

Література:

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3/відп. ред. Мочерний С. В. Київ: Академія, 2002. 952 с.
2. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226-231.
3. Exports of goods and services (constant 2015 US\$) – Ukraine. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD?end=2021&locations=UA&start=2012> (дата звернення: 20.01.2023).
4. High-technology exports (% of manufactured exports) – Ukraine. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?end=2021&locations=UA&start=2012> (дата звернення: 20.01.2023).

БІЗНЕС-МОДЕЛІ У СФЕРІ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ

О. В. ОВСІЄНКО, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії
*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків,
Україна*

Лібералізація українських ринків природного газу та електроенергії надала споживачеві право самостійно обирати, у кого він буде купувати енергоресурси. Це змусило постачальників вступити в запеклу конкурентну боротьбу та оновити власні бізнес-моделі. Основним напрямом оновлення є клієнтоорієнтованість, яка спирається на принципи партнерства та партисипатії, взаємну інтеграцію бізнес-процесів.

Можна виділити принаймні три бізнес-моделі, які можна розглядати як «партнерські», а саме: модель залучення, модель клієнтського консалтингу та сіткова модель.

1. Модель залучення. У моделі залучення постачальник інтегрує свій сервіс до бізнес-процесів клієнта. У свою чергу клієнтський бізнес-процес стає тісно пов'язаним з компанією постачальником. Формується партнерська мережа, учасники якої поєднані довгостроковими взаємовигідними умовами співпраці.

Так, бренд YASNO, який об'єднує три енергопостачальні компанії – ТОВ «Київські енергетичні послуги», ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», ТОВ «Донецькі енергетичні послуги», започаткував «сонячну» пропозицію: домогосподарства зі значними обсягами споживання можуть замовити проєкт сонячної електростанції (сонячні панелі на даху будинку) «під ключ». При цьому домогосподарство не тільки забезпечує власну енергонезалежність, а й отримує можливість заробляти на надлишкових кіловат-годинах, які купує за «зеленим» тарифом YASNO. З-поміж іншого (проектування, встановлення, сертифіковане обладнання, запуск, налаштування) пакет «сонячної» пропозиції від YASNO передбачає економіко-правове супроводження укладання договорів, розрахунків, сервісну підтримку, гарантію отримання виплат за надлишкову електроенергію. На сайті YASNO розміщено калькулятор, який дає можливість підрахувати, наскільки вигідною є ця пропозиція.

2. *Модель клієнтського консалтингу.* На енергетичному ринку клієнтський консалтинг полягає у наданні клієнтові консультативних послуг з питань енергоспоживання.

Модель клієнтського консалтингу розвивається у двох напрямках. Перший напрям носить універсальний характер – роз'яснення постачальником процедурних питань щодо укладання договору на поставку, порядку зміни постачальника, якості послуг, подання скарг, претензій. Чим прозоріше виглядає бізнес-процес постачальника в очах клієнта, тим вище рівень довіри, а значить і лояльність. Другий напрям клієнтського консалтингу – спеціалізований. Це спроба допомогти клієнтові з оптимізацією енергоспоживання. Постачальники пропонують послуги енергетичного аудиту (експертиза усіх процесів енергоспоживання клієнта, спрямована на підвищення енергоефективності), здійснюють порівняльний аналіз енергоефективного обладнання, дають загальні поради з підвищення енергоефективності.

3. *Сіткова модель.* Зміст цієї бізнес-моделі зводиться до того, що компанія-постачальник цілеспрямовано створює агентську мережу, залучаючи зацікавлених осіб до продажу енергоресурсів у сегменті побутового ритейлу або під брендом компанії (агентська мережа бренду Etg.ua [1]), або від власного імені (мережа ГПК «Нафтогаз» [2]).

Так, ТОВ «Енерджі Трейд Груп» (бренд Etg.ua) у своїй стратегії робить акцент на розвиток роздрібного сегменту [1]. Постачання здійснюються через агентську мережу, яка максимально наближена до клієнта. Відбувається персоніфікація продажів – компанія через агентів максимально наближається до клієнта і його індивідуальних потреб. У перспективі Etg.ua розглядає можливість роботи на умовах франчайзингу. Агенти працюють з Etg.ua без вступного внеску, мають доступ до сучасних програмних продуктів компанії, щомісяця отримують комерційну винагороду.

Інший варіант сіткової моделі реалізує у своїх бізнес-процесах ГПК «Нафтогаз». Послугами компанії користується понад 10 млн домогосподарств, а до 2030 р. клієнтська база, згідно стратегії компанії, має скласти не менше 30 % загальної кількості побутових споживачів [2]. Партнерська мережа «Нафто-газу» побудована так: компанія віддає постачальникам природний газ для населення зі знижкою. Різниця між ціною продажу та ціною купівлі складає дохід постачальника. Але для того, щоб брати участь у мережі, необхідно надати «Нафтогазу» інформацію про особисті дані клієнтів (ЕІС-коди, прізвища, адреси).

Спільною рисою названих моделей є намагання утворити партнерську мережу шляхом взаємної інтеграції бізнес-процесів, учасники якої поєднані довгостроковими взаємовигідними умовами співпраці. Зрештою це має розширити клієнтську базу та сформувати лояльний споживчий контент. Клієнтоорієнтованість також передбачає активну діджиталізацію усіх бізнес-моделей: створення зручних онлайн-сервісів для купівлі енергоресурсів, комунікацій з клієнтами, консалтингу. Експансія клієнтоорієнтованих бізнес-моделей відбуватиметься по мірі подальшого «відкриття» ринку та зміни характеру конкуренції з цінової на нецінову.

Література:

1. Шведкий В. Люди готові до змін постачальника. Exploration&Production Consulting (EXPRO). 2021. 19 лютого. URL: <https://expro.com.ua/statti/volodimir-shvedkiy-lyudi-gotov-do-zmni-postachalnika> (дата звернення: 16.08.2022).
2. Головнюв С. Чергова стратегія Нафтогазу: енергетичний Uber, футуризм і успішний успіх. *Цензор.НЕТ*. 2021. 19 лютого. URL: https://biz.censor.net/resonance/3248801/cherгова_стратегія_нафтогазу_енергетичний_uber_футуризм_успішний_успіх (дата звернення: 16.08.2022).

АКТУАРНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ У ПРАКТИЦІ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Сучасні демографічні тенденції, зростання частки осіб старшого віку в структурі населення, а також можливі зміни на ринку праці та трансформація умов найму працівників дають підстави прогнозувати значне збільшення фінансового тягаря соціального страхування та забезпечення, що лягає на соціальних партнерів та державу. Однак досвід розвинених країн, які першими зіткнулися з тенденціями збільшення пенсійного навантаження на працююче населення, зменшення числа платників страхових внесків та часткового звуження бази страхових платежів у порівнянні із зростанням кількості літніх, які отримують допомогу та послуги, показав, що фактор старіння має менший вплив на зростання соціальних витрат, ніж інші процеси.

Демографічні зміни ставлять перед пенсійними системами складні питання забезпечення справедливості та адекватності пенсійних виплат, стійкості самих систем та досягнення міжпоколінної рівності. Мова йде про актуарну справедливість, тобто відповідність між поточною вартістю внесків протягом трудового життя та поточною вартістю отриманих пенсій, яка спирається на індивідуальну перспективу та обмежується внутрішньогортними трансфертами, без урахування інших елементів перерозподілу. Справедливість щодо пенсій не може не враховувати таких питань, як неоплачувана зайнятість, при якій зазвичай жіноча робоча сила знижує свої можливості, пов'язані з накопиченням, отриманням додаткових пенсійних балів та акумулюванням пенсійних прав (залежно від прийнятої моделі пенсійного забезпечення). Оцінка соціальної справедливості щодо пенсій повинна включати крім базових правил, таких як пенсійний вік та мінімальний страховий або трудовий стаж, і такі параметри, як час перебування на ринку праці, соціально виправдані перерви у кар'єрі, різна складність робіт та різні види контрактів.

Більшість пенсійних систем містять більш менш широкий набір елементів перерозподілу. Серед цих елементів своєрідне пенсійне кредитування: облік часу догляду за малолітніми дітьми та літніми родичами, періоди безробіття; запровадження верхніх лімітів на розміри пенсій за відсутності обмежень на розміри внесків або використання схем стягнення спеціальних страхових внесків без