenous product structure and the practical rise of the unchanged business environment, the participants of the Hungarian hotel industry are faced with modern cost allocation solutions that are better adapted to the heterogeneous supply portfolio of the sector and the hectically changing intense competitive environment with its sprouts. Furthermore, the application of modern methodology conveys reliable information about the profitability of products and services, which is a necessary prerequisite for developing an optimal product structure and pricing policy, which serves as a starting point for the efficient use of resources. This conclusion can be confirmed due to repeated inquiries in the focus group.

References

1. Beke, J. (2012). *Költségszámvitel*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs
2. Belak, V. (2011). Upravljanje troškovima u krizu. *Računovodstvo, revizija i financije*, August, pp. 15-24.
3. Blocher, E. J. - Stout, D. E. - Juras, P. E. - Smith, S. (2019): *Cost Management: A Strategic Emphasis*; Eighth Edition; Mc Grow Hill Education
4. Cooper, R. - Kaplan, R.S. (1988): How Cost Accounting Distorts Product Costs, *Management Accounting*, April, 96, 10, pp.20-27.
5. Enz, C. A. - Potter, G. (1998): The impacts of variety on the costs and profits of a hotel chain's properties. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 22(2), 142-157. <https://doi.org/10.1177/109634809802200203>
6. Faria, A. R. - Ferreira, L. F. - Trigueiros, D. (2018): Analyzing customer profitability in hotels using activity based costing. *Tourism & Management Studies*, 14(3), 65-74; <https://doi.org/10.18089/tms.2018.14306>
7. Illés, M. - Szücsné Markovics, K. (2007): *Vállalati költséggazdálkodás; költség- és fedezetszámítás*; Oktatási tananyag; Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástani Intézet
8. Kardos, B. - Veress, A. - Sztanó, I. (2012): *A vezetői számvitel alapjai*; Saldo -Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Rt., Budapest
9. Kwansa, F. - Raymond, S. (1999): Uniform System of Accounts for the Lodging Industry, *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, 40(6), 88-94; <https://doi.org/10.1177/001088049904000620>
10. Laáb, Á. (2009): *Vezetői számvitel - Elmélet és módszertan -*, Oktatási segédlet, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem
11. Mashayekhi, B - Ara, M. (2017): Activity-Based Costing in the Hospitality Industry: A Case Study in a Hotel; *World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Social and Business Sciences*; 11(9), pp.2254-2258.
12. Musinszki, Z. (2018): *Költségkontrolling*, Oktatási segédlet; Miskolc
13. Patiar, A. (2016): Costs allocation practices: Evidence of hotels in Australia; *Journal of Hospitality and Tourism Management*; Volume 26, March 2016, Pages 1-8; <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2015.09.002>
14. Pavlatos, O. - Paggios, I. (2009): Activity-Based Costing in the Hospitality Industry: Evidence From Greece; *Journal of Hospitality & Tourism Research*; <https://doi.org/10.1177/1096348009344221>
15. Penavin, S. - Pekanov, D. (2007): ABC metoda u funkciji povećanja stupnja konkurentnosti poduzeća, *Ekonomski vjesnik*, Vol. 1-2, pp.67-76.
16. Perišić, M. - Janković, S. (2006): *Menedžersko računovodstvo hotela*, Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika
17. Singh, R. (2010): *Cost drivers and Cost behaviour*, link: <https://www.slideshare.net/ranasingh0820/cost-driver> (downloaded: 20.07.2022)

- 18.Stojmenovic, G. - Mrvic, T. (2017): Activity Based Costing and Its Its Applicability in the Hotel Industry, *Knowledge – International Journal*, Vol. 20.2, pp.633-639.
19.www.ksh.hu (KSH STADAT, 4.5.14.)

References

1. Beke, J. (2012). *Cost accounting*. Faculty of Economics, University of Pécs, Pécs
2. Belak, V. (2011). Cost management in a crisis. *Accounting, auditing and finance*, August, pp. 15-24.
3. Blocher, E. J. - Stout, D. E. - Juras, P. E. - Smith, S. (2019): *Cost Management: A Strategic Emphasis*; Eighth Edition; Mc Grow Hill Education
4. Cooper, R. - Kaplan, R.S. (1988): How Cost Accounting Distorts Product Costs, *Management Accounting*, April, 96, 10, pp.20-27.
5. Enz, C. A. - Potter, G. (1998): The impacts of variety on the costs and profits of a hotel chain's properties. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 22(2), 142-157. <https://doi.org/10.1177/109634809802200203>
6. Faria, A. R. - Ferreira, L. F. - Trigueiros, D. (2018): Analyzing customer profitability in hotels using activity based costing. *Tourism & Management Studies*, 14(3), 65-74; <https://doi.org/10.18089/tms.2018.14306>
7. Illés, M. - Szűcsné Markovics, K. (2007): *Corporate cost management; cost and margin calculation*; Educational material; University of Miskolc, Faculty of Economics, Institute of Economics
8. Kardos, B. - Veress, A. - Sztanó, I. (2012): *Basics of management accounting*; Saldo - Financial Consulting and Informatics Plc., Budapest
9. Kwansa, F. - Raymond, S. (1999): Uniform System of Accounts for the Lodging Industry, *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, 40(6), 88-94; <https://doi.org/10.1177/001088049904000620>
- 10.Laáb, Á. (2009): *Management accounting - Theory and methodology -*, Educational material, Budapest University of Technology and Economics
- 11.Mashayekhi, B - Ara, M. (2017): Activity-Based Costing in the Hospitality Industry: A Case Study in a Hotel; *World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Social and Business Sciences*; 11(9), pp.2254-2258.
- 12.Musinszki, Z. (2018): *Costcontrolling*, Educational material; Miskolc
- 13.Patiar, A. (2016): Costs allocation practices: Evidence of hotels in Australia; *Journal of Hospitality and Tourism Management*; Volume 26, March 2016, Pages 1-8; <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2015.09.002>
- 14.Pavlatos, O. - Paggios, I. (2009): Activity-Based Costing in the Hospitality Industry: Evidence From Greece; *Journal of Hospitality&Taurism Research*; <https://doi.org/10.1177/1096348009344221>
- 15.Penavin, S. - Pekanov, D. (2007): The ABC method in the function of increasing the degree of competitiveness of the company, *Ekonomski vjesnik*, Vol. 1-2, pp.67-76.
- 16.Perišić, M. - Janković, S. (2006): *Managerial accounting of hotels*, Zagreb: Croatian Association of Accountants and Financial Workers
- 17.Singh, R. (2010): *Cost drivers and Cost behaviour*, link: <https://www.slideshare.net/ranasingh0820/cost-driver> (downloaded: 20.07.2022)
- 18.Stojmenovic, G. - Mrvic, T. (2017): Activity Based Costing and Its Its Applicability in the Hotel Industry, *Knowledge – International Journal*, Vol. 20.2, pp.633-639.
19.www.ksh.hu (KSH STADAT, 4.5.14.)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-1-312-329>
УДК 336.221.2

Вікторія ХУДАВЕРДІЄВА

к.е.н., доцент, Державний біотехнологічний університет,
м. Харків, Україна

ORCID ID: 0000-0002-0100-5079

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ COVID-19

Анотація. В статті розглянуто особливості оподаткування суб'єктів туристичної діяльності в Україні, визначено перелік нормативно-правових актів, що регулюють систему оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму. Порядок сплати податків в Україні компаніями, що надають послуги у сфері туроператорської і турагентської діяльності, визначений в Податковому кодексі (ст.207). Особливості оподаткування даного сегменту ринку, стосуються переважно адміністрування ПДВ, зокрема впливу цього податку на діяльність суб'єктів підприємництва в туризмі при обчисленні бази оподаткування через механізм формування і погашення податкового кредиту. Проаналізовано загальну та спрощену систему оподаткування. Наведені переваги спрощеної системи оподаткування для суб'єктів туристичного бізнесу. Встановлено, що прояв регулюючої функції податків залежить від прийняття рішень щодо визначення: об'єкта оподаткування, ставок податків, термінів сплати податків, джерел сплати податків, надання пільг. Систематизовано зміни в законодавчих актах країни, внесені урядом в оподаткування туроператорської і турагентської діяльності в Україні в результаті виникнення пандемії, внаслідок поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV. В статті проведений аналіз актуальних напрямів підтримки сфери туризму в сучасних умовах в контексті світового і вітчизняного досвіду. Визначено головну відмінну особливість оподаткування туристичного продукту і можливі варіанти нарахування податкових зобов'язань за постачання кожного окремого туристичного продукту для туроператора. Розглянуто особливості визначення податкового кредиту для суб'єктів туристичного бізнесу. Проведено оцінку можливих траєкторій відновлення сфери туризму з урахуванням заходів, що вживаються, і сформованих тенденцій. У роботі досліджена специфіка вибору напрямів підтримки сфери туризму в сучасних умовах. Практична значущість роботи полягає в систематизації законодавчих змін деяких аспектів оподаткування підприємств галузі туризму, визначено необхідність стратегічного плану розвитку і реконструкції туристичної галузі на 5–10–15 років, Також вказано на необхідність вдосконалення первинних, фундаментальних законів, які регулюють правила функціонування галузі туризму в Україні.

Ключові слова: туристична діяльність, державна політика, система оподаткування, податок на додану вартість, конкурентоспроможність галузі.

JEL Classification: H25, L83.

Absztrakt. A cikk megvizsgálja az ukrajnai turisztikai tevékenység alanyainak adóztatásának sajátosságait, felsorolja azokat a normatív jogi aktusokat, amelyek szabályozzák a turizmus területén a vállalkozói tevékenység alanyainak adózási rendszerét. Az Ukrajnában az utazásszervezők és utazási irodák területén szolgáltatásokat nyújtó társaságok adófizetési kötelezettségét az Adótörvénykönyv határozza meg (207. cikk). E piaci szegmens adóztatásának sajátosságai főként az ÁFA adminisztrációjával kapcsolatosak, különös tekintettel az adónak a turizmusban működő gazdasági társaságok tevékenységére gyakorolt hatására az adóalap kiszámításakor az adójóváírás kialakításának és visszafizetésének mechanizmusán keresztül. Elemezzük az általános és egyszerűsített adózási rendszert. Megadjuk az egyszerűsített adózási rendszer előnyeit a turisztikai vállalkozások számára. Megállapítást nyert, hogy az adók szabályozó funkciójának megnyilvánulása az adózás

tárgya, az adókulcsok, az adófizetési feltételek, az adófizetési források, a kedvezmények meghatározásával kapcsolatos döntések meghozatalától függ. Rendszerezésre kerültek a SARS okozta akut légúti megbetegedés COVID-19 terjedése következtében a kormány által bevezetett, az utazásszervezői és utazási irodai tevékenység ukrajnai adóztatásában bevezetett törvénymódosítások. A cikk a turizmus jelenlegi támogatási területeit elemzi a jelenlegi körülmények között a globális és hazai tapasztalatok tükrében. Meg lettek határozva az idegenforgalmi termék adóztatásának fő megkülönböztető jegyei és az egyes turisztikai termékek utazásszervező részére történő értékesítés utáni adókötelezettség felszámításának lehetőségei is. Figyelembe lettek véve a turisztikai gazdálkodású szervezetek adókedvezményének sajátosságait. Megtörtént a turisztikai szektor helyreállításának lehetséges eszközeinek felmérése a megvalósult intézkedések és a kialakult tendenciák figyelembevételével. A kutatás a turisztikai ágazat támogatási területeinek kiválasztásának sajátosságait vizsgálja. A munka gyakorlati jelentősége a turisztikai vállalkozások adóztatásának egyes vonatkozásaiban bekövetkezett jogszabályi változások kiértékelése, meghatározásra került az idegenforgalmi ágazat fejlesztésének és újjászervezésének 5-10-15 évre szóló stratégiai tervének szükségessége. Ugyancsak fontos az ukrajnai turisztikai ágazat működési szabályait lefektető törvények módosítása.

Kulcsszavak: turisztikai tevékenység, állampolitika, adórendszer, általános forgalmi adó, ipar versenyképessége.

Abstract. The article examines the peculiarities of taxation of subjects of tourism activity in Ukraine, defines a list of normative legal acts regulating the system of taxation of subjects of entrepreneurial activity in the field of tourism. The procedure for paying taxes in Ukraine by companies providing services in the field of tour operators and travel agencies is defined in the Tax Code (Article 207). The peculiarities of the taxation of this market segment relate mainly to the administration of VAT, in particular the impact of this tax on the activities of business entities in tourism when calculating the tax base through the mechanism of formation and repayment of the tax credit. The general and simplified taxation system is analyzed. The advantages of a simplified taxation system for tourism business entities are given. It was established that the manifestation of the regulatory function of taxes depends on the decision-making of the definition of: the object of taxation, tax rates, terms of tax payment, sources of tax payment, granting of benefits. Systematized changes in the country's legislative acts introduced by the government in the taxation of tour operator and travel agency activities in Ukraine as a result of the pandemic due to the spread of the acute respiratory disease COVID-19 caused by the SARS-CoV coronavirus. The article provides an analysis of current areas of support in the field of tourism in modern conditions in the context of global and domestic experience. The main distinguishing feature of the taxation of the tourist product and the possible options for charging tax liabilities for the supply of each individual tourist product for the tour operator are determined. The peculiarities of determining the tax credit for tourism business entities are considered. An assessment of the possible trajectories of the restoration of the tourism sector was carried out, taking into account the measures taken and the trends formed. The work examines the specifics of the choice of areas of support for the tourism sector in modern conditions. The practical significance of the work consists in the systematization of legislative changes in some aspects of taxation of enterprises in the tourism industry, the need for a strategic plan for the development and reconstruction of the tourism industry for 5–10–15 years has been determined. It is also pointed out the need to improve the primary, fundamental laws that regulate the rules of operation of the tourism industry in Ukraine.

Key words: tourism activity, state policy, taxation system, VAT, competitiveness of the industry.

Постановка проблеми. Туристична діяльність суттєво впливає на формування державного бюджету, а тому підтримка функціонування туристичної галузі у складних кризових умовах господарювання є важливим завданням, як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Вїзний туризм як вагомий чинник збільшення валютних надходжень та створення



додаткових робочих місць має стати одним із пріоритетних видів туризму в Україні. Зростання конкуренції на світовому ринку туристичних послуг дедалі більше призводить до переміщення України у «периферію» туристичних потоків. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), частка України в туристичних потоках Європи становить близько 4% та близько 0,9% - у загальноєвропейських надходженнях від туристичної діяльності [1]. Україна належить до групи країн із незначним впливом туристичної галузі на розвиток національної економіки. Внесок туристичної індустрії у нашої державі експертами оцінюється у 1,3 млн. дол. США або 1,4% ВВП, а в українській сфері туризму зайнято 1,2% від загальної кількості зайнятих осіб в країні. Для порівняння, у Польщі туристична сфера оцінена у майже 8 млн. дол. США або 1,7 % ВВП, занятість - 1,7% від загальної кількості зайнятих осіб в країні; у Туреччині - 35,9 млн. дол. США або 5% ВВП, зайнятість - 2,3% від зайнятого населення [1].

Для більшості країн світу 2020 рік запам'ятається як рік, виникнення пандемії, яка з'явилась внаслідок поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV. Ця подія привела до безпрецедентних проблем у світовій економіці. Оголила та загострила існуючі проблеми людства. Крім того, пандемія COVID-19 ще раз довела потужний потенціал цифрових технологій, як в позитивних перетвореннях на благо людства, так і в здатності їх посилювати існуючі протиріччя в суспільстві та загострювати економічну й іншу нерівність. Наразі ще занадто рано робити висновки щодо впливу пандемії на соціальний, економічний стан країн та ті геополітичні потрясіння і зміни, які можуть чекати людство попереду. Проте, вже зараз можна стверджувати, що пандемія внаслідок COVID-19 стала своєрідним водорозділом між минулим та сьогоденням. Для світу настав переломний момент в управлінні технологіями, а триваюча пандемія надає цим питанням ще більшої невідкладності [1] .

Для прийняття урядами та бізнесом правильних стратегій, а для аналітиків та окремих громадян можливість прогнозувати ситуацію, потрібні відповідні орієнтири і показники, які як мінімум вкажуть на основні світові тенденції та виклики. Ось чому настільки довгоочікуваними були напрацювання про глобальну конкурентоспроможність економік та цифрових технологій таких провідних міжнародних інституцій як: Всесвітній економічний форум [2], Інститут розвитку менеджменту [3], Всесвітній банк, ЄБРР, організації при ООН, які запропонували нові методики досліджень процесів конкурентоспроможності світової економіки в рамках пандемії COVID-19 та глобальної цифрової трансформації [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання доцільності застосування системи оподаткування в діяльності суб'єктів туристичного підприємництва (залежно від показників фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання), особливості оподаткування суб'єктів туристичної діяльності в Україні досліджені в роботах багатьох науковців. Зокрема серед вітчизняних науковців, які досліджували структуру податків та систему оподаткування суб'єктів туристичної діяльності слід відзначити А.В. Діденко, А.І. Крисоватого, О.О. Любіцеву, С.В. Онишко, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна та ін.[4-6].

В сучасних кризових умовах господарювання зміни в законодавчих актах країни, в результаті виникнення пандемії внаслідок поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV, спричинили зміни і в оподаткуванні турсоператорської і турагентської діяльності в Україні, які потребують подальшого дослідження і вдосконалення.

Формулювання цілей статті. Дослідити особливості оподаткування суб'єктів туристичної діяльності в Україні, встановити і визначити перелік нормативно-законодавчих актів регулюючих систему оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму. Дослідити вплив податку на додану вартість на діяльність суб'єктів підприємництва в туризмі при обчисленні бази оподаткування в процесі їх господарської діяльності через механізм формування і погашення податкового кредиту. Визначити актуальні напрями підтримки сфери туризму в сучасних умовах в контексті світового і вітчизняного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масштаби дії COVID-19 на туризм вимагають вживання рішучих заходів, що гарантують виживання підприємств і збереження робочих місць. На сьогодні існує багато прикладів заходів по підтримці підприємств і збереженню робочих місць [2]:

1) *Відстрочення сплати зборів, таких як податки, орендні або страхові платежі.* Єгипет відстрочив туристським і готельним підприємствам сплату всіх зборів і оголосив про звільнення від орендних платежів всіх базарів і закусочних, археологічних об'єктів, що знаходяться в місцях розташування, до тих пір, поки туристський сектор не відновить свою роботу в безпечному форматі. У Болгарії уряд допомагав підприємствам (зокрема готельному бізнесу, туристським агентствам і турсоператорам, ресторанам і закладам швидкого обслуговування), покриваючи страхові платежі. Італія також затвердила рішення про припинення сплати податків, внесків в систему соціального забезпечення і соціального страхування для сектора туризму і розповсюдила цей захід на підприємства сфери культури. На Маврикії для підприємств в секторі туризму податок на підготовку кадрів буде тимчасово скорочений з 1 відсотка до 0,5 відсотка.

2) *Пряма допомога підприємствам.* Сербія, Словенія і Словаччина оголосили про прямі виплати (або виплаті частки від заробітної) компаніям, які були вимушені закритися у зв'язку з пандемією. Ямайка оголосила про те, що партнери і міжнародні установи нададуть малим і середнім туристським підприємствам фінансування на боротьби з COVID-19 і подальшого відновлення. Воно включає кредитування, ініціативи направлені на формалізацію, ліцензування і забезпечення відповідності діяльності малих туристських підприємств вимогам відносно COVID-19, а також надання комплектів захисних засобів.

3) *Спеціальні умови кредитування.* Центральний банк Єгипту запропонував туристським установам низько відсоткові позики, в першу чергу для виплати заробітної працівникам, і виступив з фінансовою ініціативою по підтримці туризму. Крім зниження ставки, банки можуть надавати кредитні лінії з максимальним терміном погашення в два роки, а також з шестимісячним пільговим періодом, починаючи з дати надання.



Сучасна система туризму України включає наступні господарюючі суб'єкти [3]:

- фірми-виробники туристських послуг (лікарні, санаторії, здравниці, бази відпочинку, ділові консультації і ін.);
- фірми-туроператори, тобто фірми по розробці і реалізації туристського продукту переважно на оптовій основі;
- фірми-турагенти, виступаючі як продавці туристського продукту, сформованого туроператорами;
- спеціалізовані фірми, що надають послуги з розміщення (у пансіонатах, будинках відпочинку, мотелях, готелях, кемпінгах і ін.);
- спеціалізовані підприємства (ресторани, бари, кафе, їдальні і ін.);
- спеціалізовані транспортні підприємства (авіаційні, транспортні, залізничні підприємства, а так само підприємства морського і річкового транспорту і т.д.);
- підприємства торгівлі і торгові фірми, що спеціалізують на товарах для туристів;
- підприємства сфери дозвілля в туризмі (кіноконцертні зали, зали ігрових автоматів і ін.);
- рекламно-інформаційні туристські установи (рекламні агентства і бюро, інформаційно-туристські центри і т.д.);
- державні підприємства (національні, регіональні підприємства унітарного або акціонерного характеру, що займаються туризмом на комерційних началах).

У туризмі переплетені практично всі види обслуговування споживача. Структуровані за певними ознаками, вони в своїй сукупності утворюють туристську індустрію. Туристська індустрія в собі засоби розміщення, транспортні засоби, об'єкти громадського харчування, розважальні, пізнавальні, ділові, оздоровчі, спортивні і інші організації, що здійснюють екскурсійні послуги і послуги гідів-перекладачів. Як правило, організації туристської індустрії займаються туроператорською або турагентською діяльністю, а більшість з них – одночасно тим і іншим. Туроператор формує, просуває і реалізує туристський продукт. Турагент просуває і реалізує. Отже, в процесі туроператорської діяльності представляється пакет послуг, а турагент тільки реалізує чужі путівки на комісійній основі.

Видами туристської діяльності туроператорська і турагентська діяльність, а також інша діяльність по організації подорожей. Турфірма є посередником між споживачем туристських послуг (туристом) і третьою особою, що безпосередньо надає споживачу замовлені їм послуги (готелями, транспортними організаціями і т.д.). Зараз широко поширена точка зору, що турфірми продають путівки. Туристська путівка - основний документ, що видається при реалізації турпродукту споживачу. Путівка документом, підтверджуючим права туриста на надання йому послуг, а також обґрунтованість встановлених податкових пільг для турфірм [7].

Існують деякі особливості оподаткування туроператорської і турагентської діяльності в Україні. Порядок сплати податків в Україні компаніями, що надають послуги у сфері туроператорської і турагентської діяльності, визначений в Податковому кодексі (ст.207). І якщо говорити про особливості оподаткування даного сегменту ринку, то головним чином це відноситься до

адміністрування ПДВ. Компанії, задіяні у сфері туристичних послуг, можуть виступати як туроператори чи турагенти. Об'єктом обкладення у сфері туристичної діяльності є:

1) для туристичних операторів – туристичний продукт. Туроператори займаються або виготовленням власного туристичного продукту, або реалізацією від свого імені продукту, придбаного у сторонніх організацій. Також туроператор може надавати послуги в рамках комісійних (агентських) договорів, пов'язаних з постачанням туристичного продукту.

2) для туристичних агентів – винагорода, що отримується від туроператора (або іншої особи) за договорами комісії (агентським договором). Як правило, туристичні агенти задіюються як посередники при реалізації туристичних послуг, власником якого є туроператор.

Визначення поняття «туристичний продукт» приведено в Законі про туризм. Туристичний продукт є спеціально підготовленим комплексом послуг (а в цілях оподаткування туристичний продукт повинен розглядатися як єдина послуга) у сфері туризму, в якій повинно входити не менше двох наступних видів таких послуг: пов'язані з перевезенням клієнтів; з їх розміщенням; інші види послуг, відмінні від розміщення і перевезення (такі, як відпочинок і розваги, музеїв і інших визначних пам'яток, продаж сувенірів і т.п.).

Щодо особливостей сплати ПДВ при постачанні туристичного продукту, то головною відмінною особливістю оподаткування туристичного продукту є так званий маржинальний метод визначення бази оподаткування (ПКУ, ст.207). Суть цього методу полягає в тому, що обкладенню підлягає не повна вартість турпродукту, а лише сума винагороди, яку одержує туроператор (тобто різниця між його доходом і сумою витрат). Для різних видів операцій правила визначення винагороди туроператора визначені в ПКУ (ст.207.2-207.4).

Об'єкт обкладання: 1) Ст. 207.2 ПКУ: місце споживання – територія України (різниця між вартістю реалізації і витратами, які були понесені оператором у зв'язку із створенням (перепродажем) такого продукту); 2) Ст. 207.3 ПКУ: місце споживання – за межами території України (різниця між вартістю реалізації і витратами, які були понесені оператором у зв'язку із створенням (перепродажем) такого продукту).

Суми податку, які туроператор сплачує постачальнику при придбанні товарів або послуг, які входять в собівартість туристичного продукту, не підлягають включенню до складу податкового кредиту (ПКУ, ст.207.6). У той час, ПДВ, нарахований (сплачений) при придбанні товарів або послуг, які не підлягають включенню в собівартість туристичного продукту (наприклад, оренда офісного приміщення), туроператор має віднести до складу податкового кредиту. Особливості сплати ПДВ в рамках посередницьких договорів: як було відмічено раніше, туроператори можуть здійснювати свою діяльність і в рамках посередницьких договорів. Згідно ст. 207.4, при постачанні туристичного продукту (коли власником є іноземна компанія, а посередником – вітчизняний туроператор), як об'єкт обкладення виступає винагорода вітчизняного оператора, яка нараховується за таким договором. Що стосується діяльності туристичних агентів, то як база оподаткування тут виступає агентська (комісійне) винагорода, яку туристичний агент одержує згідно умовам договору (ПКУ, ст. 207.5).



13 травня 2020 р. законопроект № 3377 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо державної підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого і середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних з розповсюдженням коронавірусної хвороби (COVID-19)» був включений до порядку денного. Через два місяці закон все-таки прийняли. Тобто сфера туризму вже повинна була відчути себе краще завдяки поступкам з боку уряду. Основні зміни закону, які регулюють галузь туризму в нових умовах, це: звільнення від податку на додану вартість; податку на прибуток і ЄСВ (єдиний соціальний внесок); земельного податку і податку на нежилу нерухомість; туристичний збір не нараховуватимуть до 31 грудня 2020 року; вводяться податкові пільги на оплату оренди і землі комунальної і державної власності; цим же законопроектом уряд встановив 10- ставку ПДВ для туристичних послуг. Останній пункт – досить спірний момент.

Туристична діяльність, яка проводиться за кордоном, не оподатковується, тобто ПДВ не виплачується. Можуть оподатковуватися комісія і послуги страхових компаній, які включені у вартість турпаketу – це зовсім невеликі гроші. Цей закон може бути корисний для тих компаній, які працюють на внутрішньому ринку нашої країни, а це абсолютна . Решта компаній працює в туризмі за кордоном, тому таке «послаблення» для них ролі не грає.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2021 рік» [9] змінено мінімальну заробітну плату і прожитковий мінімум для працездатних осіб з 01 січня 2021 року. Виходячи з приведених показників, суми податків та внесків для фізичних осіб - підприємців - платників єдиного податку у 2021 році складатимуть: для ФОП I групи - 227 грн.; для ФОП II групи - 1 200 гривень 20% - від мінімальної заробітної плати [8].

Крім того, було запроваджено податкові преференції для підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого та середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби COVID-19, які закріплені Законом України від 04.11.2020 р. №962-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій» [10]. Цей закон набрав чинності 23.12.2020, крім окремих його норм. Цим законом п. 140.4 ПКУ доповнено новим пп. 140.4.8, відповідно до якого фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму бюджетних грантів, отриманих платником податку та включених до складу доходів звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [10].

Також п. 140.5 ПКУ доповнено пп. 140.5.16, відповідно до якого фінансовий результат податкового (звітного) періоду збільшується на суму витрат, пов'язаних із виконанням умов договору про надання бюджетного гранту, понесених у поточному звітному періоді за рахунок таких грантів (але не більше суми таких грантів) та включених до складу витрат поточного звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [8,11].

Крім того, пп. «б» пп. 164.2.17 ПКУ доповнено абзацом четвертим, відповідно до якого також не вважається додатковим благом платника податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) сплачена закладом культури вартість

товарів та послуг, а саме проїзду, проживання, харчування, охорони, страхування, медичного обслуговування, тренування, що пов'язані з участю такого платника ПДФО у створенні та показі (проведенні) культурних, у тому числі гастрольних, заходів, якщо це передбачено умовами договору з такими платниками податку[8,10,11].

Статтю 170 ПКУ доповнено новим п. 170.7-1. Нормами п. 170.7-1 встановлено, що [5,7]:

– не оподатковується та не включається до загального місячного або річного оподаткованого доходу платника ПДФО дохід у вигляді бюджетного гранту під час його нарахування (виплати, надання) на користь платника податків (пп. 170.7-1.1 ПКУ).

– податковим агентом платника ПДФО під час нарахування (виплати, надання) на його користь доходу у вигляді бюджетного гранту є надавач такого гранту.

Податкові агенти – надавачі бюджетних грантів у податковому розрахунку, подання якого передбачено пп. «б» п. 176.2 ПКУ, відображають (за звітний квартал) суму нарахованих (виплачених) у звітному податковому періоді доходів у вигляді бюджетних грантів. При цьому у податковому розрахунку зазначаються відомості про укладені договори з надання бюджетних грантів та їх умови, у тому числі строк виконання договору, реєстраційний номер облікової картки фізичної особи – платника податку, яка одержала бюджетний грант. Також зазначається інформація про факт використання платником податку бюджетного гранту або його частини за цільовим призначенням або порушення платником податків умов договору про цільове використання бюджетного гранту, про повне або часткове повернення платником податку бюджетного гранту на користь податкового агента–надавача бюджетного гранту (у разі такого повернення) (пп. 170.7-1.2 ПКУ) [8,10].

У разі якщо платником ПДФО повернуто бюджетний грант на користь надавача гранту (податкового агента) повністю чи частково у календарному році, що настає за звітним (податковим) роком, у якому було включено відповідну суму гранту до річного оподаткованого доходу, платник податків має право подати уточнюючу податкову декларацію та зменшити суму річного оподаткованого доходу за відповідний звітний рік на повернуту суму гранту, за умови надання копій документів, що підтверджують факт повернення відповідного гранту або його частини на користь надавача гранту (податкового агента) (пп. 170.7-1.5 ПКУ) [8,10,11].

Прийнятий 4 листопада 2020 року Закон № 3851 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму і креативних індустрій» передбачає внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій. Основною метою Закону є недопущення стагнацій цих сфер, шляхом збереження і створення нових робочих місць в країні під час карантинних обмежень. Зокрема, було прийнято правку народного депутата Д. Нальотова, що стосується сфери туризму. Вона передбачає зменшення ставки ПДВ з 20% до 7% на безстроковій основі на операції з постачання послуг з тимчасового розміщування (проживання), що надаються готелями і подібними засобами тимчасового розміщування і таким чином імплементується частина 112 Директиви ЄС про

створення системи єдиного податку на додану вартість. Д. Нальотов вважає, що саме ця правка «допоможе галузі туризму нашої країни відновитися під час та після кризи, зменшити тіньовий сектор в галузі, і головне – Україна стане конкурентоспроможною для залучення інвестицій та міжнародних готельних мереж» [12]. Законом внесені зміни, якими:

- звільнені від оподаткування податком на прибуток підприємств для юридичних осіб і податком на доходи фізичних осіб для громадян доходи у вигляді цільових культурних грантів, які надаються на безоплатній і безповоротній основі за рахунок засобів державного або місцевого бюджетів, міжнародної технічної допомоги для реалізації проекту або програми в сферах культури, туризму і в секторі креативних індустрій в порядку, встановленому законом;

- звільнені від ПДФО суми одержаних фізичними особами, ФОП і особами, які здійснюють незалежну професійну діяльність, культурних грантів за умови їх повного і цільового використання, передбачивши, що у разі неповного використання такого гранту, суми котрі не повернені, або нецільове використання таких сум визнаються доходом і підлягають оподаткуванню на загальних підставах;

- вводиться ставка ПДВ у розмірі 7% для стимулювання попиту і розширення доступності суспільно важливих послуг, зокрема до операцій по постачанню послуг показу, постановок, виступів професійних художніх колективів, артистичних груп, акторів і артистів, кінематографічних прем'єр, культурно-мистецьких заходів; показу оригіналів музичних творів, демонстрації виставкових проектів, проведення екскурсій в музеях, зоопарках і заповідниках, їх;

- застосовується ставка податку на додану вартість у розмірі 7% до операцій по постачанню послуг з розповсюдження, демонстрації, публічного сповіщення і публічного показу фільмів, адаптованих відповідно до законодавства в україномовні версії для осіб з порушеннями зору і осіб порушеннями слуху;

- тимчасово, з 1 січня 2023 року до 1 січня 2025 року, звільнено від ПДВ вартість операції по постачанню послуг з демонстрації, розповсюдження і показу демонстраторами і розповсюджувачами національних фільмів і іноземних фільмів, які дубльовані, озвучені державною мовою на території України, за умови, що такі національні фільми і іноземні фільми адаптовані відповідно до законодавства в україномовні версії для осіб з порушеннями зору і осіб з порушеннями слуху;

- застосовувати ставку ПДВ у розмірі 7% до операцій по постачанню послуг з тимчасового розміщення (мешканню), які надаються готелями і подібними засобами тимчасового розміщення;

- звільнити від ПДВ операції по ввезенню на митну територію України в митному режимі імпорту товарів, які входять до складу національного кінематографічного спадку;

- продовжити до 1 січня 2025 року діючу до 1 січня 2023 року норму щодо звільнення від ПДВ вартість операцій по постачанню національних фільмів, робіт і послуг з виробництва національних фільмів; робіт і послуг з виготовлення архівного комплексу початкових матеріалів національних фільмів і фільмів, створених на території України, з тиражування національних фільмів і

іноземних фільмів, що дублюються, озвучених на державній мові на території України, по дублюванню, озвученню на державній мові іноземних фільмів на території України, по збереженню, відновленню і реставрації національного кінематографічного спадку [13, 14].

Закон також передбачає впровадження поняття «культурний грант» як цільову допомогу у вигляді коштів або майна, що надаються на безоплатній і безповоротній основі за рахунок коштів державного та/або місцевого бюджетів, міжнародної технічної допомоги для реалізації проекту або програми у сферах культури, туризму та у секторі креативних індустрій [13].

Закон № 3851 сприятиме здешевленню виробництва та розповсюдження продукції у сфері культури, туризму та креативних індустрій. Так, театральні постанови, концерти, виставки, кінофільми, екскурсії в україномовній версії стануть доступними як для виробників, так і для кінцевого споживача. Крім того, закон підтримає представників сфери культури, туризму та креативних індустрій, а також сприятиме динамічному розвитку цих галузей. Зауважимо, що знижена ставка ПДВ для культури існує у багатьох країнах світу. Зокрема, у Франції та Іспанії це дає додатковий поштовх розвитку культури та туризму в умовах кризи.

Верховна Рада у другому читанні ухвалила законопроект № 3377 про підтримку культури, креативних індустрій, туризму, малого та середнього бізнесу через карантин пов'язаний із поширенням COVID-19. У законі доповнюється визначення креативного продукту та промисловості. Так, «креативні індустрії - види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості та робочих місць через культурне (художнє) та/або креативне вираження». А «креативний продукт - товари та послуги, створені/надані за результатами культурного (художнього) та/або креативного вираження та мають високу додану вартість». Надаються «гранти інституційної підтримки» для забезпечення стабільної діяльності та розвитку в умовах дії обмежувальних заходів, внаслідок яких скасовуються чи обмежуються масові заходи чи іншим чином обмежується діяльність у сфері креативних індустрій. «Гранти інституційної підтримки» надаються на безоплатній та безповоротній основі юридичним особам усіх форм власності сфери культури, культурно-пізнавального (внутрішнього) туризму та осіб, основний вид діяльності яких відноситься до видів економічної діяльності, що належать до креативної індустрії [15].

Закон передбачає: 1. Зменшення орендної плати для закладів культури, які не можуть використовуватися через карантин тощо. 2. Зміни до закону про рекламу, які передбачають додаткові можливості для роботи радіо. 3. Забезпечується діяльність Українського культурного фонду, виконання покладених на фонд функцій та повноважень у межах кошторису. Кабінет міністрів у місячний строк з дня набрання чинності законе має розробити та затвердити порядок та умови надання державної підтримки кінематографії у формі надання державної субсидії на розвиток кінопроекту. Також уряд має затвердити перелік платних послуг, які можуть надаватись державними та комунальними закладами культури, які не є орендою [15].



Криза виявила необхідність переосмислення структури економіки туризму на користь підвищення конкурентоспроможності і зміцнення потенціалу протидії. З цією метою сектор міг би:

- прийняти нові політичні рамки, сприятливіші для створення надійного і стабільного ділового середовища;
- підтримати розвиток інфраструктури туризму і системи якісних послуг, які дозволяють розвивати інші суміжні галузі і полегшують процес інвестування для місцевих мікро-, малих і середніх підприємствах;
- забезпечити альтернативні джерела доходу для залежних від туризму общин в цілях зміцнення їх потенціалу протидії кризам;
- інвестувати засоби в освіту і професійне навчання, зокрема жінок, у всіх областях в цілях сприяння створенню більш гідних робочих місць і підвищенню життєстійкості, наприклад, в розвиток мовних ;
- створити всеосяжну модель - продуктивні зв'язки між сектором туризму і рештою галузей економіки, особливо транспортним і торговим секторами, за допомогою різних товарів і послуг;
- диверсифікувати ринки, розширювати асортимент продукції і вирішувати питання, пов'язані з сезонністю, а також сприяти забезпеченню цілорічного попиту;
- взаємозв'язок між транспортних розв'язок і туризмом і підсилити життєздатну і стійку транспортну інфраструктуру як чинник, що дозволяє направити розвиток сектора туризму по шляху досягнення більшої стабільності і інклюзивності;
- підвищити інтерес відвідувачів, забезпечуючи отримання ними нового досвіду, зокрема пов'язаний з вивченням об'єктів культурної спадщини і форм культурного самовираження, а також творчих галузей;
- сприяти розвитку внутрішнього і регіонального туризму, де це можливо;
- переорієнтовувати професійні уміння і навички в цілях диверсифікації за рамки туризму і забезпечити «розумне поєднання секторів» в тих місцях, де туризм став єдиним видом економічної діяльності;
- підвищити загальну конкурентоспроможність мікро-, малих і середніх підприємствах і прискорити процес формалізації сектора;
- створити для сектора туризму системи раннього попередження на базі оцінок ризиків компаній і туристських напрямів [16-19].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Система особливих заходів у сфері оподаткування туристичної індустрії, вжиття державою заходів непрямого впливу на економіку, економічні та соціальні процеси шляхом зміни податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування відповідно до прийнятої урядом концепцією економічного зростання, може бути однією з основних способів вирішення вищезазначених проблем. Вжиті заходи, повинні створити умови для стимулювання туристичної індустрії.

На сьогодні, за оцінками Міністерства культури і інформаційної політики, втрати туристичного бізнесу від пандемії складають більше \$1,5 млрд. [20]. Завдяки закону № 3377 [15] якась допомога від держави є (закон дозволяє зниження орендної плати), але далеко не в тому, в якому дійсно потрібна. Для правильного розвитку Україна повинна мати план розвитку і реконструкції

туристичної галузі на 5–10–15 років. За таких умов ми зможемо досягти непоганих успіхів, але це повинен бути чіткий, зрозумілий, сучасний план розвитку нашої країни і індустрії в ній. Також необхідно первинні, фундаментальні закони, які регулюють правила функціонування галузі туризму в Україні.

Президент В. Зеленський схвалив податкові механізми для підтримки сфер культури, туризму і сектора креативних індустрій і підписав законопроект (№3851) «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму і креативних індустрій». Документ звільняє від податку на прибуток і податку на доходи фізичних осіб цільову допомогу, яка надається за рахунок бюджету або за рахунок міжнародної технічної допомоги для реалізації проектів у сфері креативних індустрій. Передбачено також зниження ставки ПДВ до 7% для операцій по постачанню послуг, пов'язаних з сферами культури і туризму. Зокрема, йдеться про операції по постачанню послуг показу, постановок, виступів професійних художніх колективів, артистичних груп, акторів і артистів, кінематографічних прем'єр, культурно-мистецьких заходів. Тимчасово з 1 січня 2023 по 1 січня 2025 року звільнено від ПДВ вартість операції по постачанню послуг з демонстрації, розповсюдження і показу демонстраторами і розповсюджувачами національних фільмів і іноземних фільмів, які дубльовані, озвучені державною мовою на території України, за умови, що такі національні фільми і іноземні фільми адаптовані відповідно до законодавства в україномовні версії для осіб з порушеннями зору і осіб з порушеннями слуху. Також цей закон пропонує не оподатковувати на додану вартість операції по ввезенню на митну територію України в митному режимі імпорту товарів, які входять до складу національного кінематографічного спадку. Знижену ставку ПДВ на рівні 7% пропонується надавати готелям і подібним засобам тимчасового розміщення. Механізми адміністрування податку на додану вартість недосконалий не більше і не менше інших податків, що має призводити до висновку не про необхідність зменшення ставки ПДВ, а про продовження вдосконалення податкової системи загалом. Створення оптимальної системи оподаткування – головне завдання держави. Таким чином, було передбачено прийняття на законодавчому рівні системи особливих заходів у галузі оподаткування туристичної індустрії, спрямованих на зниження податкового навантаження та стимулювання економічного зростання, а також визначено основні напрямки вирішення проблем розвитку туристичної індустрії.

Список використаних джерел

1. Департамент розвитку електронних комунікацій. Конкурентоспроможність України 2020-2021. Адміністрація Державної служби соціального зв'язку та захисту інформації України. URL: <http://www.dstszi.gov.ua> (дата звернення 13.02.2022).
2. Всесвітній економічний форум (WEF) – міжнародна неурядова організація, діяльність якої направлена на розвиток міжнародної співпраці в глобальному масштабі, а також на рівні окремих регіонів та сфер діяльності. URL: http://www.vsesvitniy_ekonomichnyu_forum (WEF) (дата звернення 13.02.2022).
3. Інститут менеджменту (IMD) – провідний Європейський інститут, який з 1996 року проводить самостійно, без WEF та на основі своєї методики, дослідження конкурентоспроможності країн. URL: http://www.institut_menedzhmentu (IMD) (дата звернення 13.02.2022).
4. Поддєрьогін А.М. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/14714813.pdf> (дата звернення 18.07.2022).
5. Діденко А.В. Система оподаткування туристичного бізнесу в Україні. Економіка. *Управління. Інновації*. 2019. №1 (3). С.236-245.
6. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг. К.: Альтерпрес, 2012. 436 с.
7. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 13.02.2022).
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 11.02.2022)
9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2021 рік». URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 09.02.2022).
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій від 04.11.2020 р. № 962-IX». URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 12.02.2022).
11. Податкові пільги для туризму та культури: як вони працюють? Дебет-кредит. URL: <http://www.news.dtk.com.ua> (дата звернення 12.02.2022).
12. Правку Дмитра Нальотова про безстрокове пониження ставки ПДВ до 7% для сфери туризму підтримали в раді. Інтернет-видання Полтавщина. URL: <https://www.poltava.to/news/58288/>(дата звернення 19.07.2022).
13. Закон № 3851 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму і креативних індустрій». *Вісник «Офіційно про податки»*. URL: <https://www.dtk.com.ua> (дата звернення 09.02.2022).
14. Державна податкова служба України. Інформаційний лист №18. Щодо державної підтримки. Дебет-кредит. URL: <https://www.news.dtk.com.ua> (дата звернення 13.02.2022).
15. Рада прийняла Закон про підтримку галузі культури і креативних індустрій. 16 червня 2020. URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/news/2020/06/16/7255878/> (дата звернення 12.02.2022).
16. UNWTO, «Cultural Tourism & COVID-19», 2020, available at URL: <https://www.unwto.org/cultural-tourism-covid-19>. (дата звернення 12.02.2022).
17. UNWTO, Tourism Data Dashboard, available. URL: <https://www.unwto.org/unwto-tourism-dashboard>. (дата звернення 12.02.2022).
18. Working group of experts on MST. Sustainable Development GOALS. URL: <https://www.unwto.org/standarts/working-group-of-experts-on-mst>. (дата звернення 19.07.2022).
19. A network of tourism Observatories monitoring Sustainable Tourism development at destination level. UNWTO. INSTO. URL: <http://insto.unwto.org>. (дата звернення 19.07.2022).
20. Новіковський О. Всі у чергу: яку підтримку від держави можуть отримати туристичні компанії. OPENMIND – Бізнес. 7.07.2020. URL: <https://mind.ua/openmind/20212737-vsi-u-cherghu-yaku-pidtrimku-vid-derzhavi-mozhut-otrimati-turistichni-kompaniyi>. (дата звернення 19.07.2022).

References

1. Departament rozvytku elektronnykh komunikatsij. Konkurentospromozhnist' Ukrainy 2020-2021. Administratsiia Derzhavnoi sluzhby sotsial'noho zviazku ta zakhystu informatsii Ukrainy. URL: <http://www.dstszi.gov.ua> (data zvernennia 13.02.2022).
2. Vsesvitnij ekonomichnyj forum (VEF) – mizhnarodna neuriadova orhanizatsiia, diial'nist' iakoi napravlena na rozvytok mizhnarodnoi spivpratsi v hlobal'nomu masshtabi, a takozh na rivni okremykh rehioniv ta sfer diial'nosti. URL: http://www.vsesvitniy_ekonomichnyy_forum (VEF) (data zvernennia 13.02.2022).
3. Instytut menedzhmentu (IMD) – providnyj Yevropejs'kyj instytut, iakyj z 1996 roku provodyt' samostijno, bez VEF ta na osnovi svoiei metodyky, doslidzhennia konkurentospromozhnosti krain. URL: [http://www.instytut_menedzhmentu_\(IMD\)](http://www.instytut_menedzhmentu_(IMD)) (data zvernennia 13.02.2022).
4. Poddier'ohin, A.M. Podatok na dodanu vartist' ta joho vplyv na diial'nist' sub'iektiv pidprijemnytstva. URL: <https://tsore.ats.uk/download/pdf/14714813.pdf> (data zvernennia 18.07.2022).
5. Didenko, A.V. (2019). Systema opodatkovannia turystychnoho biznesu v Ukraini. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. №1 (3)*. S.236-245.
6. Liubitseva O.O. Rynok turystychnykh posluh. K.: Al'terpres, 2012. 436 s.
7. Zakon Ukrainy «Pro turyzm» vid 15 veresnia 1995 roku № 324/95-VR. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (data zvernennia 13.02.2022).
8. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 roku № 2755-VI (iz zminamy i dopovnenniamy). URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (data zvernennia 11.02.2022)
9. Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnyj biudzheth Ukrainy na 2021 rik». URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (data zvernennia 09.02.2022).
10. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy schodo derzhavnoi pidtrymky kul'tury, turyzmu ta kreatyvnykh industrij vid 04.11.2020 r. № 962-IKh». URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (data zvernennia 12.02.2022).
11. Podatkovi pil'hy dlia turyzmu ta kul'tury: iak vony pratsiuut'? Debet-kredyt. URL: <http://www.nevs.dtkk.ua> (data zvernennia 12.02.2022).
12. Pravku Dmytra Nal'otova pro bezstrokove ponyzhennia stavky PDV do 7% dlia sfery turyzmu pidtrymaly v radi. Internet-vydannia Poltavshyna. URL: <https://www.poltava.to/nevs/58288/>(data zvernennia 19.07.2022).
13. Zakon № 3851 «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy schodo derzhavnoi pidtrymky kul'tury, turyzmu i kreatyvnykh industrij». Visnyk «Ofitsijno pro podatky». URL: <https://www.dtkk.tsom.ua> (data zvernennia 09.02.2022).
14. Derzhavna podatкова sluzhba Ukrainy. Informatsijnyj lyst №18. Schodo derzhavnoi pidtrymky. Debet-kredyt. URL: <https://www.news.dtkk.ua> (data zvernennia 13.02.2022).
15. Rada pryjniala Zakon pro pidtrymku haluzi kul'tury i kreatyvnykh industrij. 16 chervnia 2020. URL: <https://www.pravda.tsom.ua/rus/news/2020/06/16/7255878/> (data zvernennia 12.02.2022).
16. UNWTO, «Cultural Tourism & COVID-19», 2020, available at URL: <https://www.unwto.org/cultural-tourism-covid-19>. (data zvernennia 12.02.2022).
17. UNWTO, Tourism Data Dashboard, available. URL: <https://www.unwto.org/unwto-tourism-dashboard>. (data zvernennia 12.02.2022).
18. Working group of experts on MST. Sustainable Development GOALS. URL: <https://www.unwto.org/standarts/vorking-group-of-ekhperts-on-mst>. (data zvernennia 19.07.2022).
19. A network of tourism Observatories monitoring Sustainable Tourism development at destination level. UNWTO. INSTO. URL: <http://insto.unwto.org>. (data zvernennia 19.07.2022).
20. Novikovs'kyj, O. (2020). Vsi u cherhu: iaku pidtrymku vid derzhavy mozhut' otrymaty turystychni kompanii. OPENMIND – Biznes. 7.07.2020. URL: <https://mind.ua/openmind/20212737-vsi-u-cherhu-iaku-pidtrimku-vid-derzhavi-mozhut-otrimati-turistichni-kompaniyi>. (data zvernennia 19.07.2022).



РЕЗОЛЮЦІЯ
III МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
"ВПЛИВ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ НА РОЗВИТОК
ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ"
присвяченої 25-річчю Закарпатського угорського інституту
імені Ференца Ракоці II

м. Берегове, 15 червня 2022 року

III Міжнародна науково-практична конференція «Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів», відбулася в **Закарпатському угорському інституті імені Ференца Ракоці II, 15 червня 2022 року**, організована кафедрою обліку і аудиту Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II та Національним інститутом стратегічних досліджень Угорщини (Угорщина), Дебреценським університетом (Угорщина), Ніредьгазьким університетом (Угорщина), Угорським університетом аграрних та природничих наук (Угорщина), Клузьким університетом імені Бабеша-Бойяї (Румунія), Християнським університетом Partium (Румунія), Університетом Яноша Шельє (Словацька Республіка), Науково-дослідницькою академією Індії (FAI) (Індія), Університетом Маніпалу Джайпур (Індія), Університетським центром UNIFACVEST (Бразилія), Технологічним університетом Раджамангала Раттанакосін (Таїланд), Університет менеджменту та економіки, Кампонг, Чам (Камбоджа), Харківським національним економічним університетом імені Семена Кузнеця (Україна), Львівським державним університетом внутрішніх справ (Україна), Державним університетом "Житомирська політехніка" (Україна), Національним університетом "Одеська політехніка" (Україна), Сумським державним університетом (Україна), Хмельницьким національним університетом (Україна), Ужгородським торговельно-економічним інститутом КНТЕУ (Україна), Ужгородським національним університетом (Україна), Мукачівським державним університетом (Україна), ГС "Палатою аудиторів і бухгалтерів України" (Україна), ТОВ "Інститут Прикладних Систем і Технологій" (Україна).

Конференція присвячена питанням узагальнення досвіду досліджень впливу обліково-фінансових механізмів на розвиток економічних процесів в умовах дії глобальних чинників, впровадження міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності.

Робота конференції реалізована у розрізі трьох напрямів: «Актуальні питання бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, оподаткування та фінансового моніторингу: стан і тенденції розвитку», «Модифікація фінансових відносин в умовах дії глобальних факторів у контексті інтенсифікації завдань сталого розвитку», «Інноваційний розвиток економіки в умовах реалізації інтеграційних стратегій».

Конференція проводилась в рамках виконання науково-дослідницької роботи кафедри обліку і аудиту ЗУІ на тему «Функціонування системи фінансів, обліку та оподаткування в умовах дії глобальних факторів впливу на інноваційний розвиток економіки».

До участі у конференції долучилося 296 учасників: науковці з українських та закордонних закладів вищої освіти, (з них – 68 докторів наук, з яких 16 завідувачів кафедр; – 130 кандидатів наук), а також докторанти, аспіранти та здобувачі вищої освіти й інші зацікавлені особи. Представлено 95 науково-освітніх та практикуючих установ.

За підсумками роботи, учасники прийняли наступну Резолюцію:

1. Відзначити значний інтерес щодо питань обліку, аналізу, аудиту, контролю, оподаткування, звітності, фінансового моніторингу та фінансових відносин в умовах дії глобальних факторів зі сторони наукової спільноти. Визнати позитивні тенденції у розвитку економічної науки, а також вагомі результати наукових досліджень.

2. Пропагувати лібералізацію податкового законодавства в умовах військового стану для забезпечення повернення значної частини бізнесу до господарської діяльності і розпочинання процесу відновлення економіки держави. Комплексна робота по реформуванню норм податкового законодавства й удосконалення системи обліку та звітності в оподаткуванні повинна здійснюватися надалі в напрямку зменшення податкового навантаження та пом'якшення діючого податкового законодавства.

3. Пропонувати, що з метою формування єдності у визначенні базових облікових понять в національному обліковому законодавстві та для забезпечення правильного розуміння інших облікових концепцій, що залежать від точного розуміння термінології, необхідним є виключення зі складу Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» поняття «господарська операція» та заміна його новими поняттями – «події», «операції», «інші події» та «обставини (умови)», а також уточнення їх змістовного наповнення. Це дозволить зробити більш зрозумілими існуючі формулювання понять в НП(С)БО.

4. Фінансова звітність та відповідні розкриття фінансової звітності повинні передати всі суттєві зміни в структурі господарських засобів підприємства, джерел їх утворення, а також результатах фінансово-господарської діяльності. Зміни інформаційних вимог підприємства змістили акценти щодо представлення фінансової звітності – це, перш за все, якість звітної інформації, що характеризується змістовністю, достовірністю, оперативністю показників та забезпечується за рахунок методологічних підстав її формування. В умовах військового стану факти господарського життя повинні бути відображені в системі бухгалтерського обліку і фінансової звітності, враховуючи принципи безперервності і послідовності. Суттєва інформація повинна розкриватися у звітності щодо потенційного впливу війни на економічну діяльність на наступний звітний період.

5. Поширювати використання в системі вищої освіти Міжнародних стандартів освіти в процесі підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, які включають реалізацію в практичній діяльності нової концепції національної системи бухгалтерського обліку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартів фінансової звітності, реалізацію вимог Стратегії їх застосування в Україні. Імплементация вітчизняного законодавства і наближення змісту



освітньо-професійних програм до Міжнародних стандартів освіти дозволить підвищити якість та посилити практичну складову підготовки здобувачів освіти.

6. Відзначити раціональне дистанціювання роботи облікових фахівців в екстрених ситуаціях. Першочергово на підприємствах, які планують продовжувати функціонування в умовах пандемічних чи військових очікувань, слід імплементувати інструкцію з обліку при надзвичайних ситуаціях. Для забезпечення перманентної дистанційної роботи облікових фахівців слід забезпечити крос-платформову підтримку програмного забезпечення.

7. Популяризувати до використання концепцію інтегрованого органічного землеробства, зважаючи на наслідки військових дій та нищівної шкоди завданої довкіллю, сільському господарству та системам продовольчого постачання. Інтегрована система органічного землеробства розглядається як цілісний підхід до управління господарством, що поєднує екологічну турботу про різноманітне та здорове навколишнє середовище із зростаючими економічними вимогами сільського господарства та продовольчої безпеки. Поряд з вирішенням проблем землеробства важливо впроваджувати інноваційні підходи для використання сонячної енергії задля прискорення технологічного розвитку промислового виробництва, яке має вирішальний вплив для розвитку економіки.

8. Відзначити наявність низки проблемних питань на ринку фінансових послуг: неможливість працювати в регіонах, де ведуться активні бойові дії; погіршенням платоспроможності клієнтів; брак персоналу; втрата доступу до окремих фінансових документів, неможливість подачі фінансової звітності. Пріоритетом діяльності банківської системи є прозорість ринку фінансових послуг. Стратегія діяльності державних регуляторів має бути скерованою на стабілізацію макроекономічних факторів: рівень інфляції, обмінний курс, динаміку припливу інвестицій, вартість активів та якість застави.

9. Відзначити, що розвиток сучасної економіки характеризується зростаючою глобалізацією, значною цифровізацією, бурхливим розвитком інформаційних технологій та динамічністю зміни факторів її впливу. Забезпечення стабільності фінансових ринків є об'єктивною потребою економіки. Важливим є використання комплексного підходу, що потребує змістовного переорієнтацію мети діяльності фінансових установ на максимізацію економічної цінності як сукупності фінансових та суспільних кількісних і якісних наслідків їх функціонування.

10. Відзначити важливість автоматизації процесів у бізнес-середовищі та фінансово-кредитній сфері, що забезпечується роботизованою автоматизацією процесів. Дана технологія працює у різноманітних сферах бізнесу: менеджмент, маркетинг, фінанси, людські ресурси, дослідження та розробки тощо. Основною метою автоматизації роботизованих процесів є мінімізація часу очікування та максимізація результатів з використанням технологій.

11. З вітчизняними й зарубіжними закладами вищої освіти та науковими установами організувати міжнародні конференції, на яких обговорювати важливі проблеми бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, звітності та фінансів з метою залучення якомога більшої кількості вчених і практиків для виявлення шляхів їх вирішення, а також проводити міжкафедральні та міжвузівські семінари в on-line режимі.



12. Розвивати спільну наукову і освітню діяльність між закладами вищої освіти України і зарубіжних країн. Сприяти розвитку і впровадженню різних форм кооперації наукових досліджень університетів, інших освітніх і наукових центрів та бізнес структур.

Учасники науково-практичної конференції вважають проведену роботу плідною і сподіваються на успішне виконання поставлених завдань.

Учасники конференції.



**RESOLUTION OF THE 3rd INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
"IMPACT OF ACCOUNTING AND FINANCE
ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC PROCESSES"
dedicated to the 25th anniversary of the Ferenc Rakoczi II
Transcarpathian Hungarian College of Higher Education**

Berehove, June 15, 2022

The 3rd International Scientific and Practical Conference "The Impact of Accounting and Finance on the Development of Economic Processes", was held at the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, on June 15, 2022, organized by the Department of Accounting and Audit of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, National Institute for Strategic Studies of Hungary (Hungary), University of Debrecen (Hungary), University of Nyiregyhaza (Hungary), Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (Hungary), Babeş-Bolyai University (Romania), Partium Christian University (Romania), J. Selye University (Slovakia), FATER Academy of India (FAI) (India), UNIFACVEST University Center (Brazil), Manipal University Jaipur (India), Rajamangala Rattanakosin University of Technology (Thailand), University of Management and Economics, Kampong, Cham (Cambodia), Semyon Kuznets Kharkiv National University of Economics (Ukraine), Lviv State University of Internal Affairs (Ukraine), Zhytomyr Polytechnic State University (Ukraine), Odessa Polytechnic National University (Ukraine), Sumy State University (Ukraine), Khmelnytskyi National University (Ukraine), Uzhhorod Trade and Economic Institute of KNUTE (Ukraine), Uzhhorod National University (Ukraine), Mukachevo State University (Ukraine), State Institution "Chamber of Auditors and Accountants of Ukraine" (Ukraine), LLC "Institute of Applied Systems and Technologies" (Ukraine).

The conference is dedicated to generalizing the experience of research on the impact of accounting and financial mechanisms on the development of economic processes under the influence of global factors, the implementation of international standards of accounting and financial reporting.

The work of the conference was implemented in the context of three areas: "Current issues of accounting, analysis, auditing, taxation and financial monitoring: the state and trends of development", "Modification of financial relations under the influence of global factors and the intensification of sustainable development tasks", "Innovative economic development in conditions of the integration strategies' implementation.

The conference was held as part of the scientific research of the of Accounting and Auditing Department (FR II THCHE) on the topic "Functioning of the system of finance, accounting and taxation under the influence of global factors influencing the innovative development of the economy".

Overall, 296 participants took part in the conference: scientists from Ukrainian and foreign institutions of higher education (among them - 68 doctors of science, including 16 heads of departments; and 130 candidates of science), as well as doctoral students, post-graduate students, students of higher institutions and practitioners. Totally 95 scientific, educational and practicing institutions were represented.

The Conference adopted the following Resolution:

1. It notes significant interest in the issues of accounting, analysis, auditing, control, taxation, reporting, financial monitoring and financial relations under the influence of global factors on the part of the scientific community. It has been recognized positive trends in the development of economic science, as well as significant results of scientific research.

2. Promote the liberalization of tax legislation in the conditions of martial law to ensure the return of a significant part of business to economic activity and start the process of restoring the state's economy. Comprehensive work on reforming the norms of tax legislation and improving the system of accounting and reporting in taxation should continue to be carried out in the direction of reducing the tax burden and softening the current tax legislation.

3. To propose that in order to form unanimity in the definition of basic accounting concepts in national accounting legislation and to ensure a correct understanding of other accounting concepts that depend on an accurate understanding of terminology, it is necessary to exclude from the composition of the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" the concept "business operation" and its replacement with new concepts - "events", "operations", "other events" and "circumstances (conditions)", as well as clarification of their content. This will make the existing wording of concepts in the National accounting regulations (standards) clearer.

4. Financial statements and corresponding disclosures of financial statements must convey all significant changes in the structure of the enterprise's economic assets, sources of their formation, as well as the results of financial and economic activity. Changes in the company's information requirements have shifted the emphasis on the presentation of financial reporting - this is, first of all, the quality of reporting information, which is characterized by content, reliability, promptness of indicators and is ensured due to the methodological basis of its formation. In the conditions of martial law, the facts of economic life must be reflected in the system of accounting and financial reporting, taking into account the principles of continuity and consistency. Significant information must be disclosed in the reporting regarding the potential impact of the war on the economic activity of entities for the next reporting period.

5. Disseminate the use of international education standards in the higher education system in the process of training specialists in accounting, taxation and auditing, which include the practical implementation of the new concept of the national accounting system in accordance with the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", national Regulations (standards) of accounting, International financial reporting standards, implementation of the requirements of the Strategy for their application in Ukraine. The implementation of domestic legislation and the approximation of the content of educational and professional programs to International Education Standards will allow to improve the quality and strengthen the practical component of the training of education seekers.

6. To note the rational distancing of the work of accounting specialists in emergency situations. First of all, enterprises that plan to continue functioning in conditions of pandemic or military expectations should implement the instructions for



accounting in emergency situations. To ensure permanent remote work of accounting specialists, cross-platform software support should be provided.

7. To popularize the concept of integrated organic farming, taking into account the consequences of military action and the devastating damage caused to the environment, agriculture and food supply systems. An integrated organic farming system is seen as a holistic approach to farm management that combines ecological concern for a diverse and healthy environment with the growing economic demands of agriculture and food security. Along with solving the problems of agriculture, it is important to implement innovative approaches to the use of solar energy in order to accelerate the technological development of industrial production, which has a decisive impact on the development of the economy.

8. Notes the presence of a number of problematic issues in the financial services market: the impossibility of working in regions where active hostilities are taking place; worsening of customers' solvency; lack of staff; loss of access to individual financial documents, inability to submit financial statements. The priority of the banking system is the transparency of the financial services market. The strategy of state regulators should be aimed at stabilizing macroeconomic factors: inflation rate, exchange rate, dynamics of investment inflow, asset value and collateral quality.

9. It should be noted that the development of the modern economy is characterized by growing globalization, significant digitalization, the rapid development of information technologies and the dynamics of changes in its influencing factors. Ensuring the stability of financial markets is an objective need of the economy. It is important to use a comprehensive approach, which requires a meaningful reorientation of the purpose of the activity of financial institutions to the maximization of economic value as a set of financial and social quantitative and qualitative consequences of their functioning.

10. To note the importance of process automation in the business environment and the financial and credit sphere, which is provided by robotic process automation. This technology works in various areas of business: management, marketing, finance, human resources, research and development, etc. The main goal of automating robotic processes is to minimize waiting time and maximize results using technology.

11. Together with domestic and foreign institutions of higher education as well as scientific institutions, organize international conferences to discuss important issues of accounting, analysis, auditing, reporting and finance with the aim of attracting as many scientists and practitioners as possible to identify ways to solve them, and hold interdepartmental and interuniversity seminars in online and physical mode.

12. To develop joint scientific and educational activities between higher education institutions of Ukraine and foreign countries. Promote the development and implementation of various forms of scientific research cooperation of universities, other educational and scientific centers and business structures.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

Редакція наукового журналу «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» приймає:

➤ сучасні, оригінальні та незалежні дослідження, що ніколи не друкувалися раніше і не подані на розгляд в інші видання;

➤ статті, які не містять заборонених до друку матеріалів, а також матеріалів, у достовірності яких виникає сумнів. Неприйнятні текстові запозичення без дійсних посилань (плагіат) та самоплагіат (широкомасштабне запозичення з власних робіт без надання належних посилань) не допускаються.

Структурно текст статті повинен включати такі необхідні елементи (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1):

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

4. **Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

5. **Висновки і перспективи подальших досліджень** у даному напрямку.

6. **Перелік використаних джерел**. Джерела нумеруються відповідно до порядку звертання до них у тексті. Посилання на джерело подається у квадратних дужках; бібліографічний опис літератури оформлюється згідно з ДСТУ 8302:2015. Кількість самоцитувань не повинна перевищувати 20%.

7. список літератури (**References**) в романському алфавіті.

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (References) в романському алфавіті (harvard reference system), повторюючи в ньому в тому ж порядку всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні.

Технічні параметри рукопису:

- мови написання рукопису статті – українська, угорська, англійська;
- кількість співавторів – **не більше трьох**;
- обсяг рукопису – 4-20 сторінок;
- шрифт - Times New Roman, розмір -13 пт; міжрядковий інтервал – 1,0;
- орієнтація сторінки формату А4 – “книжкова”; поля: зліва – 2,5 см, справа – 2,5 см, зверху – 2,5 см, знизу – 2,5 см;
- рукопис повинен бути підготовлений за допомогою редактора Word for Windows® у вигляді єдиного файлу у форматі DOC або DOCX без макросів;
- **анотація до статті** англійською та українською мовами повинна бути розширена (**1800 знаків з пробілами**).



Разом із статтею надсилається авторська довідка у наступній формі:

Довідка про автора

(Заповнюється окремо на кожного автора.

Довідка подається в електронному вигляді файлу MS Word)

Прізвище	
Ім'я	
По батькові	
Профіль Scopus *	
ORCID *	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада, установа	
Країна, місто	
Тел. робочий	
Тел. домашній	
e-mail:	
Необхідність друкованого варіанта: Так/Ні	
Відділення Нової пошти та дані отримувача авторського примірника	

* - при наявності

GENERAL REQUIREMENTS FOR MANUSCRIPTS

The manuscripts submitted for consideration by the Scientific Journal “Acta Academiae Beregsasiensis. Economics”:

- Should be contemporary, original and independent research that have never been published before and have not been submitted for consideration in other publications;
- should not contain:
 - materials prohibited for printing,
 - materials whose authenticity is in doubt,
 - inappropriate textual borrowings without valid references (plagiarism), self-plagiarism (large-scale borrowing from one’s own works without providing proper references).

The structure of the article should include the following necessary elements (based on the requirements of the Resolution of the Presidium of the HAC of Ukraine of 15.01.2003 №7-05.1):

8. **Problem description.** Statement of the problem in general and its connection with important scientific or practical tasks.
9. **Literature review.** Analysis of recent research and publications, which initiated the solution of this problem and on which the author relies, highlighting previously unresolved parts of the general problem, which is the subject of this article.
10. Formulation of the **goals of the article** (task setting).
11. **Results and discussions.** Presentation of the main material of the study with a full justification of the obtained scientific results.
12. **Conclusions and prospects for further research** in this area.
13. **References.** List of sources used are numbered according to the order of reference in the text. The reference to the source is given in square brackets; bibliographic description of the literature is made in accordance with the National Standard of Ukraine "Bibliographic reference" (DSTU 8302: 2015). The number of self-citations should not exceed 20%.

According to the rules that take into account the requirements of international citation systems, authors of articles must provide a list of references in two versions: one in the original language and in a separate block the same list of References in the Roman alphabet (Harvard reference system, or APA-style), repeating it in the same order all sources of literature, regardless of whether they are foreign

Example of bibliographic description:

Mwenda Mutwiri N. (2021). Covid-19 financial distancing for MSMEs in Kenya. *International Journal of Research in Business and Social Science*. 2021. Vol. 10(3). Pp. 357–362. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i3.1110> Available from: <https://is.gd/lagaOI> (accessed: 26.05.2021)

Manuscript parameters:

- languages of writing the manuscript - Ukrainian, Hungarian, English;
- number of co-authors - **not more than 3**;
- volume of the manuscript – 4-20 pages, including figures and tables; page format - A4,
- page orientation - "book"; margins: top, bottom, left - 2.5 cm, right - 2.5 cm;
- font - Times New Roman, 13; line spacing – 1.0;



- the manuscript must be prepared using the Word for Windows® editor as a single file in DOC or DOCX format without macros;
- the abstract to the article should be expanded (1800 characters with spaces).

Samples of articles are presented in the Issue 1 of the scientific journal "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" at the following link: www.aab-econ.kmf.org.ua

The author's information is sent together with the article in the following form:

Information about the author

(To be filled in separately for each author.

Information is submitted electronically to the MS Word file)

Name	
Surname	
Profile of Scopus *	
ORCID *	
Degree	
Academic status	
Position, institution	
Mobile phone number	
e-mail:	
Need for a hard copy of the journal: Yes / No	
Mail address and Author Recipient Data (in case of the need to get a hard copy)	

* - if available.

УДК 330
А19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. Вип. 1 (2022) / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович [та ін.] ; Закарпат. угор. ін-т ім. Ф. Ракоці ІІ. – Берегове : ЗУІ, 2022. – 336 с. – Текст укр., англ., угор.

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

Науковий журнал „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук.

Відповідальність за зміст і достовірність публікації покладається на авторів. Точки зору авторів публікації можуть не співпадати з точкою зору редколегії.

Відповідальний за випуск:
Роберт БАЧО

Технічний редактор:
Вікторія МАКАРОВИЧ

Коректура англomовного тексту
Ніна ПОЙДА-НОСИК

Обкладинка:
Габор ПОТОКІ

УДК:
Бібліотечно-інформаційний центр «Опацої Черє Янош» при ЗУІ ім. Ф.Ракоці ІІ

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ №25089-15029Р від 08.11.2021 р.

Друк наукового журналу здійснено за підтримки уряду Угорщини

Засновник наукового журналу:
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ.
Адреса: 90202 м. Берегове, пл. Кошута, буд.6.
Офіційний сайт наукового журналу:
<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

Видавництво: Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ (адреса: пл. Кошута 6, м. Берегове, 90202. Електронна пошта: foiskola@kmf.uz.ua) Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 7637 від 19 липня 2022 року.

Надруковано: ТОВ «РІК-У» (адреса: вул. Гагаріна 36, м. Ужгород, 88000. Електронна пошта: print@rik.com.ua) Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 5040 від 21 січня 2016 року

Підписано до друку 20.02.2023.
Шрифт «Times New Roman».
Папір офсетний, щільністю 80 г/м².
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 27,46.
Формат 70x100/16. Замовл. №456.
Тираж 50.