



НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МАКРО-, МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МАКРО-, МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ



Збірник матеріалів XXII Міжнародної
науково-практичної конференції
Одеського національного
економічного університету

2024

25-26 квітня 2024 року



(м. КРАКІВ, ПОЛЬЩА)

(м. СВИШТОВ, БОЛГАРІЯ)

(м. МІТТВАЙДА, НІМЕЧЧИНА)

(м. ПРАГА, ЧЕХІЯ)

(м. ЯССИ, РУМУНІЯ)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНСТИТУТ РИНКУ ТА
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ НАН УКРАЇНИ
КРАКІВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ
ІМ. ДИМИТРА А. ЦЕНОВА
УНІВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНИХ НАУК
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ
ЯСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. А.Й. КУЗИ

НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МАКРО-, МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

**25-26 квітня
2024 року**

**Збірник матеріалів XXII Міжнародної
науково-практичної конференції
Одеського національного
економічного університету**

*Матеріали публікуються в авторській редакції
з незначною загальною правкою укладачів, відповідальність за зміст
та достовірність досліджень несуть автори.*

*Відповідальні за випуск, укладачі:
Батанова Т. В., Будна В. О.*

Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях : зб. матеріалів XXII Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету, 25-26 квітня 2024 р. Одеса : ОНЕУ, 2024. 402 с.

Особливості розвитку економіки України протягом останніх років характеризуються процесом системної інституціональної трансформації. Відбуваються глибокі економічні зміни, активно формуються нові підходи до управління економікою, вдосконалюються ринкові методи господарювання, реалізуються євроінтеграційні процеси та здійснюються адаптація та зміни українського законодавства відповідно до нормативної бази ЄС.

Складність та суперечливість сучасних трансформаційних процесів, нагальність розв'язання цих та інших проблем обумовлює актуальність та прикладне значення їх усебічного вивчення та об'єктивної економіко-правової оцінки. Сучасні виклики для світової економіки, пов'язані з подоланням наслідків пандемії COVID-19, а також руйнівні наслідки для усіх сфер життєдіяльності України в умовах військової агресії з боку Російської Федерації, потребують переосмислення соціально-економічних процесів, які відбуваються, та прийняття адаптивних або, в деяких випадках, радикальних рішень в управлінні країною та захисту її міжнародно визнаних кордонів та національних інтересів.

Конференція покликана консолідувати науковців та фахівців навколо вирішення економічних проблем, які постають перед нашою країною у цих складних умовах.

Матеріали конференції орієнтовані на науковців, аспірантів та студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти, а також фахівців економічних підрозділів підприємств та організацій.



*Доктор економічних наук, професор,
ректор Одеського національного
економічного університету
Ковальов А.І.*

Шановні колеги, учасники конференцій!

Дуже радий Вас привітати та подякувати за участь в XXII Міжнародній науково-практичній конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях» Одеського національного економічного університету, яка стала традиційною для колективу університету та вчених нашої країни. Конференція відбувається в дуже складний час подолання викликів, пов'язаних із повномасштабною військовою агресією з боку Російської Федерації, а також негативних наслідків у житті всього нашого суспільства.

За час, що минув від попередньої нашої конференції минулого року, хотів би звернути увагу на те, що науково-педагогічний персонал ОНЕУ залучався до різноманітних видів освітянської, наукової та інформаційно-консалтингової діяльності, підтримки ЗСУ та гуманітарної допомоги нашим громадянам, постраждалим від російської агресії.

За минулий рік в ОНЕУ було проведено 7 захистів дисертацій на здобуття ступеня доктора філософії (PhD) та однієї докторської дисертації. Наші вчені активно залучалися до проєктів міжнародної співпраці, беручи активну участь у таких важливих для нашої країни науково-дослідних програмах як «Еразмус K2+» (проєкти: Coopera та UkrEnergy), консорціумів U!REKA, TWINNING (університет міста Аберісвіт, Велика Британія), разом з університетом Сан-Дієго (Каліфорнія, США), аграрним університетом Варшави (Польща) та Генуї (Італія). Дуже потужно та динамічно розвиваються науково-освітянські стосунки із давнім партнером з Німеччини – університетом Міттвайда. Зараз там за програмами академічної мобільності перебуває багато наших здобувачів, декілька наших докторів наук, аспірантів. Вони задіяні у підготовці дуже важливих проєктів з енергоефективності та альтернативної енергогенерації. Здобувачі третього освітньо-наукового рівня вищої освіти нашого університету, особливо аспіранти останніх років навчання, продемонстрували на атестаціях та у доповідях на вченій раді університету високий рівень теоретичних знань, інноваційні підходи до вирішення актуальних питань налагодження економіки регіону та держави в умовах воєнного часу.

Подальшого розвитку отримало науково-практичне співробітництво ОНЕУ з територіальними громадами Одещини, разом з керівництвом яких ми намагалися вести освітянську, тренінгову роботу і, що дуже важливо, впровадження сучасних технологій

стратегування, управління та залучення інвестицій. За рахунок виконаних госпдоговірних робіт для територіальних громад Одещини університет отримав надходження, що у 2,5 рази перевищують бюджетні джерела фінансування науки і університету. Орієнтовно в таких співвідношеннях визначаються результати діяльності нашого університету від реалізації участі в міжнародних грантових програмах «Erasmus+» та інших. Університет за грантовими програмами отримав 2,7 млн. грн.

Маємо надію, що результати наукових досліджень професорсько-викладацького складу ОНЕУ та науковців провідних ЗВО України знайдуть відображення на сторінках збірника матеріалів конференції та наукових фахових видань нашого університету, а також отримають визнання зарубіжних вчених та будуть опубліковані в журналах, які індексуються в наукометричних базах Scopus та Web of Science.

Бажаю подальших успіхів в науковій діяльності всім учасникам нашої конференції!
Слава Україні!

I. ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО МИСЛЕННЯ ЯК ЧИННИКА ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ

Секція 1. Соціогуманітарні проблеми євроінтеграційних процесів національної освіти в сучасній Україні

УДК: 32:378+339.923

Балута Тетяна Павлівна

*к. політ. н., ст. викладач кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПЕРСПЕКТИВИ ОСВІТИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

JEL classification: D830; Z100

Сучасне суспільство і державу складно уявити без належної уваги до освіти і науки, які є важливим рушієм суспільного прогресу та економічних, соціальних і правових зрушень. Освіта і наука є ключовими чинниками, що впливають на рівень та якість життя громадян. Тому провідні держави світу рухаються шляхом максимального сприяння розвитку освіти і науки, у тому числі, вищої освіти.

Із розвитком вищої освіти тісно пов'язаний стан молодіжної політики у державі, у тому числі, доступ молоді до вищої освіти. Ефективна молодіжна політика свідчить про: високий рівень життя у державі, можливості отримання середньої та вищої освіти, охорони здоров'я, ринку праці та інших сфер життя, розвиток фізичної культури та спорту, доступ молоді до організації бізнесу.

Вища освіта потребує комплексних досліджень, виокремлення її інституціонального виміру, ціннісно-нормативних структур, національних традицій і підходів, багатомірних зв'язків із державою, політикою, громадянським суспільством, культурою та бізнесом.

З проголошенням незалежності України було закладено початок розбудови національної вищої освіти. Увага молоді держави до освіти мала цілком закономірний характер як до складової освіченості населення, можливих потенційних реформ. Доречно зазначити, що за радянських часів на теренах України було організовано провідні освітні та наукові центри. Вони стали флагманами розвитку освіти і науки. Також протягом періоду незалежності відроджуються та розвиваються старі освітні та наукові центри. Такими центрами стали Національний університет «Острозька академія» (1576 р.), Національний університет «Києво-Могилянська академія» (1615 р.), які відродили і поглибили кращі освітні традиції та стандарти. Достатньо новаційно в Україні розвивається Київський національний університет імені Тараса Шевченка, низка інших провідних закладів вищої освіти, які розвивають та удосконалюють стандарти вищої освіти, поступово інтегруються до світової спільноти [1].

Протягом усього періоду незалежності в Україні активно формувалися та розвивалися заклади вищої освіти, вони стали продуктивним рушієм економічних, соціальних та правових реформ. Це пов'язано переважно з тим, що держава стимулювала розвиток якісних, інноваційних, дослідницьких освітніх центрів, долучала їх до очевидних та закономірних реформацій. Це ж стосується результатів дисертаційних та монографічних досліджень, які сьогодні затребувані для реформ.

Зклади вищої освіти розвивалися та розвиваються з урахування потреб суспільства та держави. Застосовуючи приклад провідних демократій світу, де освіта і наука перебувають у полі зору державних політик та стратегій, в Україні такий підхід застосовується на сучасних реаліях. Сучасні заклади вищої освіти приділяють значну увагу якості освіти, взаємодії з роботодавцями, якісним теоретико-практичним методикам.

Україна – велика європейська держава з населенням понад 40 млн осіб, понад 70% відсотків людей мають вищу освіту. Але потенціал вищої освіти України не використовується повною мірою суспільством і економікою. Так, за загальним рейтингом «The Good Country Index» 2020 р. серед 153 країн Україна – на 76-му місці, а найближчі географічні сусіди та країни, які є безпосередніми конкурентами на ринку освітніх послуг, значно вище: Польща – на 31-му, а Німеччина – на 5-му. Україна посідає 1-ше місце за компонентою «Внесок у розвиток науки та технологій» в рейтингу, Польща – на 13-му місці, Німеччина – на 23-му, а Велика Британія – на 5-му, але таке високе місце України пояснюється значно нижчим рівнем ВВП на одну особу, ніж результатами розвитку науки та технологій [2, с. 156].

Суспільство та економіка в умовах глобалізації стають дедалі складнішими. Експерти визнають, що сучасні моделі економічного зростання здатні функціонувати за низького рівня зайнятості, що призводить до зростання безробіття та незахищеності зайнятості.

Викладання та одержання знань відбувається у суспільстві, науковому і технологічному просторі. Аналіз масштабних тенденцій є необхідним для прийняття рішень, що забезпечать побудову стійкого та готового до майбутнього середовища освіти. У своєму звіті 2019 р. ОЕСР наводить три мегатренди, що впливають на майбутнє освіти це – глобалізація, цифровізація та старіння населення [3].

Протягом найближчих десяти років більшість населення світу складатиметься з середнього класу – тенденція, що здебільшого визначається Китаєм та Індією, в яких буде сконцентровано 90% середнього класу світу. Це не тільки посилить тиск стосовно забезпечення кращої освіти для більшої кількості людей, а й щодо задоволення очікувань від освіти з боку більш вимогливих клієнтів.

У країнах ОЕСР прогнозується, що спочатку це вплине саме на системи вищої освіти, оскільки їм доведеться докладати більше зусиль для залучення кращих здобувачів вищої освіти на набагато більш мобільному та конкурентному ринку. Продовження зростання міжнародної мобільності призведе також до необхідності інтегрувати здобувачів вищої освіти із різних груп суспільства. При цьому зазначається, що нерівність можливостей може призвести до відмінностей у добробуті та викликати політичні та соціальні заворушення [4, с. 104].

Освіта наразі відстає від цифровізації, і необхідно докласти більше зусиль, щоб скористатися інструментами та сильними сторонами нових технологій, одночасно вирішуючи проблеми щодо можливих зловживань, таких як кібервторгнення та проблеми конфіденційності.

Швидкі зміни, які відбуваються у суспільстві, технологіях, знаннях, вимагатимуть у майбутньому від фахівців здатності до пристосування, опанування нових навичок, професій, креативності. У майбутніх структурах освітніх програм найбільш актуальним є набуття універсальних компетентностей: вміння вчитися, опрацьовувати інформацію, швидко опановувати нові технології, здатність до критичного мислення та креативного підходу до завдань. Актуальності набувають також навички системного мислення, програмування, міжгалузевої комунікації, вміння працювати в умовах невизначеності, мультикультурність і володіння декількома мовами, екологічність мислення, мультифункціональність. Висока складність завдань майбутнього потребує від фахівців вміння концентруватися, управляти власними емоціями, підтримувати розумову та фізичну працездатність, планувати навантаження.

Таким чином, перед закладами вищої освіти постає завдання поєднання розвитку таких здатностей у студентів та одночасного надання їм спеціалізованих знань і навичок у рамках обраної професії. У майбутньому це сприятиме безперервній освіті наступних поколінь.

З точки зору змісту освітніх програм світовим трендом майбутнього буде їх міждисциплінарність, що надає фахівцям можливість всебічно, цілісно та більш глибоко дослідити об'єкт, розвиває навички критичного мислення. Крім того, більшого значення набуває свобода і відповідальність студента у формуванні індивідуальної освітньої траєкторії.

Література

1. *Вища освіта в умовах сьогодення : проблеми та перспективи* / Голос України : сайт. URL: <http://www.golos.com.ua/article/308165> (дата звернення: 28.03.2024).
2. *Освіта в незалежній Україні : розвиток та конкурентоспроможність* : інформаційно-аналітичний збірник / ДНУ «Інститут освітньої аналітики» : сайт. Київ, 2021. 451 с. URL: https://iea.gov.ua/wp-content/uploads/2021/08/Osvita-v-nezalezhnij-Ukraini-19.08.2021_FINAL-1.pdf (дата звернення: 28.03.2024).
3. *Освіта і війна в Україні* / Аналітичний центр Cedoss : сайт. URL: <https://bit.ly/3QegBhx> (дата звернення: 01.04.2024).
4. Крупа В., Суходоля С. Тенденції та перспективи розвитку вищої освіти в Україні на сучасному етапі. *Scientific Horizon in the Context of Social Crises: Proceedings of the 14th International Scientific and Practical Conference* (September 6-8, 2023). Tokyo, Japan. 2023. № 169. С. 101–107. Retrieved from: <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/4313> (access date: 01.04.2024).

УДК 004.8; 130.2

Симоненко Сергій Петрович

к. філос. н., доцент кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Щубелка Наталія Володимирівна

к. філос. н., доцент кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДО ПИТАННЯ ПРО МЕЖІ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

JEL classification: H560; O320

Під штучним інтелектом (ШІ) на сьогодні розуміють комп'ютерні системи, здатні імітувати пізнавальні функції людського інтелекту. Маючи можливість взаємодіяти із зовнішнім світом завдяки впровадженню технологій розпізнавання різних мовних систем, візуального сприйняття тощо, дані технічні системи демонструють інтелектуальну поведінку з метою досягнення властивих людській діяльності цілей [1].

Як відомо, існуючі на даний час мовні моделі штучного інтелекту здатні генерувати контент лише в межах їх навчальних наборів. Однак, вже сьогодні надзвичайної гостроти набуває питання, чи здатний в майбутньому ШІ вийти за рамки цих обмежень, що дозволить йому стати гідним конкурентом інтелектуальним системам людей-експертів. Адже функціонал, котрий під силу ШІ вже зараз вражає: він може аналізувати практично необмежені обсяги даних, виводити із них закономірності, надавати рекомендації, котрі можуть бути цінними для прийняття рішень у складних ситуаціях, коли бракує людських знань та спроможностей для розв'язання завдань тощо. Революційний потенціал заснованих на технологіях ШІ експертних систем (Expert Systems) розкривається в останні роки в цілій низці галузей, включаючи менеджмент, право, охорону здоров'я, інжиніринг, фінанси та освіту [2].

Стрімкий розвиток технологій Generative AI множить різноманітні платформи віртуальних помічників, котрі пропонуються у якості заміників людини, у будь-якому випадку в тій частині завдань, котрі зазвичай покладаються на професіоналів багатьох галузей економіки. На цьому тлі, разом з тим, з'являється низка ґрунтовних досліджень, котрі попереджають про можливість негативних наслідків масового впровадження у різні сфери соціального життя інструментів ШІ та, у першу чергу, мовних моделей на кшталт ChatGPT. Висловлюються побоювання, що першочерговими кандидатами на звільнення можуть стати саме висококваліфіковані наймані працівники, які мають вищу освіту – «білі та сині комірці», представники «творчих професій», і це створює вже зараз надзвичайно актуальну проблему пристосування ринку праці до реалій часу.

У звіті Goldman Sachs за березень 2023 року, зокрема, зазначається, що здатність ШІ генерувати контент дозволяє доручити йому вже сьогодні чверть усіх обов'язків, покладених на людей. У Європейському Союзі та США, зазначається далі у звіті, 300 мільйонів робочих місць можуть бути вже найближчим часом автоматизованими. Більше того, існує реальна загроза, що даний процес може набутися обвального та системного характеру, що матиме серйозні наслідки не тільки для сфери зайнятості, але й для всієї економіки [3]. Так чи інакше, чим більше професії будуть пов'язані з пошуком нових ролей у динамічному, мінливому середовищі, яке включатиме непередбачувані завдання, тим довше вони будуть захищені від ризиків витіснення штучним інтелектом.

Тут варто пам'ятати, що базова технологія ШІ, котра має назву Large Language Model (LLM), не мислить як людина. LLM діють як передбачувані текстові повідомлення, об'єднуючи слова так, щоб вони з найбільшою ймовірністю з'являлися в інших записах, на яких навчено ШІ. Останній, хоча й вже давно виявився ефективним інструментом у наукових дослідженнях, взагалі не здатний мислити, він лише оперує інформацією, генеруючи її нові комбінації, в котрих проглядається логіка та сенс поставлених перед ним людиною завдань. Здатність ШІ нібито самостійно робити наукові відкриття стає можливою завдяки алгоритмам, на основі котрих він функціонує, адже вони зазвичай потребують творчості, інтуїції, здатності висувати нові гіпотези, робити експерименти для їх перевірки. ШІ поки що не має таких рівнів творчості та самостійності, які мають люди.

Надмірна орієнтація на продуктивність навчальних технологій породжує суттєві ризики посилення утилітарно-техніцистського підходу до освіти та виховання. Однак, такі якості майбутнього фахівця, як висока кваліфікація та глибока інформованість не забезпечують його від технологічного підкорення штучному інтелекту.

Вирішення цієї проблеми вбачається нами у розумінні того, що технології III мають розроблятися і відповідно впроваджуватися таким чином, щоб позбавляючи майбутніх фахівців рутинних процесів передачі інформації у навчанні, спрямувати їх енергію на освоєння саме тих навичок та компетенцій, котрі й в майбутньому будуть залишатися прерогативою виключно людини. Це стає можливим за умови зміщення акценту з інформаційної моделі знання, поклавши функцію інструктування/індоктринації на III, на надзвичайно важливу задачу формування саме знань у студентів. Тим самим, з'являється потужний імпульс для перетворення навчання з переважно рутинного та обтяжливого для обох сторін, в процес по-справжньому продуктивний, ефективний, творчий.

Тому засвоєння інформації іззовні, усвідомлюватиме це чи ні сама людина, неодмінно буде супроводжуватися процесом її самопізнання та самовизначення, мимоволі розширюючи рамки її самосвідомості та глибини її суб'єктності. III завжди буде залишатися лише об'єктом, відкритим до засвоєння інформації із зовнішнього світу, здатним генерувати лише нескінченну множину його алгоритмізованих репродукцій, оскільки він лише узагальнює судження та дії багатьох людей, котрі є творцями щонайменше тих даних, на котрих він вчиться.

Людина, натомість, наділена суб'єктністю та автономією, що дає їй змогу не стільки відтворювати та копіювати дійсність, скільки творити власну, суб'єктивну реальність, нерідко для неї самої більш вагомим, аніж та, яку вона спочатку сприймає як щось незмінне, дане згори тощо. Виходячи із вищезазначеного, головне завдання освітнього процесу вже сьогодні має полягати не стільки в механічній передачі інформації, її заучуванні, скільки в тому, щоб вона у свідомості учня трансформувалася у повноцінне знання. Людський інтелект не можна редукувати до простого завчання книг, вузьких академічних знань, як і навичок проходити тести. Навпаки, він відображає більш широку і глибоку здатність пізнавати навколишній світ, розуміти сутність речей і міркувати, самостійно та свідомо брати на себе рішення, що робити в тій чи іншій ситуації.

Література

1. Churi P. et al. (eds). *Artificial Intelligence in Higher Education : A Practical Approach*. Boca Raton, FL : CRC Press, 2023. 248 p.
2. Mesbah N., Tauchert C., Olt C. M. & Buxmann P. *Promoting trust in AI-based expert systems*. 25th Americas Conference on Information Systems, Cancun, 2019.
3. Ford M. *Rule of the robots : How artificial intelligence will transform everything*. Hachette UK, 2021. 340 p.

УДК 004.9:37.091.2]:378

Шара Світлана Олексіївна

к. пед. н., доцент кафедри педагогіки та суспільних наук,
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)

Кулібаба Вячеслав Валерійович

здобувач ступеня доктора філософії
зі спеціальності 073 Менеджмент, кафедра менеджменту,
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

JEL classification: H520; I290

Цифровізація освіти є невід'ємним кроком на шляху до модернізації освітньої системи, відкриває нові можливості для покращення якості навчання та доступу до знань у закладах вищої освіти. Цей процес включає інтеграцію цифрових технологій в навчальні та адміністративні аспекти освіти: використання онлайн-платформ, цифрових ресурсів, віртуальних лабораторій, систем управління навчанням (LMS), а також технологій дистанційного навчання, передбачає інтеграцію інформаційно-комунікаційних технологій у всі аспекти навчальної та наукової діяльності.

Питання цифровізації науково-професійного, освітньо-наукового та навчально-наукового простору є предметом вітчизняних та зарубіжних дискурсних досліджень. Застосовним вбачається науковий доробок В. Бикова, О. Спіріна, О. Пінчук, О. Кузьмінської, М. Мар'єнко, Ю. Носенко, А. Сухих, Д. Уеста, Р. Юбелла, А. Гершафта, Ф. Коха, Е. Костера та ін. С. Грегем переконаний, що вмиле застосування технологій дистанційного навчання надає «опцію вільного часу» як надавачам, так і здобувачам освіти, та, прирівнюючи освітній процес до робочого, відзначає роль ДН як превентора емоційно-професійного вигорання (своєрідний «work-life balance») [1].

Основними перевагами цифровізації є: доступність знань – доступ до навчальних матеріалів та наукових досліджень стає можливим з будь-якої точки світу; персоналізація навчання – можливість створення індивідуальних навчальних планів, адаптованих до потреб та здібностей студентів; інтерактивність та залучення – використання мультимедійних ресурсів та інтерактивних методів навчання підвищує мотивацію студентів та покращує засвоєння матеріалу; підтримка наукових досліджень – цифрові технології спрощують процес збору, аналізу та обробки даних, а також забезпечують можливість спільної роботи над науковими проектами.

Попри численні переваги, процесу цифровізації науково-освітнього простору, ми стикаємося з низкою викликів. Одним із них є технічна інфраструктура – відсутність належної технічної бази в багатьох навчальних закладах, необхідність постійного оновлення та модернізації обладнання та програмного забезпечення. Також важливими аспектами є підготовка кадрів – недостатній рівень цифрових компетенцій серед викладачів та науковців, потреба у постійному підвищенні кваліфікації науково-викладацького складу, фінансові ресурси – обмеженість фінансування на впровадження та підтримку цифрових технологій, висока вартість розробки та придбання якісного цифрового контенту.

Викликом є безпека та конфіденційність – ризики, пов'язані з кібербезпекою та захистом особистих даних та необхідність розробки та впровадження надійних систем захисту інформації. Центром Разумкова до наріжних питань екстраполяції дистанційно-освітнього середовища в Україні віднесено непослідовність нормативно-правової бази та інституційного забезпечення. Відтак, законодавець створює юридично грамотний продукт, проте норми його дії та бюрократизація вітчизняної системи державних та місцевих освітніх органів не дозволяють втілити його ключові положення на практиці [2].

Для успішної цифровізації науково-освітнього простору необхідно вжити комплексних заходів, які спрямовані на подолання існуючих проблем та забезпечення сталого розвитку цієї сфери – інвестування у модернізацію навчальних закладів та забезпечення їх сучасним обладнанням, створення національних програм підтримки цифровізації освіти.

В Україні регуляція цифровізації науково-професійного простору здійснюється Основним законом – Конституцією України, а також Законом України «Про освіту», Законом України «Про вищу освіту» та Концепцією цифрової трансформації освіти і науки – 2026. Статтею 53 Основного закону презюмується отримання навчально-наукових компетентностей на засадах доступності, гарантованості та постійності [3].

Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. – редакція від 16.09.2022 р. (далі – Закон) – у ст. 49 відносить до форм здобуття освіти у ЗВО (зкладах вищої освіти), зокрема, дистанційну та мережеву (терміни синонімічні). При цьому, ч. 4 ст. 49 даного Закону визначає дистанційну форму навчання як індивідуалізований процес отримання знань здобувачем освіти шляхом Інтернет-взаємодії із викладачами (педагогами) [4].

Цифровізація освітнього процесу стала невід'ємною складовою сучасної освіти. Діджитал-перетворення сфери освіти і науки стосуються як її надавачів (викладачів, педагогів), так і здобувачів (студентів, аспірантів, докторантів тощо). Ефективність дистанційної науки – симбіоз кооперації усіх учасників процесу із використанням онлайн-платформ (Zoom, Google Meet, Google Classroom тощо).

Гіпотетичний факт застосування технологій дистанційного навчання в умовах відповіді на глобальні виклики прописано в основних нормативно-правових актах. В Україні це – Закон України «Про освіту», Закон України «Про вищу освіту»; в ЄС – переважно План дій щодо цифрової освіти – EU Digital Education Action Plan 2021-2027.

Отже, беззаперечними перевагами цифровізації освітніх процесів у вищій школі є наступні.

Активність студентів – цифрові інструменти дозволяють залучити всіх студентів, навіть найбільш сором'язливих та пасивних, до онлайн роботи. Використання, наприклад, індивідуального планшета дозволяє кожному дати відповідь на запитання та вправи. Нескінченність ресурсів – технологічні ресурси та доступ до інтернету стають безмежними. Студенти більше не обмежуються власною особистою та фізичною бібліотекою, але мають доступ до всіх цифрових джерел. Персоналізоване навчання – сучасні технологічні засоби навчання сприяють індивідуальному навчанню, яке більш

адаптоване до темпу кожного студента. Цифрові інструменти дозволяють викладачу простіше та швидше розробляти вправи чи індивідуальні завдання, адаптувати темп навчання до здібностей кожного студента окремо, або груп і рівнів. Автоматизовані завдання – заняття часто передбачає повторювані та нецікаві завдання. Цифрові засоби навчання, які включають інструменти автоматичних завдань, значно економлять час на моніторинг, статистичний аналіз та звітність для викладача. Набуття корисних навичок у світі технологій – усі ці аспекти цифрового навчання повинні допомогти студенту розробити та свідомо використовувати відповідні стратегії навчання.

Водночас, слід визнати такі недоліки цифровізації вищої освіти. Використання технологій може відволікати – кліпове мислення часто асоціюється з ефектом відволікання. Технологія може розірвати соціальні взаємодії – цифрові інструменти часто сприймаються як пристрої, які можуть ізолювати та відсікати традиційні взаємодії життя в суспільстві. Студенти не мають рівного доступу до технологічних ресурсів – безумовно, не всі сім'ї мають однаковий доступ до новітнього комп'ютерного обладнання. Інтернет-ресурси можуть бути ненадійними або навіть небезпечними – дійсно, для студента Інтернет може становити реальну небезпеку, йдеться не тільки про помилкову або прибілизну інформацію.

Отже, цифровізація науково-освітнього простору є необхідним етапом розвитку сучасного суспільства та одним із ключових напрямків трансформації системи освіти, що передбачає використання цифрових технологій в освітньому процесі з метою забезпечення якості та доступності освіти, посилення індивідуалізації та диференціації навчання, розвитку та поглиблення цифрової компетентності особистості. Вона відкриває нові можливості для підвищення якості освіти та наукових досліджень, проте вимагає комплексного підходу до вирішення існуючих проблем. Лише за умови належної підготовки, фінансування та підтримки цей процес може стати успішним та забезпечити сталий розвиток освітньої системи в умовах цифрової ери.

Література

1. Picciano, A. G., Dziuban, C. D., Graham, C. R. *Blended learning : research perspectives*. 2021. Vol. 3. New York : Routledge. 438 p.
2. *Цифровізація : переваги та шляхи подолання викликів* / Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, 2021. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/tsyvrovizatsiia-perevagy-ta-shliakhy-podolannia-vyklykiv> (дата звернення: 05.03.2024).
3. *Конституція України* : Закон № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. (редакція від 01.01.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr#Text> (дата звернення: 05.03.2024).
4. *Про вищу освіту* : Закон України № 1556-VII від 01.07.2014 р. (редакція від 16.09.2022 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 06.03.2024).

УДК 1:378+339.923

Шмиголь Михайло Федорович

*к. філос. н., доцент, завідувач кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

JEL classification: D830; Z130

Вирішення проблем вітчизняної вищої освіти, що виникли в останні десятиліття під впливом докорінних змін в світі, а також осмислення її ролі в соціально-економічному процесі на нинішньому етапі розвитку держави, коли під час війни проти російського агресора Україна отримала статус країни-кандидата на членство в Євросоюзі та розуміння необхідності прискореної її модернізації в контексті євроінтеграційних процесів, стають одним із пріоритетних завдань для всієї національної системи освіти.

В Законі України «Про вищу освіту» знайшли відображення такі європейські норми та тренди як: автономія закладу вищої освіти, академічна доброчесність, академічна мобільність, академічна свобода, студентоцентроване навчання. Багато позитивних інновацій впроваджено в освітній процес з прийняттям цього закону, переваги яких освітянське співтовариство сприймає як виклик часу.

Саме акцент на розвитку особистісних якостей в процесі освіти складають ту частину компетентностей, яка визначена в понятті «вища освіта» в Законі України «Про вищу освіту», де в його змісті підкреслюється необхідність набуття світоглядних, громадянських якостей й морально-етичних цінностей та інших компетентностей, тобто, саме таких здібностей, що сприяють розвитку внутрішніх мотиваційно-вольових якостей особистості. А компетентність в цьому ж законі визначається як здібність, тобто здатність до успішної соціалізації на основі поглядів, цінностей та інших особистих якостей [1].

Коли ми підкреслюємо, що громадяни Європейського Союзу об'єднанні спільними цінностями, такими як свобода, толерантність, рівність, солідарність, то усвідомлюємо, що ці цінності формувалися в європейському освітньому просторі на підставі великих історичних, освітянських традицій. А «велика традиція гуманістичної етичної думки заклала фундамент систем цінностей, заснованих на людській автономії та розумі. Ця система будувалася на передумові, що для того, щоби знати, що добре або, що погано для людини, слід знати природу людини» [2, с. 14].

Саме з точки зору ціннісних орієнтирів в системі компетентнісних пріоритетів освіти заслуговує на увагу дослідження ідеї гуманістичної етики Е. Фромма як прикладної науки «мистецтва жити» в контексті проблеми сучасного існування людини. Суть її полягає в тому, що саме життя є мистецтвом, яке є найважливішим і, водночас, найскладнішим з усіх відомих мистецтв, що практикуються людством. Предметом такого мистецтва є сама життєдіяльність, процес розвитку того, що закладено потенційно в людині. В «мистецтві жити» людина – і творець, і предмет свого мистецтва. У масовій свідомості закріпилося уявлення, що придбати професію, можна лише завдяки серйозному навчання, а ось жити – це настільки просте заняття, що не потребує жодних зусиль, щоб цьому навчитися. Але це не так. В сучасному суспільстві частіше за все спонукальними мотивами та цілями для людини стають гроші, престиж, успіх, кар'єра, влада. Е. Фромм підкреслює, що людина перебуває в ілюзії, що вона діє у власних інтересах, тоді як насправді вона служить чому завгодно, але не інтересам свого власного «я». В той час, як насправді ціллю людського життя слід було б вважати розгортання сил людини відповідно до її природи. Хоча всі люди, з абстрактної точки зору, за своїми родовими ознаками однакові, проте, кожен окремо – це завжди конкретна індивідуальність, унікальна істота. І затверджувати свої людські можливості ми можемо лише реалізуючи свою індивідуальність. І як підсумок, Е. Фромм підкреслює, що благо в гуманістичній етиці – це затвердження життя, розгортання людиною своїх сил. Добродійність – це відповідальність за власне існування, а порок – це безвідповідальність по відношенню до самого себе [2, с. 25–27].

Звертаючись до поняття «мистецтво жити» в контексті запропонованої Е. Фроммом ідеї гуманістичної етики, вважаємо за доцільне звернути увагу на феномен освіти з точки зору її основної функції – соціалізації, тобто процесу входження індивіду в світ життя не лише на рівні засвоєння професійних компетентностей, необхідних для кар'єрного зростання, а і з точки зору світоглядно-аксіологічних засад розвитку її як особистості, здатної долати виклики часу. В історії філософії окрім загальнотеоретичних дискурсів щодо природи, сутності та існування людини, актуальним був і розгляд її буття в морально-етичній проєкції, із споконвічним питанням «як жити». І при усій важливості загальних дискурсів щодо людини як такої, в сучасній освіті в системі компетентнісного підходу особливого значення набувають саме ті якості, які спонукають до пошуку відповідей в просторі практичної філософії.

Тому, виникає питання, яким чином, та на яких ціннісних засадах має реалізовуватися національна система вищої освіти, які освітні стратегії для просування спільних цінностей громадян Європейського Союзу потрібно впроваджувати в систему вітчизняної освіти країни, як майбутнього члена такого союзу? Інакше кажучи, кого повинна готувати вітчизняна вища професійна школа, готуючись стати частиною сучасного цивілізованого західного освітянського простору?

Реальність сьогодення така, що шлях кожної людини до професії, до визначення свого місця в соціальному світі починається ще у школі і далі реалізується в системі середньої та вищої освіти. Традиційно в недавньому минулому вважалося, що професійне зростання людини має свою лінійну логіку послідовного проходження рівнів професійної освіти. Таке уявлення про лінійний розвиток професійної кар'єри в межах однієї спеціальності вважалося й досі часто вважається прийнятним варіантом планування свого життєвого шляху у випадках, коли така спеціальність не потребує особливих інтелектуальних та вольових зусиль.

Однак сучасний ринок праці формує нові уявлення про логіку розвитку професійної майстерності, які сприяли б особистісній самоактуалізації, у тому числі, й кар'єрному зростанню. Сучасний світ вимагає формування нових нелінійних орієнтацій в системі передусім безперервної професійної освіти. Це обумовлено швидкою зміною технологій, необхідністю для людини регулярно

змінювати сфери діяльності, професії або спеціальності. У цій ситуації передбачається отримання і другої, і третьої вищої освіти, а також проходження різних додаткових курсів, підвищення кваліфікації. В принципі, тут можливі багаторазові зміни професійних та освітніх технологій.

Поряд з необхідністю визначення актуальних траєкторій вибудовування професійного зростання постають питання, що пов'язані з розвитком особистості людини, яка була б здатною до універсальних змін своїх професійних потенцій. Такі поняття як успішність, конкурентоспроможність стали життєвими орієнтирами молоді, яка бажає розкрити свій інтелектуально-вольовий потенціал протягом життя і використовуються для обґрунтування необхідності введення обов'язкової системи базових компетентностей.

Однак проблема «мистецтва жити» в сучасному світі, що швидко змінюється, залишається на другому плані, коли йдеться про впровадження тих компетентностей, які сприяли б розвитку в особистості таких якостей, які б забезпечили затвердження можливостей реалізації своєї індивідуальності. Вважаємо, що такі якості формуються через впровадження в освітній процес циклу дисциплін, в яких і зосереджена філософсько-світоглядна, антропологічна, аксіологічна, екзистенційна, епістемологічна, морально-етична, психологічна проблематика людини, і які покликані формувати саме ті якості молодшої людини, що реалізуються в загальній стратегії життя як мистецтві жити серед інших людей. Виносячи зазначені дисципліни на другий план, скорочуючи їх обсяги у навчальному процесі, або взагалі виключаючи їх із навчальних програм, ми свідомо чи несвідомо формуємо незрілий світогляд людини, для якої вона сама для себе буде виглядати як однобічна технологічна функція, яка, зазвичай, не готова до викликів часу. В той час, як всім зрозуміло, що якість сучасної особистості визначається мірою її автономності, адаптованістю до змін, готовністю до розвитку, до гідного життя, швидкої адаптації до нових вимог часу. Такі якості особистості сучасного фахівця стають визначальними у здатності протистояти сучасним викликам часу.

Тому, вважаємо, стає очевидним, що компетентнісний підхід у змісті вищої освіти означає в тому числі й поступовий перехід з етапу трансляції знань та формування навичок, умінь до етапу створення умов для засвоєння комплексу компетенцій, що включають здібності випускників вишів до виживання в умовах нелінійного розвитку соціального світу та сталої життєдіяльності, що ґрунтується на гуманістичних принципах в умовах сучасного соціально-політичного, ринково-економічного та інформаційного простору.

Література

1. *Інтеграція в європейський освітній простір : здобутки, проблеми, перспективи* : монографія / за заг. ред. Ф. Г. Ващука. Ужгород : ЗакДУ, 2011. 560 с.
2. Fromm E. *Man for himself : an inquiry into the psychology of ethics*. Routledge, 2003. 198 p.

УДК: 37.012.1:316.422

Щербина Надія Федорівна

*к. і. н., доцент кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОЛІТИЧНОЇ ОСВІТИ У НОВІТНІЙ ЧАС

JEL classification: D830; Z000

Оцінюючи перспективи розвитку політичної освіти в Україні, німецькі експерти дійшли висновку, що у нинішній період перетворень українці мають критично проаналізувати минуле. Адже для нового початку багато від чого варто відмовитися, натомість із політичних традицій власного народу дещо можна і запозичити. Саме такий підхід є дуже актуальним для України. Адже Україна не є державою без історії. Громадяни мають оцінити історичний досвід і визначитися з тим, до яких традицій власної історії має долучитися сучасна і майбутня українська держава.

Спробуємо стисло охарактеризувати діючу систему політичної освіти у ФРН. Вона складається із трьох основних секторів. Це, по-перше, державна політична освіта, яка є незалежною від партій. Цей сектор фінансується із бюджетних коштів, тобто за рахунок платників податків. Поряд із центральним, Федеральним центром політичної освіти, у кожній із земель існує незалежне відомство

політичної освіти, що фінансується із регіональних бюджетів. Також за підтримки бюджетних коштів працюють фонди, які асоціюються із провідними партіями, такі як близький до Християнсько-демократичної партії Фонд Конрада Аденауера або Фонд Фрідріха Еберта від соціал-демократичної партії. Крім того, у Німеччині працюють численні незалежні освітні центри, засновані громадськими організаціями, профспілками, церквами. Так, євангелічна і католицька академії пропонують велику кількість освітніх заходів і конференцій, які охоплюють не лише релігійну, але, насамперед, актуальну суспільну тематику. Церковні академії також мають систематичну фінансову підтримку з державного бюджету [1, с. 55–56].

Фінансуючи політичну освіту громадян, держава не має жодного впливу на її зміст. Система політичної освіти Німеччини дуже диференційована. Вона, за винятком фондів при політичних партіях, працює абсолютно незалежно. Ця система функціонує децентралізовано. Немає жодних приписів із Берліну, які б керували інститутами політичної освіти. Натомість, через Федеральний центр політичної освіти держава виділяє кошти, на які може претендувати будь-який фонд або громадський освітній заклад на найнижчому, місцевому рівні [2, с. 23].

Щодо перспектив політичної освіти в Україні постає питання – чи може німецький досвід бути корисним для країни. Звісно, німецький досвід неможливо один до одного перенести на український ґрунт. Проте, для початку українська політична еліта мала би визначити напрямок, адже держава має слугувати інтересам громадян. Нині в Україні політична освіта не має жодної системності. Вона у якості окремих курсів існує у ЗВО, дещо є і у школі, проте, в обох випадках відчувається брак навчальних посібників, дидактичного матеріалу і, власне, кваліфікованих викладачів. Семінарів і дискусійних заходів на суспільні теми поза навчальними закладами дуже мало, й відбуваються вони здебільшого завдяки грантам іноземних фондів.

Підсумовуючи це дослідження, вважаємо за потрібне запропонувати певні авторські узагальнення та висновки. Україні вкрай потрібна система політичної освіти, відповідна концепція вже створена, проте державної підтримки досі немає. Залишається сподіватися, що в Україні з'явиться політична воля, і громадянській освіті буде надана можливість повноцінного розвитку. Втім, мають бути дотримані певні застереження – політична освіта не є партійною, вона базується на надпартійних і надідеологічних засадах і має бути максимально об'єктивною. Всі концепції системи політичної освіти, які не забезпечують її незалежності, є концепціями пропаганди. Тому для початку діалогу із державними установами ініціатори політичної освіти в Україні мають чітко визначити засади. Варто виходити з того, чим політична освіта не може бути ні в якому разі, а саме – пропагандою. Більш того, перспективи незворотності демократичного шляху в Україні значною мірою залежатимуть від того, чи буде створена в країні ефективна система політичної освіти. Чи буде вона схожою на німецьку, американську чи британську, чи буде чимось зовсім новим – не так важливо. Головне – щоби вона не була явною чи прихованою пропагандою.

Література

1. *Die gymnasiale Oberstufe des Gymnasiums und der Gesamtschule*. Hrsg. Ministerium für Schule und Weiterbildung, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen. Düsseldorf, 1999. 256 s.
2. Зав'ялов А. С. До питання про ідеологічні позиції демократичних партій НДР у перші роки розгорнутого будівництва соціалізму. *Деякі питання нової та новітньої історії*. Дніпропетровськ, 1973. С. 21–35.

УДК: 1:378+339.923

Юшкевич Юлія Сергіївна

*к. філос. н., ст. викладач кафедри філософії, історії та політології,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ОСВІТИ

JEL classification: D830; Z000

Євроінтеграція є одним із стратегічних напрямків розвитку України. Інтеграція в європейський освітній простір сприяє зближенню стандартів та підвищенню якості освіти в нашій країні. Варто зазначити, що процес євроінтеграції вимагає активної участі України у міжнародній співпраці, тому

дослідження цієї проблеми може допомогти у визначенні оптимальної стратегії такого співробітництва та реалізації міжнародних освітніх програм, виявити перешкоди для такої взаємодії. Крім того, євроінтеграція обумовлює необхідність модернізації усіх галузей суспільства, зокрема освітньої, що актуалізує пошук шляхів підготовки кваліфікованих кадрів, які відповідатимуть європейським стандартам, адже саме це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності випускників українських освітніх закладів на міжнародному ринку праці [1, с. 165]. Вищезазначене свідчить про важливість та актуальність дослідження проблеми євроінтеграції української освіти як для наукової спільноти, так і для розвитку суспільства в цілому.

Концептосфера дослідження проблеми євроінтеграції національної освіти містить широкий спектр понять, теорій, підходів і методів, які допомагають розібратися в цьому складному явищі. Понятійний апарат дослідження проблеми євроінтеграції національної освіти містить низку термінів та понять, які використовуються для аналізу та розуміння даної проблеми. Розглянемо більш докладно деякі з них.

Одним із ключових концептів дослідження є поняття «освіта», яку можна розглядати як процес передачі знань, навичок, цінностей та культурних практик від одного покоління до іншого через формальні та неформальні засоби; як соціальний процес, спрямований на формування та розвиток індивіда в суспільстві, зокрема, на його підготовку до ролей у суспільстві та економіці; як право кожної людини на доступ до якісної освіти, що є основою для розвитку особистості та суспільства; як результат навчання, включаючи знання, вміння, компетенції, а також розвиток особистості та культурні цінності, які людина отримує в процесі освіти [1, с. 165]. Ці дефініції можуть перетинатися та доповнювати одна одну, але вони відображають різні аспекти та підходи до розуміння освіти.

Іншими поняттями, до яких необхідно звернутися в контексті нашого дослідження, є «система освіти» та «національна освіта», перша з яких розуміється як комплексно організована структура установ, програм, методів та ресурсів, що забезпечує здійснення освітнього процесу у певній країні або регіоні, передбачає різні рівні, типи установ, а також різноманітні програми та методи навчання, друга – як освітній простір та система освіти, що функціонують на національному рівні у певній країні або національній території, відображають особливості та характеристики освітньої політики, ідеології, культури та традицій даної країни і відповідають потребам та вимогам її суспільства.

Також конститутивну роль у процесі дослідження проблеми євроінтеграції української освіти мають поняття «євроінтеграція» та «євроінтеграційний процес в освітній сфері». Євроінтеграція визначається як процес політичної, економічної та соціокультурної інтеграції країни у Європейський Союз (ЄС) або інші європейські структури, що передбачає виконання низки умов, стандартів та реформ, які дозволяють країні стати членом європейських інтеграційних організацій і сприяють зближенню її політики, законодавства та економіки зі стандартами ЄС, а євроінтеграційний процес в освітній сфері – як частина євроінтеграційного процесу, яка спрямована на адаптацію освітньої системи та освітніх стандартів країни до вимог Європейського Союзу та забезпечення відповідності європейським нормам і стандартам у галузі освіти, що передбачає реформи в освітній політиці, програмах навчання, системі оцінювання, управлінні освітою та інші зміни, спрямовані на підвищення якості та конкурентоспроможності освітньої системи країни.

Дослідження проблеми європейської інтеграції національної освіти містить різні філософські аспекти. Онтологічний аспект стосується природи та сутності європейської інтеграції національної освіти та передбачає вивчення основних характеристик процесу інтеграції, суб'єктів та об'єктів, що беруть в ньому участь, принципів та закономірностей, що йому властиві. Епістемологічний аспект акцентує увагу на розумінні та аналізі пізнавальних процесів, що відбуваються у зв'язку з євроінтеграцією національної освіти, зокрема, вивчення цього аспекту передбачає аналіз способів отримання та переробки знань, розвитку критичного мислення та оцінку інформації у контексті європейських стандартів. В межах соціально-філософського аспекту досліджується вплив євроінтеграції на суспільство, що обумовлює необхідність вивчення соціальних наслідків євроінтеграції, зміни структури суспільства, культурних змін та їх вплив на освітню систему; визначення ролі освіти у формуванні соціальної ціннісно-нормативної системи та громадянського суспільства, забезпеченні соціальної справедливості, культурного розвитку та міжкультурного діалогу. В межах антропологічного аспекту в якості суб'єкта та об'єкта європейської інтеграції національної освіти розглядається людина, досліджується вплив цього процесу на формування та розвиток особистості, її соціальну та культурну ідентичність, способи мислення та поведінку. Аксіологічний аспект стосується цінностей та ціннісних орієнтацій, які лежать в основі європейської інтеграції національної освіти та передбачає вивчення цінностей та цілей, що переслідуються в процесі інтеграції, того, як вони визначаються та оцінюються, і як вони впливають на формування

освітніх політик та практик. В межах морально-етичного аспекту досліджується етична сторона європейської інтеграції української освіти, включаючи етичні принципи, які керують діяльністю освітніх інституцій, питання справедливості, рівності, відповідальності та прав людини, аналізується вплив європейських цінностей на моральні установки суспільства, а також етичні аспекти міжкультурного діалогу та співпраці.

Просторово-часовий аналіз проблеми євроінтеграції української освіти, що є вкрай важливим для розуміння контексту та динаміки цього процесу, передбачає вивчення низки питань про які й піде мова далі. Розгляд проблеми європейської інтеграції національної освіти включає аналіз взаємодії та співробітництва України з країнами Європейського Союзу та іншими міжнародними партнерами у сфері освіти. Врахування регіональних особливостей української освіти, таких як рівень розвитку регіонів, етнічний та культурний контекст, може мати велике значення для успішної євроінтеграції. Аналіз проблеми на рівні окремих шкіл, вишів, областей або міст може розкрити конкретні виклики та можливості євроінтеграції в певних умовах. Вивчення історії євроінтеграційних процесів української освіти дозволяє розуміти етапи та зміни, які відбувалися в цьому напрямку протягом років. Корисним також, безперечно, буде аналіз поточного стану євроінтеграції української освіти, включаючи оцінку досягнень та вивчення викликів, що постали на сучасному етапі. Врахування тенденцій розвитку освіти та прогнозування їх впливу на євроінтеграційні процеси може допомогти визначити можливі перспективи та шляхи подальшого розвитку.

Наразі варто звернутися до ще двох підходів, які доповнюють один одного, розкриваючи різні аспекти та виміри проблеми освітньої євроінтеграції з різних філософських перспектив – діалектичного та метафізичного.

Діалектичний підхід розглядає євроінтеграцію в освіті як процес постійного розвитку та змін – це означає, що європейська інтеграція може визначатися не стільки статичними структурами, скільки постійними та динамічними змінами; дозволяє виявити протиріччя та суперечності у процесі євроінтеграції в освіті – між національними традиціями та європейськими стандартами, між індивідуальними і колективними інтересами тощо; дозволяє знайти шляхи вирішення протиріч та суперечностей у процесі євроінтеграції в освіті шляхом синтезу протилежних ідей, концепцій та підходів; акцентує увагу на постійному пошуку нових можливостей у процесі євроінтеграції в освіті.

Метафізичний підхід допомагає визначити основну мету євроінтеграційного процесу в освіті – досягнення єдності, міжкультурного взаєморозуміння, гармонії тощо; сприяє вивченню основних цінностей та ідеалів, що лежать в основі процесу євроінтеграції в освіті, включаючи такі абсолютні цінності, як свободу, рівність, справедливість, культурне розмаїття тощо; санкціонує розгляд євроінтеграційного процесу в освіті через призму трансцендентного – віру, духовність, сенс життя, що сприяє розкриттю глибинних зв'язків між освітою та духовним розвитком.

Отже, всі вище перелічені підходи, зокрема й аналіз понятійного апарату дослідження, дозволяють отримати комплексне розуміння проблеми євроінтеграції української освіти з різних точок зору та розробити ефективну стратегію для подальшого розвитку освітньої системи України.

Література

1. Юшкевич Ю. С. Модернізація освіти в умовах європейської інтеграції України. *Гілея : науковий вісник* : зб. наук. праць. 2019. Вип. 141. № 2. Ч. 2. Філософські науки. С. 165–168.

Секція 2. Формування особистості сучасного фахівця з економіки засобами гуманітарних наук

УДК:159.923-053.6:314.743

Асєєва Юлія Олександрівна
д. психол. н., доцент, завідувачка кафедри
мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Грігор Каріна Олегівна
студентка 4 курсу центру заочної
та вечірньої форми навчання, спеціальність «Психологія»,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**АЛГОРИТМИ ПОКРАЩЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ПІДЛІТКІВ
ПІД ЧАС ВИМУШЕНОЇ ЕМІГРАЦІЇ**

JEL classification: I120; I310

За статистичними даними ДПСУ, впродовж періоду з 24 лютого по 3 червня 2022 року з України емігрувало понад 5,2 млн. осіб, переважна більшість яких становлять жінки та їх діти. За інформацією Агентства ООН у справах біженців (УВКБ ООН), станом на 9 червня 2022 року в країнах Європи знаходиться понад 4,9 млн. осіб, що були змушені покинути країну через війну [1, с. 10].

Вплив глобальних подій, таких як конфлікти, війни, природні лиха тощо, призводять до зростання кількості вимушених еміграційних рухів. Однією з найбільш уразливих груп серед переселенців є підлітки. Процес вимушеної еміграції може вразити психологічне здоров'я, викликати стресові ситуації та призвести до складнощів у їхній адаптації в новому соціокультурному середовищі. У підлітків, які були вимушено переселені, можуть виникати психологічні проблеми, такі як порушення психоемоційного стану здоров'я, труднощі у спілкуванні та взаємодії, а також проблеми в сімейних відносинах та соціалізації.

Структуру, принципи та типи адаптації було розглянуто у працях К. А. Абульханової-Славської, В. С. Агєєва, Г. Г. Андрєєвої, В. Г. Асєєва, А. А. Бодальова, А. В. Брушлинського, А. А. Деркача, І. Б. Дерманової, А. І. Донцова, А. Л. Журавльова, В. В. Століна, М. А. Шабанової та ін. Дослідженнями проблеми адаптації особистості до нових умов середовища займалися Ф. Б. Березін, Л. Г. Дикий, Н. М. Мельникова, А. А. Налчаджан та ін.

Психологічна адаптація тлумачиться як процес пристосування організму, особистості до зміни оточуючих умов життя та діяльності шляхом фізіологічних, психічних і соціальних реакцій для забезпечення нормального функціонування у нових умовах [1, с. 11]. Це поняття також використовується в теорії інтелектуального розвитку, розробленій М. Й. Боришевським, яка розглядає адаптацію як єдність процесів акомодатії та асиміляції, спрямованих на взаємодію індивіда і його оточення.

Позитивні аспекти психологічної адаптації передбачають здатність розвиватися та розширювати свої можливості через новий досвід. Негативними аспектами є відчуття стресу, невпевненості та втрати стабільності під час періоду адаптації. Таким чином, психологічна адаптація є важливим процесом для того, щоб успішно функціонувати в нових умовах і отримувати задоволення від життя [2, с. 48].

Тривалість періоду психологічної адаптації може відрізнятися залежно від індивідуальних характеристик особистості, таких як вік, стать, соціальний статус, а також може бути зумовлена зовнішніми факторами, такими як культурні та соціальні норми, економічний стан, політична ситуація та інші чинники [4, с. 45]. Кожна людина має власні потреби, ресурси та шляхи реагування на нові умови, тому важливо надавати час і простір для того, щоб вона змогла знайти ті стратегії, які найбільш підходять.

Зрозуміння складних механізмів психологічної адаптації відкриває шляхи до розробки більш ефективних стратегій психологічної підтримки та інтервенцій як на індивідуальному, так і на колективному рівнях. Підлітки, які змушені мігрувати через війну, потребують особливої уваги та підтримки.

Поняття «адаптація» пов'язують з кібернетичними категоріями саморегуляції та управління, де адаптація розглядається як негативний зворотний зв'язок у цілісних системах. У підлітковому віці

спостерігається збільшена емоційна чутливість та схильність до емоційних вибухів. Важливо пам'ятати, що підлітки можуть переживати стресові ситуації більш гостро, оскільки їхні механізми саморегуляції ще не повністю сформовані. Розвиток стратегій саморегуляції та розробка навичок копію допоможе підліткам навчитися ефективно керувати стресом та відчуттями, щоб вони могли успішно адаптуватися до нових умов і викликів. Важливо підтримувати їх у цьому процесі і надавати необхідну допомогу та ресурси.

Демократичний підхід у вирішенні власних проблем підлітка надасть змогу відчувати себе важливим та залученим, адже це допоможе подолати відчуття невпевненості та невизначеності, що часто виникають в умовах еміграції. Необхідно надавати можливість брати участь у прийнятті рішень, що стосуються їхнього життя. Це може бути присутність при сімейних обговореннях, прийнятті рішень щодо освіти, сім'ї, побуту, роботи, а також участі у громадських заходах та активностях.

Важливо надавати можливість для самовираження та творчості [2, с. 119]. Це може бути через участь у художніх групах, музичних заходах або літературних колективах. Збереження можливостей для творчого виразу допоможе підліткам знайти своє покликання, відчувати себе задоволеними та здатними до самовираження.

У цьому віці також можуть виникати питання щодо майбутньої кар'єри, навчання чи професійного самовизначення. Підлітки починають замислюватися про свої цілі та мрії і шукати шляхи до їх реалізації. Підтримка їхніх інтересів та мрій, а також створення умов для здобуття нових знань та навичок допоможе їм знайти своє місце у світі та досягти успіху в майбутньому [3, с. 43]. Важливо надавати підтримку в здійсненні навчання та освіти в новій країні.

Відчуття невизначеності щодо майбутнього та залежності від ситуації можуть ускладнити процес адаптації, тому подальшим кроком має бути розробка плану на майбутнє разом з підлітком. Це може включати обговорення їхніх цілей, мрій та планів щодо освіти, кар'єри та особистого розвитку. Важливо допомагати їм реалізовувати ці плани, надаючи необхідну підтримку та ресурси.

Під час дослідження проблеми адаптації вчені звертають увагу на можливість розглядати це поняття не лише як психологічну систему, але й соціальну. Тому надання можливостей для соціальної інтеграції є також важливим аспектом. Це може включати участь у мовних курсах, спортивних або художніх групах, де вони зможуть знайти нових друзів та розвиватися поза шкільним або домашнім середовищем. Забезпечення стабільності та прогнозованості в їхньому оточенні допоможе зменшити ризик стресу та тривожності.

Адаптацію можна визначити як процес встановлення оптимальної відповідності між особистістю та навколишнім середовищем під час виконання активностей, характерних для людини. Стимулювання позитивних звичок та здорового способу життя, можуть включати регулярну фізичну активність, здорове харчування та достатній відпочинок [4, с. 23]. Розвиток таких здорових звичок допоможе підліткам відчувати себе краще фізично та емоційно.

Соціальна адаптація забезпечує мікросоціальну взаємодію, формування адекватних міжособистісних стосунків та оптимальних дій для досягнення цілей [3, с. 40]. Тому важливо підтримувати розвиток соціальних навичок у підлітків. Цьому може сприяти участь у групових активностях, проєктах або волонтерській діяльності. Взаємодія з різними людьми та спілкування в групових колективах сприяє розвитку навичок спілкування та сприйняття різноманітності середовища.

Слід пам'ятати про важливість дотримання регулярного спілкування з фахівцями з психології чи консультантами, які мають досвід у супроводі емігрантів. Вони можуть надати цінні поради та інструменти для підтримки психологічного благополуччя підлітків у цьому важкому періоді їхнього життя.

Отже, успішна адаптація допомагає зберегти психічне та емоційне здоров'я, підвищує самооцінку та забезпечує гармонійні відносини з навколишнім середовищем, тому рекомендується розробка та впровадження програм психологічної підтримки для підлітків у ситуації вимушеної еміграції, а також залучення родини та шкільного колективу до процесу адаптації. Важливо акцентувати увагу на індивідуальних потребах та ресурсах кожного підлітка для підтримки його успішної адаптації.

Література

1. Алексєнко А. В. Незвичні умови існування вимушених емігрантів як фактор екстремального впливу на психіку особистості. *Особистість, Суспільство, Війна*. Харків, 2022. С. 10–13.

2. Алексєєнко Т. Ф., Гончар Л. В., Куниця Т. Ю., Бибик Д. Д. *Вимушені переселенці : соціально-педагогічні проблеми і досвід підтримки* : монографія / за ред. Т. Ф. Алексєєнко. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2020. 240 с.

3. Калашник І. В., Фомич М. В. Особливості прояву дезадаптації емігрантів та можливості її упередження. *Вісник Національного університету оборони України*. 2022. № 5 (69). С. 39–46. DOI: <https://doi.org/10.33099/2617-6858-2022-69-5-39-46>.

4. *Психосоціальна допомога внутрішньо переміщеним дітям, їхнім батькам та сім'ям з дітьми зі Сходу України* : посіб. для практиків соціальної сфери / Л. А. Мельник та ін.; за ред. Л. С. Волинець. Київ : ТОВ «Видавничий дім «Калита», 2015. 72 с.

УДК 81 : 81'373

Гейна Оксана Володимирівна

к. філол. н., доцентка кафедри мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ПОНЯТІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТЕРМІНІВ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИХ НАУК

JEL classification: Y800

Під час аналізу особливостей структури та семантичної еволюції окремих елементів лінгвістичної терміносистеми необхідно зважати на терміносистему як відображення у мові складної за своєю структурою теорії метамови [1]. Терміносистема є частиною системи мови. Терміни – лексичні одиниці, що мають у своїй семантичній структурі особливості та можуть бути пояснені за допомогою лінгвістичних методів. Необхідність застосування термінознавчих методів пов'язана зі специфікою терміносистеми як цілісності, що функціонує за законами невластивими лексиці та як комплекс елементів, що мають характеристики невластиві лексиці загальноживаної мови.

У термінології виділяють такі види термінів:

Синхронічна лінгвістика – метод компонентного аналізу, що дозволяє проаналізувати особливості семантики елементів термінологічної системи та лінгвістичних теорій. Завдяки цьому методу відбувається розгляд структури семантичного значення терміну та розклад його на складові компоненти (семи). У сучасній лінгвістиці терміносистеми розглядають як моделі наукової теорії, тобто у термінах на когнітивному рівні розглядається інформація про наукову діяльність людини.

Синхронічна логіка. Це положення підкреслює необхідність звертання до методів логіки, а саме, до логіко-когнітивного методу, що дозволяє відобразити зв'язки між процесом осмислення та об'єктом, що вивчається, вираженням даного осмислення у мові за допомогою терміну. Як зазначає Л. Томіленко, інформацію про певну наукову картину, що є у терміні, можна схематично відобразити у вигляді фрейма. Якщо розглядати з точки зору когнітивного підходу терміносистему як цілісність, то фреймовий аналіз дозволяє збудувати її «концептуальну модель» [2].

Синхронічне термінознавство. Текстологічний метод допомагає з точністю встановити те поняття, яке визначає конкретний експонент, а також сформулювати вичерпне визначення терміну в тому вигляді, в якому воно розуміється автором.

Важливість діяхронічного підходу у вивченні терміносистем з'ясовується науковими знаннями, що постійно еволюціонують та, як наслідок, змінюються і моделі теорій – терміносистеми.

Діяхронічна лінгвістика. Опис змін лінгвістичної системи передбачає вихід на три основних типи семантичної еволюції термінів: розширення, звуження та здвиг значення.

Діяхронічне терміноведення. Значна частина методологічної бази сучасного термінознавства склалася на основі методів лінгвістики та логіко-філософських наук. Проаналізуємо надані термінознавчі методи опису терміносистеми у діяхронії та запропонуємо метод, що охопив усі аспекти терміносистеми в її розвитку. Даний метод передбачає чотири етапи опису терміносистеми: встановлення умов та часу появи, визначення їх джерел, розгляд засобів виникнення термінів, опис семантичних та функціональних перетворень.

Результати даного дослідження демонструють наявність у сучасній науці про мову декількох підходів до вивчення системи лінгвістичних термінів та їх еволюції. Але саме комплекс методів синхронно-діяхронічного підходу дозволяє досліджувати форму терміносистеми, її понятійно-

структурні особливості, логіко-семантичні відношення елементів системи, відносин, що еволюціонують, а також особливості змін самої терміносистеми як цілісності [3].

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. на CD) / Уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
 2. Термін. Словник UA: Портал української мови та культури. URL: <https://slovnyk.ua/index.php?sword=термін> (дата звернення: 03.04.2024).
 3. Томіленко Л. М. Термінологічна лексика в сучасній тлумачній лексикографії української літературної мови : монографія. Івано-Франківськ : Фоліант, 2015. 160 с.
-

УДК 37.013.42

Кернас Андрій В'ячеславович

*доктор філософії в галузі психології, магістр педагогіки, к. психол. н.,
ст. викладач кафедри мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет,
доцент кафедри практичної психології,
Одеський національний морський університет (Україна)*

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ПРОФЕСІЙНО-ЕТИЧНОЇ КУЛЬТУРИ СОЦІАЛЬНОГО ПЕДАГОГА

JEL classification: A130

У цьому складному періоді часу, зумовленому воєнним становищем в Україні, особливого значення набуває професія соціального педагога, яка визначається як самостійна та невід'ємна частина соціальної роботи. Запорукою успішного здійснення професійної діяльності соціального педагога є високий рівень його теоретико-практичних знань та вмінь, що застосовуються ним на практиці.

Сьогоднішньому притаманні фундаментальні трансформації у всіх сферах суспільного життя, життєдіяльності соціальних груп, окремих людей. Загострення політичних, економічних, фінансових, екологічних, соціальних, демографічних та інших проблем висуває високі вимоги як до спроможності сучасної людини адаптуватися до них, так і ефективно діяти в нових соціальних реаліях. Ця ситуація спричиняє неоднозначний, іноді негативний, вплив на їх соціалізацію, соціальне становлення, фізичне і психічне здоров'я, реалізацію людини як особистості. Актуальність вивчення соціальної педагогіки зумовлена тим, що вона дозволяє зрозуміти процеси взаємодії особистості й соціуму, розкрити професійну діяльність фахівців соціально-педагогічного профілю у типових умовах соціалізації дітей і дорослих, формувати необхідні знання, навички та вміння, надає можливість усвідомити місце та роль соціальної педагогіки як науки й сфери діяльності у процесах соціального навчання та виховання людини [1, с. 6].

Провідним чинником виховання соціально адаптованої особистості стає розуміння соціальних процесів та етики суспільного життя. Водночас вважаємо за необхідне відзначити, що зміст та структура професійно-етичної культури соціального педагога базується на етичних вимогах та альтруїстичних прагненнях, що здійснюються на практиці у вигляді категоріального імперативу.

Морально-етична культура, яка певною мірою сформувалася в процесі історичного розвитку та становлення українського суспільства, базується на традиційних, моральних принципах.

У 1992 році в Україні на законодавчому рівні була запроваджена професія «соціальний педагог», яка базується на традиційних гуманістичних та моральних принципах.

Таким чином, професійно-моральну культуру соціального педагога ми розглядаємо як систему моральних цінностей та етичних норм, які стали внутрішніми переконаннями особистості, в основі яких лежить альтруїстичний імператив [2, с. 6].

У структурі професійно-моральної культури можна виділити чотири компоненти:

- аксіологічний, що дозволяє розкривати професійно-моральну культуру соціального педагога як сукупність педагогічних цінностей;
- технологічний, який виступає як спосіб соціально-педагогічної діяльності;

– творчий, який є свідченням прояву педагогічної творчості соціального педагога
– особистісний, що розкриває професійно-етичну культуру соціального педагога як специфічний спосіб реалізації сутнісних сил людини [2, с. 8].

У свою чергу, робота соціального педагога має яскраво виражений ціннісно-гуманістичний характер, що визначає сутність та напрямки соціальної адаптації особистості до життя в соціумі. Засвоєння норм і правил морально-етичної поведінки у суспільстві, а також прагнення відповідати соціально прийнятному стереотипному еталону поведінки, сприяє розвитку соціально адаптованої особистості, яка готова до взаємодії з соціумом.

Практична діяльність соціального педагога спрямована на формування фундаментальних стійких прагнень до відповідності вимогам соціуму.

Таким чином, професійна культура соціального педагога є системою морально-етичних цінностей, які є регулятором соціально-педагогічних відносин.

Література

1. Козирєв М. П. *Соціальна педагогіка* : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 352 с.
2. Полянничко А. О. *Формування деонтологічної культури майбутнього соціального педагога в соціально-виховному середовищі вищого навчального закладу* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.05 «Соціальна педагогіка». Слов'янськ, 2019. 22 с.

УДК 378:37.032

Ковальська Наталя Аркадіївна

*к. філол. н., доцентка кафедри мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ З ЕКОНОМІКИ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

JEL classification: I000; I230

В останні десятиліття перед сучасним українським суспільством постала низка випробувань: періодичні локдауни, карантини, спричинені пандемією Covid-19, військові дії. Проте, не зважаючи на ці перепони, сфера освіти продовжує функціонувати і розвиватися. Так, ключовим вектором розвитку національної системи освіти і, зокрема, важливою умовою її інтеграції в міжнародний освітній простір є цифрова трансформація, діджиталізація, що призводить до активного застосування інформаційно-комунікативних технологій, підвищення якості освіти та її конкурентоздатності і, відповідно, доступу всіх громадян до якісної освіти. Цифровий розвиток України передбачає «...реалізацію цілеспрямованої та інноваційної політики створення в різних сферах життєдіяльності таких умов (технологічного середовища, цифрових інфраструктур тощо), які спонукали б громадян та бізнес замість звичних аналогових (традиційних) засобів та інструментів використовувати саме цифрові як більш ефективніші, швидші, дешевші та якісніші» [1].

Діджиталізація, що являє собою процес переведення інформації у текстовій, звуковій, графічній формах у цифровий формат, спричинила кардинальні зміни в освіті, змінила принципи організації та структуру навчального процесу. Поява різноманітних технологічних цифрових засобів навчання – мобільних пристроїв, смарт-дошок, MOOCs, планшетів, ноутбуків, програм симуляції, динамічних візуалізаторів та віртуальних лабораторій – змінили освіту в Україні та в світі.

Наразі ми не уявляємо навчальний процес без цифрових технологій. Саме цифрові технології дозволяють продовжувати безпечно надавати освітні послуги та отримувати освіту в дистанційному або змішаному форматах. В умовах цифровізації освіти актуалізується питання створення нових засобів навчання, формування особистості сучасного фахівця. Отже, використання цифрових платформ різного характеру, впровадження нових інформаційних та освітніх технологій, використання дистанційних форм та активних методів навчання є однією з основних вимог сучасного інформаційного суспільства.

Варто зауважити, що діджиталізація сфери освіти є тривалим і складним процесом, який окрім нових можливостей створює й низку серйозних викликів [2, с. 168].

О. Власій визначає низку можливих ризиків розвитку особистості в різних контекстах цифрових трансформацій, як от:

1. Прискорення темпів змін цифрового середовища – вимагає постійного навчання, оновлення та розвитку професійних знань і вмінь.

2. Розвиток штучного інтелекту – досягнення в ІТ-сфері спричинили появу конкуренції між людиною і роботами, що змушує приділити особливу увагу розвитку творчих здібностей та критичного мислення, постійному самовдосконаленню та саморозвитку.

3. Потоковість – швидкість інформаційних потоків та доступність інформації у відкритому інформаційно-освітньому просторі вимагає активного розвитку творчих здібностей.

4. Взаємодія та комунікація – доступ до мережі Інтернет у будь-якій частині світу, можливість працювати і підтримувати комунікацію дистанційно, вимагають відповідних навичок роботи в команді, вміння взаємодіяти та вирішувати комплексні завдання на відстані.

5. Збір даних – доступність у цифровому просторі інформації для людини і про саму людину змушує переосмислити своє місце в цьому просторі як його невід'ємної частини, усвідомити можливі загрози та свою поведінку в ньому [3, с. 149–150].

Стрімкий розвиток цифрових технологій вимагає трансформації освітніх систем, націлених на формування і розвиток відповідних навичок та компетентностей, які б відповідали потребам сучасного діджиталізованого суспільства. Тому сьогодні пріоритетним завданням формування особистості майбутнього фахівця у сфері економіки є підвищення рівня цифрової грамотності, формування цифрової компетентності.

Згідно із резолюцією Генеральної Асамблеї ООН від 25 вересня 2015 р. «поширення інформаційно-комунікаційних технологій та глобальна взаємопов'язаність, як і науково-технічні інновації <...>, мають величезний потенціал для прискорення прогресу людства, усунення “цифрового розриву” та розвитку суспільства, ґрунтованого на знаннях» [4]. Оскільки цифрові технології є невід'ємним компонентом особистого та соціального життя здобувачок та здобувачів вищої освіти, неможна нівелювати їх роль у навчанні та ігнорувати в освітній діяльності.

Зміни в освітній сфері, за твердженням Асамблеї, можливі лише за повної інтеграції інформаційно-комп'ютерних технологій у процеси викладання і навчання.

О. Власій наголошує, що зважаючи на резолюцію Парламентської асамблеї Ради Європи «Роль освіти в цифрову еру: від “цифрових аборигенів” до “цифрових громадян”» (листопад 2019 р.), яка характеризує важливі цінності освіти та визначає її роль в сучасному суспільстві, що стрімко діджиталізується, варто стратегічно подивитися та суттєво переосмислити зміст та роль таких ключових понять, як от: викладання, навчання, освітній простір, партнерство та оцінювання [3, с. 147].

На думку О. Власій, трансформація в освіті можлива завдяки зміні освітньої парадигми, що передбачає зміни у фокусі освіти: створення знань замість передачі та процес навчання здобувача замість освітнього процесу викладача. Відповідно, для зміни освітньої парадигми необхідно: правильно визначити стратегічні цілі; посилити автономію навчальних закладів та педагогів; упровадити нові гібридні форми навчання там, де «зливаються мобільні, цифрові, віртуальні, соціальні і фізичні навчальні простори»; здійснити істотне реформування в оцінюванні [3, с. 148].

На сьогодні сучасна молодь, яку М. Пренський у 2001 році [5] назвав «цифровими аборигенами» – покоління, що від народження зростає з комп'ютерами, гаджетами та Інтернетом, повинно мати відповідні цифрові навички та компетентності, формування яких починається з раннього віку та має розвиватися протягом усього життя. Кожна особистість повинна мати мінімальний рівень цифрових компетентностей, тобто вміти застосовувати технологічні інновації, критично оцінювати інформаційні ресурси, визначати доцільність їх застосування у професійній діяльності, створювати й ефективно використовувати у професійній діяльності можливості цифрового середовища тощо.

Тому головним у підготовці сучасного фахівця наразі є здійснення цифрової підготовки, підвищення рівня цифрової грамотності – здатності «безпечно та належним чином управляти, розуміти, інтегрувати, обмінюватися, оцінювати та створювати інформацію й отримувати до неї доступ за допомогою цифрових засобів і мережевих технологій для участі в соціальному житті» [6, с. 64].

За час навчання у закладі вищої освіти здобувачі та здобувачки повинні оволодіти відповідними загальними та спеціальними компетенціями, вмінням застосовувати набуті знання та навички у подальшій професійній діяльності, навчитися самостійно і постійно підвищувати рівень професійної компетентності. Суспільство постійно змінюється, інноваційні технології стрімко

розвиваються, оновлюються. Вони стали невід'ємною частиною суспільного, особистого та професійного життя людства. Отже, особливу увагу в підготовці сучасної молоді варто приділити саме формуванню цифрової компетентності як складової професійної компетентності.

Література

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 67-р від 17.01.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-r#Text> (дата звернення: 04.04.2024).
2. Ковальська Н. А. Діджиталізація освіти: виклики сьогодення. *Забезпечення якості вищої освіти: проблеми та перспективи розвитку* : матеріали VII Міжнар. наук.-метод. конф. (м. Одеса, 6-7 березня 2024 р.). Одеса : ОНЕУ, 2024. С. 167–168. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/17433> (дата звернення: 04.04.2024).
3. Власій О. Формування особистості школяра в цифрову епоху : можливості та виклики. *Молодь і ринок*. 2020. № 6 (185). С. 146–151. DOI: <https://doi.org/10.24919/2308-4634.2020.225786>.
4. Резолюція «Перетворення нашого світу : Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року». URL: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015> (дата звернення: 05.04.2024).
5. Prensky, M. Digital Natives, Digital Immigrants. Part 1. On the Horizon. *The International Journal of Learning Futures*. 2001. Vol. 9. No. 5. Pp. 1–6. DOI: <https://doi.org/10.1108/10748120110424816>.
6. Білик В. Г., Книш С. І., Омельчук О. В. Використання сучасних технологій у процесі формування цифрової компетентності майбутніх фахівців з фізичної рекреації. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія № 15. Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт)* : зб. наук. праць. 2023. Вип. 3К (162) 23. С. 62–66. DOI: [https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series15.2023.3K\(162\).11](https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series15.2023.3K(162).11).

УДК: 378.22: 378.22:37022

Лебедик Леся Вікторівна

д. пед. н., доцент кафедри мистецтвознавства та позашкільної освіти,
Полтавський національний педагогічний університет
імені В. Г. Короленка (Україна)

ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ

JEL classification: I230

Визначаючи перспективні шляхи формування професійних компетенцій майбутніх фахівців з економіки, зазначимо, що для того, щоб стати висококваліфікованим фахівцем, студент повинен не тільки володіти знаннями, вміннями, набутими в процесі навчання, але й грамотно їх застосовувати, використовуючи творчий підхід у професійній діяльності. Сформовані компетенції фахівець з економіки повинен вміти застосовувати в різних видах професійної діяльності, а саме: організації обслуговування, маркетингової діяльності, контролі якості продукції та послуг, виконанні робіт за робітничими професіями тощо [1–4; 5, с. 37–39]. В основу формування професійних компетенцій педагога мають покладати взаємозв'язок теорії та практики.

Процес формування професійних умінь має бути заснований на системному, проблемному, особистісно-орієнтованому, модульно-компетентнісному і контекстному підходах. Системний підхід може дозволити нам створити цілісну взаємопов'язану структуру формування професійних умінь. Проблемний підхід забезпечує формування комунікативних умінь у процесі вирішення проблемних ситуацій професійної спрямованості. Особистісно-орієнтований підхід ставить в основу особистість студента, його реалізацію у професійній діяльності, формування професійно значущих особистісних якостей. Модульно-компетентнісний підхід лежить в основі реалізації нових державних освітніх стандартів, які передбачають формування професійних компетенцій блоками-модулями. Контекстний підхід дозволяє здійснити підготовку фахівця в контексті його майбутньої професійної діяльності і націлити освітній процес на формування професійних умінь, є важливою складовою професійної підготовки фахівця економіки. В основу формування професійних умінь повинна бути покладена система принципів: науковості, системності, соціального партнерства, інтеграції, міжпредметних зв'язків, професійної спрямованості [1–4; 5, с. 37–39].

Формування професійних умінь фахівців з економіки повинне мати безперервний характер і здійснюватися в процесі теоретичного, виробничого та позааудиторного навчання. У процесі теоретичного навчання формується сукупність знань про особливості професії, про функціональні обов'язки тощо. Зокрема, під час лекцій формування професійних умінь здійснюється в процесі виконання завдань, що включають елементи професійної комунікації: публічні виступи, створення та вирішення професійних проблемних ситуацій, участь у дискусіях, конференціях тощо. Формування професійних умінь в період виробничого навчання реалізується через участь студентів у професійних тренінгах, майстер-класах, підготовку до отримання робочої спеціальності. Тренінги – форма навчання, що поєднує короткі теоретичні семінари та практичне відпрацювання навичок за короткий проміжок часу. Майстер-класи – це метод узагальнення та поширення професійного досвіду, що доцільно проводити як індивідуально, так і з групою студентів або ж з командами [1–4; 5, с. 37–39].

Отже, у поле зору педагогів-практиків мають потрапляти через методики викладання професійно орієнтованих дисциплін, виокремлені нами сучасні підходи, принципи, форми взаємодії, які забезпечують формування професійних компетенцій майбутніх фахівців з економіки. Їхня підготовка має бути ступеневою, неперервною, універсальною, містити диверсифіковані програми, базуватися на науково-технічних досягненнях та сучасних технологіях навчання.

Література

1. Стрельніков В. Ю. *Педагогічні основи забезпечення особистісного і професійного розвитку студентів засобами інноваційних технологій навчання* : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2002. 295 с.
2. Стрельніков В. Ю. *Проектування професійно-орієнтованої дидактичної системи підготовки бакалаврів економіки* : монографія. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. 335 с.
3. Стрельніков В. Ю. *Теоретичні засади проектування професійно-орієнтованої дидактичної системи (підготовка бакалаврів економіки)* : монографія. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. 375 с.
4. Стрельніков В. Ю. *Теоретичні засади проектування професійно орієнтованої дидактичної системи підготовки бакалаврів економіки* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук : спец. 13.00.04 / Ін-т пед. освіти і освіти дорослих АПН України. Київ, 2007. 42 с.
5. Стрельніков В. Ю. Формування пізнавального інтересу у фахівця з економіки під час вивчення педагогічних дисциплін. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XIX Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 100-річчю Одеського національного економічного університету, 17-18 травня 2021 р. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 37–39. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jsui/handle/123456789/13235> (дата звернення: 25.03.2024).

УДК 159.9:796.012.12"364"

Пасхін Геннадій Іванович

*аспірант кафедри педагогіки та психології,
Міжнародний гуманітарний університет (Україна)*

ПСИХОЛОГІЧНА ВИТРИВАЛІСТЬ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: I100; Y800

Психічне здоров'я та психологічна витривалість є неодмінними складовими загального самопочуття людини, особливо в періоди стресу та труднощів, які можуть виникати під час воєнних подій. Взаємодія цих аспектів визначає, наскільки успішно людина може пристосуватися до негативних життєвих обставин і стресових ситуацій.

С. Кобаса, С. Мадді, А. Антоновський, М. Селігман, Р. Лазарус у своїх працях вивчали різноманітні аспекти психологічної витривалості, що охоплюють її вплив на стійкість до стресу, адаптацію до різних життєвих ситуацій та загальний психічний стан. Ці дослідження виявили ключові чинники, які сприяють розвитку психологічної витривалості і її важливу роль у збереженні психічного здоров'я. В. Мясоїд є автором досліджень у галузі психології стресу та механізмів адаптації до негативних життєвих обставин. О. Стрілець вивчала вплив стресових ситуацій на психічне здоров'я та розробляла програми психологічної підтримки. Наукова діяльність С. Коваль спрямована на вивчення психологічної реабілітації після стресових подій та формування психологічної витривалості.

Психічне здоров'я – це складна конструкція, яка охоплює як афект, так і психологічне функціонування з двох різних точок зору: гедонічної, яка зосереджується на суб'єктивному переживанні щастя та задоволеності життям, і евдемонічної перспективи, яка зосереджена на психологічному функціонуванні та самореалізації [1, с. 97].

Людина здатна пережити найнесприятливіші події, пристосовуватися до мінливих обставин, і більшість тих, хто пережив війну або травматичні події, здатні адаптуватися до змінених обставин, інтегрувати екстремальний досвід у свою когнітивну структуру, і таким чином демонструючи витривалість. Американські психологи С. Кобаса і С. Мадді ввели термін «витривалість» для визначення психологічних, світоглядних переконань людини, які запобігають негативним наслідкам стресу, дозволяють людині залишатися активною і впевненою в собі [2, с. 111].

На думку С. Мадді «витривалість» формує схильність сприймати потенційно складні життєві ситуації як менш загрозливі та небезпечні. У своїй теорії науковець виділяє три складові, які інтегруючись забезпечують оптимальну працездатність та активність у стресових умовах, що включають: залученість (активність, ініціатива, інтерес до навколишнього світу), контроль (здатність розпізнавати, усвідомлювати, контролювати та вчасно коригувати свої емоції) і виклик (здатність вбачати в неприємних подіях позитивний сенс) [2, с. 112].

Витривалість існує на трьох рівнях: психофізіологічному (оптимальні реакції на стрес), соціально-психологічному (ефективна саморегуляція) та особистісно-семантичному (значущість і позитивний світогляд). Модель витривалості Мадді включає не тільки побудову цих трьох компонентів, але й п'ять основних психологічних механізмів:

1. Стійкі переконання – сприйняття людиною будь-яких подій у житті як безпечних. Вони визначають, як людина сприймає інформацію, реагує на стресові ситуації і вирішує проблеми.
2. Мотивація особистості до трансформації, що супроводжується відкритістю до всього нового, готовністю особистості діяти активно у складних життєвих ситуаціях, використовуючи конструктивні стратегії поведінки.
3. Підвищення імунної відповіді організму шляхом психічної та фізичної мобілізації.
4. Підвищення відповідальності та дбайливого ставлення до власного здоров'я. Це не просто розуміння вагомості здорового способу життя, але й активна роль у збереженні та поліпшенні нашого фізичного та емоційного благополуччя.
5. Пошук соціальної та психологічної підтримки через розвиток комунікативних навичок.

Високий рівень особистісної витривалості сприяє емоційному комфорту та благополуччю, впливаючи на психологічну готовність до дій у стресовій ситуації. І навпаки, низькому рівню особистісної загартованості відповідає негативний психоемоційний стан, внутрішній дискомфорт, відчуття безсилля та безнадійності, нездатність долати труднощі. Дослідники виявили, що в спогадах респондентів з низьким рівнем витривалості переважають події, під час яких респондент відчуває, що він або вона не в змозі вплинути на ситуацію. У людей з високим рівнем витривалості переважали спогади, в яких вони успішно долали труднощі та брали на себе власну відповідальність за результат.

Дослідження Лю показало, що респонденти, які продемонстрували вищий рівень витривалості, почувалися здоровими як фізично, так і психічно, що підтверджує тісний взаємозв'язок між особистою витривалістю та психічним здоров'ям. Особи з високим рівнем витривалості менше хворіють, оскільки висока витривалість знижує негативний вплив стресу на організм, забезпечує здатність до адаптації під час стресу, захищає від нервового зриву, позитивно впливає на ефективне вирішення проблем. І навпаки, витривалість негативно корелює з регресивним вирішенням проблем і подоланням труднощів шляхом заперечення та мотивації ухилення від невдач [3, с. 26].

Ескапізм є деструктивним механізмом подолання, який перешкоджає стійкості, оскільки він заснований на ухиленні, а не на вирішенні проблеми. Така стратегія перешкоджає розвитку рефлексивності, осмисленості свого життя. У довгостроковій перспективі ескапізм загрожує відривом від реальності, сприяючи відчуженню, самотності та погіршенню психофізіологічного стану, що завершується підвищенням стресу та посиленням психологічного дискомфорту.

Віра в те, що світ справедливий і безпечний, дає людині можливість сприймати труднощі як певну послідовність, яка має значення, що демонструє сильну позитивну кореляцію між загальним ставленням до доброзичливості світу та особистою стійкістю. Відповідно до цього виявлено взаємозв'язок між особистісною витривалістю та соціальним благополуччям, а також сприйняттям оточуючих. Особи з вищим рівнем витривалості демонструють значно вищий рівень прийняття інших порівняно з особами з нижчим і середнім рівнем витривалості, що свідчить про те, що вони схильні виявляти розуміння та підтримку, що є важливим фактором у вирішенні загальної проблеми. Тобто особиста загартованість тісно взаємопов'язана із соціальним благополуччям суспільства, а

соціальне благополуччя суспільства залежить від готовності кожного індивіда демонструвати особисту загартованість.

Просоціальні стратегії є важливим фактором успішного подолання стресу, який включає прийняття та толерантність до інших [3, с. 25]. Крім того, Фрісбі стверджує, що вираження витривалості, зокрема її структурний аспект, що передбачає залучення, є прикладом позитивної поведінки та ефективної соціальної взаємодії. І навпаки, недостатня витривалість у першу чергу призводить до дискримінації, недовіри, нетерпимості та розбрату. Таким чином, здатність до витримки важлива не лише для особистого розвитку, але й для стабільності та гармонії у взаємовідносинах між людьми.

У осіб з високим рівнем витривалості спостерігається вище самосприйняття, що сприяє міцному психічному благополуччю та конструктивному підходу до викликів. Люди з підвищеним рівнем витривалості повідомляють про значно більший емоційний комфорт, що забезпечує здатність зберігати спокій і впевненість під тиском невдач, швидко відновлюватися після стресових подій, допомагає вчасно регулювати негативні емоції.

Встановлено, що низький рівень особистісної витривалості супроводжується схильністю до ухилення від проблем і реальності, а не до їх вирішення, пасивністю, проявом деструктивних, інфантильних моделей поведінки. Така тенденція виступає формою механізму психологічного захисту, який не тільки псевдомінімізує тривогу, але й має довгострокові негативні наслідки.

Отже психологічна витривалість – внутрішній ресурс людини, який тісно пов'язаний із психічним здоров'ям, що дозволяє особистості переосмислювати свої життєві переконання, знаходити сенс у будь-яких ситуаціях. Війна, призвела до змін, які унеможливають нормальне функціонування індивідів, трансформує внутрішній світ кожного українця, знижуючи особистісну витривалість. Тим не менш, здатність особистості пережити цю кризу призводить до появи нового досвіду і формування нових сенсів, виступає певною протидією напрузі та стресу, запобігає пасивному регресу, допомагає зберігати внутрішню рівновагу навіть в період воєнного стану.

Література

1. Паловські Ю. Значущі кореляти позитивного психічного здоров'я у структурі психологічного благополуччя особистості. *Вісник Національного університету оборони України*. 2023. № 4 (74). С. 96–105. DOI: <https://doi.org/10.33099/2617-6858-2023-74-4-96-105>.
2. Кутовий К. П. *Характер зв'язку життєстійкості особистості з її лідерськими якостями*. С. 11–14. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/54635/1/Збірка%20стажування_06_2023_FINAL%20%282%29.pdf#page=11 (дата звернення: 18.03.2024).
3. Кузікова С. Б., Щербак Т. І. Життєстійкість як адаптаційний ресурс особистості у реальності невизначеності життя. *Слобожанський науковий вісник*. Серія : Психологія. 2023. № 2. С. 24–29. DOI: <https://doi.org/10.32782/psyspu/2023.2.4>.

UDC 37.02:005.336.3:008

Artem Prokopchuk

*Ph.D in Management, Department of Economics and Management,
Dnipro Institute of Infrastructure and Transport
Ukrainian State University of Science and Technologies*

FORMATION AND MANAGEMENT OF THE EDUCATIONAL TRAJECTURE OF A MODERN SPECIALIST BY THE TOOLS OF THE HUMANITIES

JEL classification: I210; I230; J240

In today's world, the value of an intellectual product is almost equal to the value of goods in international trade. The rapid aging of knowledge-intensive technologies emphasizes the importance of the development of education, science and own technologies, as well as their implementation in all spheres of activity and increasing the competitiveness of professional education in the conditions of globalization [1].

Science and education are the main factors of economic development and competitiveness of such countries as the USA, Japan and EU countries. Studies show that the income of states directly depends on the level of intelligence of the nation. In Ukraine, this indicator has not yet reached a critical mass, although the

situation is improving. Education in Ukraine, as in the whole world, contributes to the improvement of the quality of life of citizens and the state [2].

Ukraine is forced to compete with developed countries, and given its openness to international competition and accession to the WTO, the competitiveness of its business education becomes strategically important. In the current difficult conditions, Ukraine needs to increase the competitiveness of education, focusing on positive global trends and experience [3].

The integration of Ukraine into the European and world space is accompanied by the adaptation of world and European standards in domestic educational institutions. Modern Ukrainian higher education is actively reforming in the conditions of rapid internationalization of education, where the formation of educational goals takes place at the international level, in accordance with the strategic guidelines of the international community.

Each state forms its educational policy aimed at integration into the international community, taking into account the requirements of the Bologna process and the prospect of joining the European educational space. At the same time, many researchers, noting the importance of this process, warn against excessive changes so as not to lose national traditions and achievements of domestic education. Membership of Ukraine in the Bologna Commonwealth should not be a burden for the country; it is necessary to carefully review one's own educational system and create a program of gradual adaptation. One of the steps on the way to the European educational and scientific space can be to increase the competitiveness of education and graduates and the provision by Ukrainian universities of quality educational services on the world market.

In addition to national characteristics, traditions and mentality, the effectiveness of the educational sphere is influenced by various factors, such as [4]:

- demographic situation;
- education financing system (ratio of public and private expenses);
- investment policy of the government in the educational sphere;
- state employment policy;
- price policy in the educational sphere;
- political and legal factors;
- national features of the educational system.

In the conditions of the formation of the knowledge economy, the global education market is becoming one of the important spheres of socio-economic life, which is developing intensively. At the beginning of the 21st century, sales volumes in the market of educational services reached several tens of billions of dollars, and international academic mobility flows amount to several million people per year. Thus, a whole branch of the world economy was formed – the international market of educational services, the volume of which, according to WTO estimates, is in the range of 50–60 billion US dollars, and its growth rates indicate significant potential.

The normal functioning of the educational services market, like any other market, depends on the state of the competitive environment. Sellers and buyers must be able to freely enter and exit the market. In Ukraine, the entry process of sellers of educational services is complicated by bureaucratized procedures for licensing and accreditation of specialties and programs. However, despite this, universities of all types and forms of ownership are successfully positioned in the market of educational services, competing with each other.

The analysis of the dynamics of the number of students in Ukraine in recent years shows a tendency of decreasing the increase of students. To solve this problem, attention is paid to the deepening of internationalization and the development of mechanisms for the effective use of opportunities for international cooperation of students and scientists, as well as the active promotion of national educational services on the world market.

References

1. *European Indicators and Ranking Methodology for University Third Mission*. Retrieved from: <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/135816/2/489507.pdf>.
2. Salmi, J. & Saroyan, A. (2021). *League Tables as Policy Instruments: The Political Economy of Accountability in Tertiary Education*. Higher Education in the World 2021: Accreditation for Quality Assurance. Hampshire : Plagrove. Pp. 79–90.
3. *Communication from the commission Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=%20COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.
4. *Strategic framework – Education & Training 2020*. Retrieved from: http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework/index_en.htm.

УДК 159.9.07

Пундєв Володимир Васильович
к. психол. н., ст. викладач кафедри
мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ КОГНІТИВНОГО НАПРЯМКУ В ПСИХОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ

JEL classification: B590; C010

Управлінський та організаційний когнітивізм стосується того, як члени та групи в економічних організаціях розуміють і структурують інформацію, як вони її інтерпретують, як вони структурують своє мислення, ухвалюють рішення та діють відповідно до нього. Управлінська та організаційна психологія когнітивного напрямку простягається на кілька рівнів організації, а її дослідження мають включати кілька рівнів аналізу. Первинний рівень аналізу – це когнітивна психологія особистості, а саме: генерального директора, топ-менеджменту, керівників середньої ланки, менеджерів, співробітників. Наступним рівнем аналізу є груповий або ієрархічний рівень – він стосується питань соціальної когнітивної психології всередині організації. На груповому рівні посиляються на різні теорії соціального пізнання та впливу. На цьому рівні досліджується організаційне навчання і формування знань та рішень в організаціях. Можна виокремити також системний рівень аналізу організації, де когнітивні процеси охоплюють всю організацію як одиницю. Існують і більш глобальні рівні: галузевий, національний, світовий, історичний.

На індивідуальному рівні когнітивний підхід включає теорії психічних репрезентацій та когнітивних схем, когнітивних карт, схемат, скриптів, вони спираються на психолінгвістику, семіотику, психосемантику. До нього також долучаються теорії про вплив упередження та евристики на когніції, вони спираються на теорію обмеженої раціональності, що була вперше сформульована Г. Саймоном. До першого рівня когнітивного підходу належить і Upper Echelons Theory (теорія вищих ешелонів), у якому стверджується, що організаційні результати частково передбачаються управлінськими характеристиками менеджерів вищого рівня. Окремо розвивається теорія впливу уваги менеджера у ситуаціях різної складності, що також є здебільшого когнітивною [1]. Наведемо приклади результатів досліджень, що пов'язують увагу і ефективність. «Зміни були більш помітними під час фінансової кризи та для відомих компаній. Організаційні ролі сильно вплинули на розподіл уваги. Низька ефективність організації була пов'язана з більшою увагою до операцій та клієнтів і меншою увагою до свого зростання та працівників» [2, р. 1]. «Можливості процесу управління знаннями відіграють посередницьку роль між можливостями управлінської уваги та динамічними можливостями фірми» [3, р. 14].

Когнітивний напрямок в психології менеджменту перетинається з теоретичним підходом «Knowledge-based view (KBV)» («Підхід на основі аналізу знань») дослідження ефективності організації [3, р. 4]. Його порівняння з «теорією ресурсів», «теорією динамічних можливостей», «теорією уваги» надається у [3]. Прихильники KBV розглядають економічну організацію як систему, яка розвиває, інтегрує та поширює знання для створення цінності. Знання як цінність має три відмінні характеристики, які роблять його одним із найцінніших організаційних ресурсів. По-перше, оскільки вартість тиражування знань менша, ніж вартість створення нових знань, знання, зазвичай, забезпечують економію при їх поширенні. По-друге, оскільки знання не є винятковим для виробництва тільки одного продукту чи послуги, і його ознаки можна поширити на виробництво інших продуктів, вони також приносять економію за рахунок масштабу можливого залучення в інші проекти. По-третє, на відміну від інших ресурсів, які виснажуються з використанням, знання обіцяють зростаючу віддачу. Підсумовуючи, KBV припускає, що організаційні можливості та ресурси розвиваються першочергово через когнітивні процеси, а здатність фірм навчатися швидше, ніж навчаються конкуренти, є головним джерелом конкурентної переваги [3].

Когнітивний підхід в психології менеджменту перетинається також з теоретичним підходом «Когнітивний менеджмент» в економічних науках. Якщо перший пояснює, знаходить закономірності у когнітивних процесах в економічних організаціях та економіці в цілому, то другий покликаний лише пояснювати управління процесами пізнання. За вітчизняними вченими Т. В. Лазоренко,

М. П. Лазаренко: «Когнітивний менеджмент – це управління пізнанням, пізнавальними можливостями людини, що застосовуються до конкретного контексту – організаційному та інституційному» [4, с. 486]. У принципах когнітивного менеджменту частково долучені положення загальної та соціальної психології про співробітництво, мотивацію і т. і., це також відрізняється від когнітивізму як такого. Завдання когнітивних менеджерів таке – вони «... здійснюють процес управління знаннями і забезпечують інтеграцію їх в бізнес-процеси» [4, с. 489]. Наведемо деякі принципи за працею [4]: спільне використання знань побудоване на довірі; технології формують нові форми когнітивної поведінки; спільне використання знання повинне підтримуватися та заохочуватися; знання є продуктом творчості, і щоб воно розвивалося в нових напрямках, його потрібно заохочувати.

І. В. Яцкевич розширює розуміння когнітивного менеджменту: «Когнітивний менеджмент формується на основі когнітивної науки – «наука про пізнавальні процеси», що вивчає процеси сприйняття, пізнання, розуміння, уявлення, мислення, рефлексії та навчання, моделює принципи організації та роботи природних і штучних інтелектуальних систем, ґрунтуючись як на аналітичному, так і синтетичному підході...» [5, с. 266]. Вона більше долучає психологію до сфери когнітивної економіки при вивченні можливості управління креативністю: «Водночас одним із основних засобів підтримки системи управління знаннями працівників управління є когнітивна система підтримки рішень, яка може не тільки організовувати реалізацію креативного рішення при вирішенні задачі, але й генерувати нові знання, давати рекомендації та обґрунтувати їхнє використання, прогнозувати можливі наслідки, здійснювати попередній аналіз тощо» [5, с. 267].

Якщо прикладні програми застосування когнітивного менеджменту розділяються за економічними факторами, то прикладні програми застосування когнітивного підходу в психології менеджменту поширюються за тим чи іншим психологічним феноменом. Наприклад, часовий аспект когнітивних процесів індивідуального рівня долучається до пояснення перевитрат наприкінці реалізації проєктів. У праці [6] знаходимо висновок: «Незважаючи на десятиліття ретельного вивчення та значні досягнення в менеджменті, технічні засоби захисту від перевитрат залишаються недостатніми. Вважаємо, що управлінські когніції як реакції на інформацію про проєкт, а не на технологічні недоліки, містять критичні пояснення перевитрат». Дійсно, інформація, якою володіють менеджери під час планування та виконання проєкту, часто є неоднозначною, тобто складною, запутаною та неповною. Ця неоднозначність дає можливість психологічним упередженням систематично впливати на результати. Для багатьох проєктів є навіть передбачуваний ефект «жирного хвоста» на розподіл загальної тривалості та вартості роботи; крім того, відомо, що цей ефект дуже стійкий до традиційних методів планування та контролю управління ресурсами.

Соціальний рівень когнітивних процесів (груповий рівень аналізу) найчастіше долучається до пояснення впливу групи на індивідуальні рішення та психологічних чинників прийняття групових управлінських рішень. Звичайно, що перспективи психологічного вивчення групових когніцій мають охоплювати усі головні компоненти соціальної психології – від соціальної перцепції, конформізму, впливу меншості, підпорядкування, і т.д. до формування і впливу корпоративної культури на економічні процеси. Викликом є питання про те, як з'ясувати пізнання на індивідуальному рівні та як поширювати його на груповий рівень. Проста агрегація індивідуальних когніцій є недостатньою. Дослідники можуть використовувати проксі метод (наприклад, демографічну інформацію ключових осіб, які приймають рішення, таких як генеральні директори та члени топ-менеджменту), комп'ютерне моделювання, польові та лабораторні дослідження. Але, вважаємо, що пріоритетним тут є поєднання соціальної психології управління і когнітивної психології.

Когнітивні процеси вивчають не тільки в організаціях, але й в лабораторії. Це доповнюється архівними підходами, а також концептуальною роботою, методологією організаційної науки. Декілька інженерних технологій використовуються все частіше і є також перспективними для вивчення управлінського та організаційного когнітивного процесу. Наприклад, функціональна магнітно-резонансна томографія дозволить дослідникам отримати набагато глибше розуміння пізнання окремих людей, а машинне навчання відкриє нові шляхи для вивчення уваги в організаціях.

Література

1. Dessein W., Santos T. Managerial Style and Attention. *American Economic Journal : Microeconomics*. 2021. Vol. 13. No. 3. Pp. 372–403. DOI: <https://doi.org/10.1257/mic.20190025>.
2. Pataconi A., Shamshur A., Ulianiuk P. The evolution of managerial attention : Evidence from UK public companies. *SSRN Electronic Journal*. 2021. Vol. 1. Pp. 1–38. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3882249>.
3. Kaur V. Managerial attention and knowledge-based dynamic capabilities: A meta-theoretical approach to competitive advantage. *Journal of General Management*. 2022. Vol. 9. Pp. 1–20. DOI: <https://doi.org/10.1177/03063070221126275>.

4. Лазоренко Т. В., Лазаренко М. П. Когнітивний менеджмент як інноваційна стратегія управління організацією. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. С. 485–489. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6247> (дата звернення: 20.04.2024).

5. Яцкевич І. В. Креативність у когнітивному менеджменті. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. Серія : соціальні та поведінкові науки. 2023. № 1 (84). С. 265–270. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2023.1.37>.

6. McInain D., & Wu J. *Time and Fractals. Perspectives in Economics, Entrepreneurship, and Management*. Ed.: Faghih N. Springer Nature, 2023. 384 p.

УДК: 378.22 : 338.244.47 : 159.928.22

Стрельников Виктор Юрьевич

д. пед. н., професор кафедри філософії і економіки освіти,
Полтавська академія неперервної освіти імені М. В. Остроградського (Україна)

ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙБУТНІХ ВИКЛАДАЧІВ ЕКОНОМІКИ

JEL classification: I230

Для вирішення проблеми формування ключових компетентностей майбутніх викладачів економіки з'ясуємо зміст основних понять. Ключові компетентності розглядаємо як такі, що необхідні викладачу економіки для підвищення особистісного потенціалу, розвитку, розширення можливостей для працевлаштування, соціальної інтеграції, активного громадянства. Ключові компетентності розвиваються протягом усього життя, у процесі формального, неформального й інформального навчання [1, с. 486–489; 2, с. 11–14; 3, с. 30–32]. Важлива ключова компетентність – «особиста, соціальна та навчальна компетентність» (Personal, social and learning competence) визначається як здатність: усвідомлювати внутрішні стани людини; ефективно управляти часом, інформацією; конструктивно працювати з іншими людьми; керувати власним навчанням та кар'єрою; справлятися з невизначеністю та складністю; учитися вчитися; підтримувати фізичне і емоційне благополуччя; співпереживати і конструктивно вирішувати конфлікти [2, с. 11–14; 3, с. 30–32].

Основні знання, вміння, навички і ставлення, пов'язані з особистою компетентністю: 1) знання компонентів здоров'я розуму, тіла і способу життя; 2) уміння бути стійким, здатним упоратися з невизначеністю і стресом; 3) навички – здатність концентруватися, виявляти свої можливості, справлятися зі складнощами, критично аналізувати життєві ситуації і приймати рішення.

Соціальна компетентність для успішних міжособистісних відносин і соціальної участі передбачає: 1) розуміння кодексів поведінки і правил комунікації, прийнятних у різних суспільствах і середовищах; 2) уміння конструктивно спілкуватися, співпрацювати в командах, вести переговори; 3) толерантність, висловлення своєї і розуміння точок зору інших людей; 4) здатність підтримувати упевненість і співчуття. Навчальна компетентність включає: 1) знання стилів сприйняття, стратегій навчання, своїх здібностей і потреб розвитку; 2) знання способів розвитку своїх здібностей засобами освіти, які підтримують базове навчання, професійну підготовку і можливості кар'єрного зростання; 3) здатність навчатися та працювати спільно й автономно, організувати і здійснювати навчання, оцінювати його результати; 4) вміння шукати підтримки, якщо це доречно, ефективно керувати власною кар'єрою і соціальними взаємодіями [1, с. 486–489; 2, с. 11–14; 3, с. 30–32].

У цілому «особиста, соціальна і навчальна компетентність» передбачає позитивне ставлення до особистого, соціального, фізичного благополуччя і навчання протягом усього життя; позитивне ставлення до співпраці; повагу до інших; наполегливість і цілісність; готовність до подолання упереджень і пошуку компромісів; уміння визначати і ставити цілі; мотивувати себе; розвивати стійкість і впевненість; продовжувати навчатися протягом усього життя; аналізувати і вирішувати проблеми [1, с. 486–489; 2, с. 11–14; 3, с. 30–32; 4, с. 472–484; 5, с. 349–351].

Література

1. Лебедик Л. В. Методологічні основи формування компонентів професійної компетентності науково-педагогічних працівників. *Забезпечення якості вищої освіти : підвищення ефективності використання інформаційних технологій у здійсненні освітнього процесу* : зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-метод. конф., 13-15 квітня 2022 р. Одеса : Одеська національна академія харчових технологій, 2022. С. 486–489.

2. Лебедик Л. В. Формування загальних і професійних компетенцій майбутніх викладачів економіки. *Імідж сучасного педагога*. 2017. № 2 (171). С. 11–14.
3. Лебедик Л. В. Формування ключових компетенцій особистості сучасного магістра економіки під час педагогічної підготовки. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XIX Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 100-річчю Одеського національного економічного університету, 17-18 травня 2021 р. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 30–32.
4. Shara S. O., Vorona L. I., Kalinichenko I. O., Lebedyk L. V. & Olifira L. M. The formation of the humanistic position of the student in the educational process. *Journal of Intellectual Disability. Diagnosis and Treatment*. 2020. Vol. 8. No. 3. Pp. 472–484.
5. Strelnikov V. Yu., Lebedyk L. V., Hura T. V., Sysoieva S. I. et al. Leadership and social work in the environmental management system. *Ukrainian Journal of Ecology*. 2021. № 11 (2). С. 349–351. DOI: https://doi.org/10.15421/2021_121.

УДК 316.422:339.92

Шрагіна Лариса Ісаківна

*д. психол. н., доцент кафедри мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Я переконаний, що людство в цілому
йде у напрямку підвищення рівня волі.
Це не означає, що в нас не буде відкотів назад
або стрибків убік; це не означає,
що отримана політична воля для кожного
буде особистою волею в євангельському змісті.
Але те, що йде звільнення людського духу
і, може бути, людського поведіння,
хоча в моральному змісті це амбівалентний процес,
для мене не підлягає сумніву.*

Мирослав Маринович.

Візит як проба прямого патріаршого правління

JEL classification: F600; I380

Оскільки вже в останній третині XX століття у соціумі відбувається зсув від цінностей матеріалізму до цінностей постматеріалізму [1; 2], а «Вся наша ринкова економіка показала відсутність стійкості» [3], у найактивнішої частини населення виникає природне прагнення зрозуміти причини цих процесів та впливати на рішення, які приймають уряди і визначають умови їх життя.

Актуальність дослідження визначається проблемою, яка є джерелом багатьох конфліктів і досі не вирішена: процес глобалізації – це черговий закономірний етап розвитку соціуму чи наслідок дії певних груп, що спираються на своє суб'єктивне уявлення про систему цінностей? Відповідь на це питання визначає цілі, що мають бути закладені у стратегію розвитку соціуму.

Мета дослідження: виявити у структурі соціуму функцію системи цінностей на етапі глобалізації економіки.

Об'єкт дослідження: система цінностей як штучна система.

Предмет дослідження: трансформація системи цінностей згідно з розвитком економіки.

Гіпотеза дослідження: трансформація системи цінностей призводить до зміни її функції із допоміжної на основну, виступаючи елементом системоутворюючого фактору держави.

При проведенні дослідження було розглянуто причини виникнення соціуму як системи та його структуру, проаналізовано етапи та причини розвитку соціуму і доведено, що процес глобалізації – закономірний етап розвитку економіки у напрямку підвищення рівня його ідеальності, при якому зростає роль гуманістичної системи цінностей [4].

Під системою цінностей розумітимемо комплекс параметрів, що відображають сприйняття особистістю, групою людей та/або всім суспільством дій зовнішнього світу. Для окремої особи

зовнішнім світом можуть виступати інша особа, інша група та/або інше суспільство. За одиницю системи цінностей особистості пропонується розглядати її ставлення до власного життя, життя іншої людини, об'єктів природи та матеріальних об'єктів, за одиницю системи цінностей групи та/або суспільства – ставлення до особистості та природи [5].

Методологією теоретичного дослідження виступають функціонально-системний підхід та теорія розвитку штучних систем (ТРШС), відповідно до якої розвиток штучної системи підпорядковується об'єктивним законам і завжди спрямований у бік підвищення її ідеальності: кожна наступна модифікація системи виконує свою основну функцію все краще та краще з погляду людини, її творця і користувача [5].

Основи економіки, яка пройшла шлях від сільськогосподарського етапу до сучасного інформаційного, закладались як прагнення первісних людей створенням зброї та інструментів для полювання, обробки землі і побуту забезпечити собі більш надійні умови для виживання в агресивному оточенні інших живих істот та змінах клімату. Для обслуговування економіки кваліфікованими кадрами була створена система освіти, а для врегулювання взаємовідносин членів суспільства між собою та з зовнішнім світом – соціальні інститути, які формували систему цінностей суспільства, і держава.

Зміна етапів економіки від виробництва продуктів харчування до машин і механізмів та ідей і технологій демонструє очевидне підвищення рівня ідеальності продукту, що виробляють, у напрямку його інтелектуалізації, й відповідає основному закону ТРШС. Такий розвиток економіки може бути забезпечений тільки зростанням ролі знань і людського капіталу в процесі виробництва, а підвищення рівня інтелектуалізації великої кількості населення неминуче веде до потреби змінювати вертикальні й горизонтальні соціально-економічні відносини між членами громади та появи нових соціальних інститутів, що забезпечують кожній особистості щоразу вищий рівень свободи й безпосередню участь в управлінні життям соціуму.

Економісти давно дійшли висновку про існування об'єктивних економічних законів, на ефективність дії яких впливають різноманітні позаекономічні фактори – етичні, психологічні, юридичні. Їх переплетення створює інституційне середовище й сьогодні чинить такий вплив на економічне зростання, що інвестиції забезпечують ефективність економічного розвитку лише на 20%. Провідним же фактором є соціальна політика та морально-психологічна ситуація в суспільстві [6].

У розвитку економіки як провідного компонента системи «Соціум» цей закон вимагає скорочення витрат на її функціонування, що спричиняє вільний рух капіталу, товарів і робочої сили спочатку на територіальному, а згодом і на регіональному й міжконтинентальному рівнях, перетворюючи у такий спосіб всю планету на єдиний ринок. Тому глобалізація як наступний етап функціонування штучної системи «Соціум», із позицій ТРШС, неминуча, оскільки забезпечує його найбільш економічне існування.

На початку ХХІ століття людство дозріло до розуміння значення моральних цінностей як запоруки свого існування. Це дозволяє впевнено прогнозувати, що глобалізаційні процеси, які відбуваються в економіці, зітруть не тільки міждержавні, але й міжнаціональні й міжконфесійні кордони, суперечності й непорозуміння. На етапі, який перетворює робітників високого рівня інтелектуалізації на творчі особистості, відбувається зміщення акцентів у бік духовних потреб, а трансформація системи цінностей у напрямку гуманізації взаємовідносин та демократизації вертикалі влади стає провідним чинником структури соціуму, виступаючи елементом системоутворюючого фактору держави.

Література

1. Inglehart R., Welzel K. *Modernization, cultural change and democracy. The Human Development Sequence*. Cambridge University Press, 2012. 335 p.
2. Шрагіна Л. І., Меєрович М. І. Теорія модернізації Рональда Інглгарта в контексті теорії розвитку штучних систем. *Проблеми та перспективи розвитку науки, освіти та суспільства в ХХІ столітті* : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 23 вересня 2021 р.). Полтава : ЦФЕНД, 2021. С. 63–65.
3. Stiglitz J. E. *Globalization and Its Discontents*. 1st ed. New York : W. W. Norton & Company, 2003. 304 p. URL: <https://wwnorton.com/books/globalization-and-its-discontents> (access date: 02.04.2024).
4. Шрагіна Л., Меєрович М. Глобалізація як соціально-економічна проблема в контексті законів розвитку штучних систем. *Методологія сучасних наукових досліджень* : зб. наук. пр. за результатами ХІХ Міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 23–24 лютого 2023 р. / за заг. ред. К. Юр'євої. Харків : ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. С. 13–17.
5. Шрагіна Л. І., Меєрович М. Й. *Штучні системи : теорія створення та розвитку* : монографія. Одеса : Бондаренко М. О., 2023. 208 с.

УДК 159.923-057.87“364”

Яцишина Анастасія Миколаївна
к. психол. н., ст. викладач кафедри
мовної та психолого-педагогічної підготовки,
Одеський національний економічний університет (Україна)
старший психолог відділу психологічного забезпечення
Головного управління Національної поліції в Одеській області

ПЕРЕЖИВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ СТУДЕНТАМИ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: D740; I230

В умовах воєнного стану, який впливає на всі аспекти життя суспільства, питання психологічного благополуччя студентів, особливо тих, хто навчається в умовах специфічних освітніх установ, набуває особливої актуальності. На сьогодні, ми живемо в таких умовах уже більше 10 років, але саме зараз, протягом декількох років ця ситуація торкнулася усіх нас. Навчання у студентів змінилося, знаходження в стінах вишу частково заборонено, особливо в періоди загострення ситуацій. Пари, які проводяться дистанційно, на жаль теж під ризиком зриву, так як коли починається повітряна тривога, треба виходити з онлайн навчання та йти у безпечне місце, укриття або дотримуватися правила двох стін. Первинною складовою навчання є необхідність враховувати реальні та потенційні загрози безпеці. Це може включати зміну розкладів, місць проведення занять, або їх не проведення, а також адаптацію навчальних планів під поточні умови. Всі ми маємо бути готові до швидкої реакції на екстрені ситуації та мати базові навички цивільного захисту. Крім того, важливим аспектом є психологічна підготовка.

Так, здобуття вищої освіти в умовах воєнного стану може ставити перед особою низку складних психологічних викликів. Деякі з них включають: стрес та тривогу, емоційне вигорання, відчуття втрати контролю, соціальна ізоляція. Взагалі, весь цей період характеризується зіткненням звичайних академічних занепокоєнь з унікальними стресовими факторами, що виникають внаслідок військових умов, формуючи комплексну психологічну обстановку [1, с. 82]. Первинним та, можливо, найбільш вагомим психологічним тягарем для осіб, що навчаються, є страх і тривожність, пов'язані з нестабільністю та невпевненістю, які обумовлені введенням воєнного стану. Вони можуть відчувати тривогу за власну безпеку та безпеку близьких, а також занепокоєння з приводу свого майбутнього [2, с. 7–9]. Ці відчуття можуть загострюватися через постійні зміни в освітньому процесі. Іншим значним аспектом є стрес, спричинений необхідністю адаптації до модифікованих умов навчання. Здобувачам вищої освіти доводиться швидко переглядати свої плани, пристосовуватися до нових режимів та методів навчання, що може викликати суттєвий емоційний та когнітивний дискомфорт. Також серйозним викликом є відчуття ізоляції та брак соціальної підтримки. Воєнний стан часто обмежує соціальні контакти та порушує звичайний ритм соціального життя. Здобувачі освіти можуть відчувати себе відірваними від звичних соціальних взаємодій, що є важливим для їхнього емоційного благополуччя. Не можна ігнорувати й ризик розвитку посттравматичного стресового розладу (ПТСР) у тих, хто став свідком або жертвою військових подій. Окремо слід зазначити вплив на самооцінку та мотивацію [3, с. 77]. Нестабільність умов може негативно впливати на академічний прогрес, що може призвести до зниження самооцінки та бажання навчатися. Значною проблемою також є те, що досить великий відсоток людей виїхав до інших країн аби бути у безпеці, і певно що в багатьох із них досить велика різниця в часі з Україною, і для таких осіб вчитися ще важче.

Вплив воєнного стану та супутніх умов на майбутню кар'єру є багатограним і складним. У цьому контексті формується не тільки професійний набір навичок, але й характер, стійкість та світогляд майбутніх спеціалістів [4, с. 43]. Особливістю такої підготовки є розвиток високої стресостійкості. Особи, які здобувають освіту в період воєнного конфлікту, змушені адаптуватися до швидко змінних ситуацій і вчитися працювати в умовах нестабільності. Це сприяє розвитку їхньої здатності ефективно управляти високим рівнем стресу, що є цінним активом у будь-якій кар'єрі. Далі, навчання в умовах воєнного стану сприяє розвитку глибокого розуміння значення командної роботи

та взаємодопомоги. Умови, які вимагають колективних зусиль для досягнення мети та вирішення проблем, виховують у здобувачів освіти навички лідерства, здатність працювати в команді та ефективно вирішувати конфлікти. Навчання під час воєнних умов сприяє розвитку адаптивності та гнучкості у здобувачів освіти. Вони навчаються швидко реагувати на змінні обставини, що є ключовою якістю у динамічному робочому світі. Крім того, ці умови часто сприяють глибшому розумінню соціальних та етичних аспектів професійної діяльності [5, с. 212]. Особи, які здобувають освіту, навчаються враховувати ширший контекст своєї майбутньої роботи, усвідомлюючи її вплив на суспільство та важливість відповідального підходу до професійних обов'язків. Незважаючи на численні виклики, навчання в умовах воєнного стану може стати фундаментом для розвитку унікальних якостей та навичок, які значно збагатять професійний профіль майбутніх фахівців і допоможуть їм знайти своє місце на ринку праці.

Отже, воєнний стан має значний вплив на психологічне благополуччя здобувачів вищої освіти. Складність ситуації полягає не тільки в адаптації до змінених умов навчання, але й у вирішенні психологічних викликів, таких як підвищений рівень стресу, тривога, ризик посттравматичних стресових розладів, відчуття ізоляції та невизначеність щодо майбутнього. Це ставить перед освітніми установами завдання не тільки адаптувати навчальний процес, але й забезпечити належну психологічну підтримку здобувачам освіти. З іншого боку, воєнний стан може сприяти розвитку таких важливих якостей, як стресостійкість, адаптивність, командна робота та лідерські навички. Це може стати суттєвою перевагою в майбутній кар'єрі здобувачів вищої освіти. Таким чином, попри очевидні виклики, воєнний стан може стати каталізатором для формування сильних, стійких та гнучких професіоналів, готових до роботи в непростих умовах сучасного світу.

Література

1. Чистяк О. Способи гендерної характеристики засобами фразеології. *Іноземна філологія* : наук. збірник. 2011. Вип. 123. С. 78–86.
2. Кульчицька О. І. Почуття та емоції в розвитку особистості. *Обдарована дитина*. 2007. Вип. 1. С. 3–16.
3. Чернявська Т. П. Емоційне благополуччя та успішність у командних видах спорту. *Спортивні ігри*. 2024. Вип. № 1 (31). С. 75–85. DOI: <https://doi.org/10.15391/si.2024-1.07>.
4. Санько К. О. Психологічне благополуччя як основа повноцінного та психологічно здорового функціонування особистості. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія : Психологія. 2016. Вип. 59. С. 42–45.
5. Яворська Л. М., Філоненко Г. С. Фактори становлення психологічного благополуччя особистості. *Наука і освіта*. 2014. № 12. С. 212–220.

Секція 3. Англійська мова в економіці та бізнес-освіті

УДК 378.14

Антонюк Олена Іллівна

доктор філософії, викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)

КОУЧИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ СТУДЕНТОЦЕНТРОВАНОГО НАВЧАННЯ

JEL classification: I230; I290

Початок Болонського процесу розкриває важливі аспекти трансформації європейської вищої освіти у XXI столітті. Його ключовий принцип переосмислює роль студента як активного учасника навчального процесу, відміщуючи акцент від традиційного викладання на підтримку самостійного навчання через самосвідомість та внутрішню мотивацію. Нові вимоги до освіти, які відображені у державному освітньому стандарті загальної освіти, поставляють перед освітнім процесом нові завдання й виклики [1].

Ці зміни спрямовані на поліпшення всіх аспектів освітнього процесу шляхом впровадження підходу, що акцентує увагу на студентах, а також підвищенні рівня комунікації між викладачами та студентами за допомогою використання сучасних інноваційних технологій навчання.

Студентоцентризований підхід перетворює роль «викладача» на роль «партнера», який сприяє процесу навчання, коригує розуміння студентів та підтримує їх високий рівень мотивації для досягнення навчальних результатів. У цьому контексті концепція студентоцентризованого навчання органічно влітається у суть підходу коучингу. Тому розгляд концептуальних засад коучингу з точки зору навчальної технології має обґрунтованість.

Навчання – процес взаємний, без активної участі в ньому самих здобувачів досягти їх високого рівня підготовки практично неможливо, яку б високу майстерність і знання не мав викладач. Отже, чималу роль в успішності здобувача освіти відіграє його особиста мотивація до навчання і здатність мобілізувати сили задля досягнення результату.

Одним із сучасних напрямів в освіті (особливо в бізнес-освіті), який доволі швидко розвивається, є коучинг. Це новий підхід у педагогічній науці та практиці, основна ідея якого полягає у розкритті внутрішнього потенціалу учня [2].

Відповідно до визначення Міжнародної Федерації Коучингу (International Coaching Federation (ICF)), коучингом називається процес, побудований на принципах партнерства, який стимулює мислення та творчість клієнтів, і надихає їх на максимальне розкриття свого особистого та професійного потенціалу [3].

Саме коучинговий підхід реалізує принципи партнерства, оскільки основна мета коучинга полягає не в тому, щоб передати здобувачу знання, а в тому, щоб стимулювати самонавчання. Перед викладачем стоїть завдання показати майбутнім фахівцям потрібність інформації, що вивчається, її обґрунтованість і застосовність, навчити знаходити, перевіряти та інтерпретувати отримані знання.

Коучинг в освіті характеризується особистісним підходом до кожного здобувача, підтримкою, усвідомленою участю в процесі й досягненні конкретних результатів, у виявленні сильних та слабких сторін кожного з учасників освітнього процесу. Найголовніший акцент коучингу у вищій освіті – індивідуальний підхід для підвищення ефективності та результативності в процесі навчання [4].

У свою чергу, коуч-технології передбачають певні вимоги до педагогів: дотримання етичних норм, дотримання коуч-позиції, відсутність оціночного судження, вміння довести здобувачів до певного результату, вміння слухати і чути, а також вміння встановлювати відносини, що базуються на довірі та взаєморозумінні.

Використання коучингу в системі вищої освіти України є особливо важливим, оскільки сьогодні сучасний ефективний викладач вищої школи – це фахівець, що поєднує безліч ролей, таких як: консультант, наставник, тьютор, фасилітатор, коуч, дослідник, мотиватор, експерт, методолог, який вибирає зміст навчання, підбирає і розробляє технології навчання й організації навчального процесу тощо.

Використання коучингу в системі вищої освіти України може бути використано як універсальний інструмент, який дає можливість ефективно працювати на суб'єкт-суб'єктному рівні.

Одним із напрямів коучингу, який активно розвивається і ґрунтується на коучингових підходах Тімоті Голві, Майлза Дауні, є педагогічний коучинг.

Педагогічний коучинг (від англ. coaching – наставляти, надихати, тренувати для спеціальних цілей, готувати до вирішення певних завдань) – це різновид освітньої технології, що сприяє розвитку потенціалу особистості та групи людей (команди, організації), забезпечує ефективну реалізацію цього потенціалу [4].

Коучинг як педагогічна технологія ґрунтується на організації викладачем у ЗВО ефективної міжособистісної комунікації у форматах індивідуальних занять, консультацій, науково-освітніх проєктів для: 1) мотивування та визначення мети; 2) планування для здійснення ефективних дій; 3) реалізації плану; 4) завершення (рефлексії).

Студентоцентризований підхід гармонійно переплітається з концепцією коучингу, де викладач виступає у ролі партнера, що стимулює та надихає студентів на розвиток їхнього потенціалу.

Впровадження коучингового підходу в освітній процес відбувається за допомогою зміни принципів педагогічної взаємодії. Це дозволяє створити професійні стандарти освіти та вимоги до компетенцій викладачів.

Отже, щоб навчання було успішним, необхідно, щоб його зміст відповідав потребам, вимогам та інтересам учнів. Для цього необхідно формувати у майбутніх педагогів коучингові компетенції та опановувати коучингові технології в освіті.

Література

1. Імплементація студентоцентризованого підходу в проектування та реалізацію освітніх програм. British Council in Ukraine, Національний університет «Львівська політехніка», Leadership foundation for high education. URL: https://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/lviv_polytechnic_university_presentation.pdf (дата звернення: 14.03.2024).
2. Парслоу Э., Рэй М. Коучинг в обучении : практические методы и техники. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 204 с.
3. Code of ethics / International Coaching Federation : website. URL: <https://www.icf-ukraine.org> (access date: 15.03.2024).
4. Голянд І. С., Чернова Т. Ю. Філософія педагогічного коучингу. *Молодь і ринок*. 2016. № 3 (134). С. 106–112.

УДК 81'243:81-13(043.2)

Бадюл Людмила Миколаївна
ст. викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)

РОЛЬ ГРАМАТИКИ ПРИ ВИВЧЕННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

JEL classification: I200; I210

Останнім часом все частіше постає питання про роль та значення граматики безпосередньо у процесі навчання іноземній мові.

У навчанні іншомовному говорінню граматика займає важливе місце, це свого роду каркас, на якому базується лексика. Навчання граматиці та правильному оформленню висловлювання, а також розпізнавання граматичних форм у мові та листі відбувається за допомогою формування граматичних навичок. Повноцінна комунікація неспроможна відбуватися за відсутності граматики.

Граматика є важливим компонентом вивчення іноземної мови та відіграє вирішальну роль у комунікативному навчанні. Виділимо кілька причин, за яких граматика та комунікативний метод навчання мають йти паралельно:

1. *Ясність та точність.* Граматика забезпечує структуру та правила мови, необхідні для чіткого та точного спілкування. Коли студенти розуміють граматичні правила мови, вони можуть краще висловлювати свої думки та ідеї у ясній та короткій формі. Це, у свою чергу, допомагає їм ефективно спілкуватися з носіями мови та уникати непорозумінь.

Інакше кажучи, ясність і точність важливі при вивченні іноземної мови, тому що вони необхідні для чіткого та ефективного спілкування. Розуміння граматики забезпечує структуру та

правила мови, дозволяючи студентам висловлювати свої думки та ідеї ясно та лаконічно. Це допомагає уникнути непорозуміння та забезпечує ефективне спілкування з носіями мови. Вивчаючи правила граматики, студенти можуть точно передавати передбачуване значення, що сприяє ефективнішому спілкуванню.

2. *Швидкість*. Граматика англійської мови допомагає розвинути швидкість, забезпечуючи міцну основу для усного та писемного мовлення. Коли студенти розуміють граматику, вони можуть правильно будувати пропозиції, що призводить до більш гладкої та швидкої мови. Крім того, граматика допомагає студентам розвивати навички, необхідні для спонтанної бесіди, та критично мислити в режимі реального часу.

3. *Розвиток словникового запасу*. Потрібно розуміти, що граматика і словниковий запас тісно пов'язані, і розуміння граматики може допомогти у розширенні словникового запасу. Це відбувається тому, що студенти можуть використовувати свої знання граматики для визначення значення нових слів у контексті, що полегшує запам'ятовування та використання цих слів.

4. *Розуміння культури*. Розуміння граматики є важливим аспектом культурної компетентності. Різні мови мають різні граматичні структури та правила, і вивчення цих структур може допомогти студентам зрозуміти культурний контекст, у якому використовується мова. Це розуміння може мати вирішальне значення для успішного спілкування та взаємодії з носіями мови. Граматика та комунікативний метод навчання не повинні протиставлятися, тому що вони є двома компонентами єдиного цілого.

Наприклад, використання формальної та неформальної мови, ідіоматичних виразів та правильне використання часів можуть сильно вплинути на те, як повідомлення буде сприйнято носіями англійської мови. Розуміючи ці культурні нюанси мови, студент краще підготовлений до взаємодії та ефективного спілкування з носіями англійської мови.

5. *Поліпшення аудіювання та розуміння прочитаного*. Граматика також відіграє вирішальну роль у покращенні аудіювання та розуміння прочитаного. Коли студенти розуміють граматику, вони краще розпізнають закономірності в мові та тексті та краще підготовлені до того, щоб стежити за перебігом розмови та розуміти письмовий матеріал.

Прикладом покращення аудіювання та розуміння прочитаного англійською може бути студент, який добре розуміє узгодження підмета та присудка. Це дозволяє їм легко розпізнавати і розуміти такі речення, як *The dog barks loudly* (Собака голосно гавкає) і *The dogs bark loudly* (Собаки голосно гавкають), а також визначати підмет та присудок в реченні, що допомагає їм стежити за ходом розмови та більш ефективно розуміти письмовий матеріал.

6. *Підготовка до іспиту*. Для багатьох, хто вивчає мову, такі іспити, як TOEFL або IELTS є важливим кроком на шляху до досягнення цілей вивчення мови. Граматика є важливим компонентом цих іспитів, і розуміння граматики необхідне для успіху.

Вкрай важливо знати англійську граматику під час підготовки до міжнародних іспитів або інших іспитів з іноземної мови. Адже граматика є важливим компонентом цих іспитів. Отже, хороше розуміння граматики необхідне успіху. Ці іспити часто перевіряють знання граматики за допомогою різних питань, таких як структура речення, час дієслова, використання прикметника тощо. Тому для отримання хороших результатів на цих іспитах потрібне тверде розуміння граматики.

7. *Граматика та комунікативний метод навчання*. Граматика є важливим аспектом комунікативного навчання мови. Вона надає студентам структуру та правила, необхідні їм для ефективного спілкування, підвищення швидкості мовлення, вивчення словникового запасу, розуміння культури, поліпшення сприйняття на слух та розуміння прочитаного та успішного складання іспитів. Викладачі іноземних мов повинні застосовувати збалансований підхід до навчання граматики, гарантуючи, що студенти розуміють її важливість, а також приділяють особливу увагу комунікативним навичкам.

Література

1. Тригуб І. П. Формування граматичної компетенції у студентів немовних спеціальностей ВНЗ у процесі вивчення англійської мови. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Філологія. 2014. Вип. 10 (2). С. 74–77. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_filol_2014_10\(2\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_filol_2014_10(2)_22) (дата звернення: 12.03.2024).

2. Ніколаєва С. Ю., Бігич О. Б., Бориско Н. Ф., Борецька Г. Е. та ін. *Методика навчання іноземних мов і культур : теорія і практика* : підруч. для студ. лінгв. ун-тів і фак. ін. мов вищ. навч. закладів / за ред. С. Ю. Ніколаєвої. Київ : Ленвіт, 2013. 590 с.

3. Дубчак І. П. Принципи формування граматичних навичок говоріння на засадах комунікативно-когнітивного підходу. *Вісник Київського національного лінгвістичного університету*. Серія : педагогіка та психологія. 2011. Вип. 19. С. 75–84. URL: Vknlu_Ptp_2011_19_11.pdf (дата звернення: 13.03.2024).

УДК 378.124:81'243

Галашова Олена Геннадіївна
ст. викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ УСТАЛЕНОСТІ МАЙБУТНІХ ВИКЛАДАЧІВ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН ІНОЗЕМНОЮ МОВОЮ

JEL classification: I230

Підготовка майбутніх фахівців спеціальності «Професійна освіта (Економіка)» до професійної діяльності як викладачів економічних дисциплін іноземною мовою висуває низку питань, пов'язаних з вивченням економіки, ділової іноземної мови, педагогічної майстерності. Зокрема, специфіка педагогічної діяльності завжди потребує уміння сприйняти виклик особливостей повсякденної інтенсивної комунікації, фізичного та психоемоційного навантаження [1]. Отже, виникає проблема формування професійної усталеності майбутніх викладачів економічних дисциплін іноземною мовою.

Варто зазначити, що викладацька діяльність вимагає інтенсивності мислення, розвиненого емоційного інтелекту, пошуку шляхів власного професійного розвитку та вдосконалення. Варто зауважити, що фахова компетентність викладачів економічних дисциплін іноземною мовою як основа стабільної професійної діяльності передбачає дві складові – економічні знання та лінгвістичну підготовку. Успішність оволодіння спеціальністю викладача економічних дисциплін іноземною мовою залежить від уміння досягти врівноважених стосунків з професійним середовищем, усталеності до його змін та впливів та одночасно активної самореалізації у професії, що потребує, насамперед, певного інваріантного набору властивостей особистості. Специфіка праці викладача в умовах постійного інтенсивного різнопланового емоційно забарвленого спілкування, поєднання практичної та науково-дослідної діяльності, високих вимог до поглиблення та розширення професійних знань зумовлює необхідність виявлення професійно важливих властивостей, сукупність яких визначає здатність до стабільної викладацької діяльності [2]. До складу таких властивостей можна віднести:

- 1) Вольові якості – воля, рішучість, незалежність, наполегливість, самостійність.
- 2) Домінантність – вміння здійснювати вплив на студентську аудиторію, приймати рішення та брати на себе відповідальність за результати.
- 3) Впевненість у собі як викладачеві – професійна компетентність, наявність знань з економіки та іноземної мови, висока мотивація до проведення занять іноземною мовою, адекватна самооцінка, самоаналіз та самопізнання.
- 4) Лідерські якості – організаційні та психолого-педагогічні здібності, вміння створити та очолити ефективне творче співробітництво викладача і студентів.
- 5) Емоційний інтелект – вміння керувати своїми емоціями та спрямовувати свою поведінку, стресостійкість.
- 6) Комунікативні властивості, емпатія.
- 7) Толерантність до невизначеності – швидкість реакції на зміни середовища вміння приймати правильні рішення у нестандартних ситуаціях.
- 8) Прогностичні властивості – вміння передбачати зміни.
- 9) Інтелектуальні та творчі властивості – практичний інтелект, критичне мислення.
- 10) Висока працездатність – вміння зберігати фізичне та психічне здоров'я.

Наявність визначених властивостей та гнучкість їх взаємодії залежно від вимог професійної ситуації забезпечує швидкість та ефективність вирішення різнопланових професійних задач, усталеність у викладацькій діяльності. Вважаємо, що істотною передумовою професійної усталеності майбутніх викладачів економічних дисциплін іноземною мовою є психологічна готовність до професійної діяльності, здатність до швидкого включення у нові обставини, установка на свою поведінку в них, що формується заздалегідь. Отже, з метою формування готовності до професійної діяльності майбутніх викладачів економічних дисциплін англійською мовою пропонуємо

використання активних методів навчання, зокрема, метод проєктів. Так, у процесі підготовки проєктів щодо розширення крупної компанії, студенти 3 курсу спеціальності «Професійна освіта (Економіка)» розглянули перспективи діяльності фірми в окремих країнах з точки зору політичної, соціальної, економічної ситуації визначених країн. Кожний студент, готуючись до обміну думками в малій групі співробітництва, мав висунути обґрунтовану ідею вибору конкретної країни як надійної для будівництва підприємства. Спираючись на власні дослідження, студенти доводили дієвість висновків про пріоритетність обраної ними країни. Незважаючи на переконливість аргументів, запитання кожному із учасників дискусії передбачали розвиток умінь сприйняти виклик, використовуючи не лише знання і досвід, але й здогадку, практичний інтелект, лідерських якостей – бути психологом і педагогом, уміти виявити толерантність і пояснити різні підходи до ситуації, що сприятиме формуванню професійної усталеності майбутніх викладачів економічних дисциплін іноземною мовою.

Література

1. Освітньо-професійна програма «Англійська мова в економіці та бізнес-освіті» перший (бакалаврський) рівень спеціальність 015 «Професійна освіта (Економіка)». URL: <https://drive.google.com/file/d/14N3mybAPoN4ogVxOGtPiyFYlmLfniP7k/view> (дата звернення: 27.03.2024).
2. Іщенко О. В. Діалогічне мовлення як засіб розвитку емоційного інтелекту при вивченні іноземних мов у вищих навчальних закладах. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологія»*. Острог Вид-во НаУОА, 2018. Вип. 2 (70). С. 84–86.

УДК 81'367.625:811.111

Георгієвська Зоя Анатоліївна
викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СЕМАНТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЄСЛІВ ДІЇ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

JEL classification: I230

Актуальність цього дослідження обумовлена тим, що синонімія, зокрема дієслівна, є одним із найцікавіших та стилістично ефективних явищ у будь-якій мові. Проілюструвати цю заяву можна наступною цитатою з художньої літератури, на прикладі якої можна простежити, за допомогою яких слів молода героїня літературного твору відхиляє пропозицію руки та серця:

«I have always liked you very much, I admire your talent, but, forgive me, I could never love you as a wife should love her husband» (The Shivering Sands by V. Holt).

Усі дієслова у її промові – like, admire, love – передають почуття потягу, схвалення, закоханості. Тим не менш, кожне з цих трьох дієслів, хоча і описує практично одне і те ж почуття до іншої людини, але з різним ступенем сили, таким чином, зрештою слова like і love певною мірою навіть протиставляються одне одному.

Подвійність синонімів є, мабуть, найнеоднозначнішою з їх характеристик: вони однакові, й водночас розрізняються між собою, що з певною мірою очевидності ілюструється у багатьох літературних творах і успішно використовується у стилістиці до створення необхідного ефекту. Обидва ці аспекти є суттєвими для синонімів при реалізації їх функції у мовленні – визначення різних властивостей, відтінків та варіантів одного явища.

Мета дослідження – вивчити синонімічний ряд дієслів, об'єднаних значенням «робити» в англійській мові. Об'єкт дослідження – синонімічні ряди англійської мови. Предмет дослідження – синонімічний ряд дієслова do.

Відповідно до визначеної мети у процесі дослідження необхідно вирішити такі завдання:

1. Проаналізувати та зіставити семантичні складові кожного дієслова даного синонімічного ряду.
2. Виявити відтінки значення, подібності та відмінності у значеннях зазначених дієслів.

Проблема синонімії сьогодні є однією із маловивчених областей лінгвістики. Ця сфера привертає увагу вчених-лінгвістів у всьому світі. Однак, незважаючи на існування порівняно великої

кількості досліджень, присвячених розкриттю різних областей цього явища, досі немає єдності поглядів щодо визначення синонімів, методів їх вивчення, принципів виділення/класифікації синонімів, меж синонімічного ряду.

У цій роботі ми спробували проаналізувати значення деяких дієслів синонімічного ряду дієслів дії в англійській мові, встановити відтінки їх значення, їх подібності та відмінності. Для дослідження було відібрано такі дієслова: to do, to act, to make, to complete, to create, to produce. Результати дослідження представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Семантичні особливості дієслів дії

	To act	To complete	To create	To do	To make	To produce
Accomplish				+		
Bring before the public						+
Bring into existence			+	+	+	+
Cause			+	+	+	+
Cook				+		
Create				+		
Do	+				+	
Earn					+	
Execute				+		
Finish		+				
Form in mind					+	
Give rise					+	+
Make	+			+		
Make perfect		+				
Make whole		+				
Manufacture						+
Operate	+			+		
Perform						
Perform as an actor	+					
Pretend	+					
Produce					+	
Produce an effect	+					
Put in the proper condition					+	
Reach	+					
Study or work at something				+		
Travel				+	+	
Write or compose					+	

Джерело: розроблено автором

Цікаво відзначити, що часто ці дієслова тлумачилися в словниках через слова, що належать до цього ж синонімічного ряду, що дозволяє дійти висновку про високий рівень їхньої взаємозамінності. Нейтральним словом у цьому синонімічному ряду будемо вважати дієслово to do як узагальнююче у собі найбільше дієслів із загальним значенням – «робити», оскільки у його тлумаченні зустрічається більшість дієслів цього синонімічного ряду.

Найбільше семантичних складових мають дієслова to do і to make. Привертає увагу той факт, що кожен із них тлумачиться за допомогою іншого. У тлумаченні дієслова to do одним із значень є to make і навпаки, у тлумаченні дієслова to make зустрічається значення to do. У словнику синонімів англійської мови обидва ці дієслова позначені як стилістично нейтральні. Можна припустити, що вони є абсолютними синонімами, але це не так. У значенні дієслова to make є компонент to produce,

який відсутній у дієслова to do. Отже, дієслово to make співвідноситься з конотацією «виробляти щось», на відміну від дієслова to do.

Також окремо були розглянуті дієслова to accomplish та to achieve. У словнику синонімів англійської мови ці дієслова були позначені як синоніми дієслова to do. Ми засумнівалися у доцільності віднесення їх до одного синонімічного ряду. Однак аналіз значень показав, що слово to accomplish є однією із семантичних складових значення дієслова to do, і обидва вказані дієслова мають спільну з дієсловом to do складову to perform. Результати цього дослідження представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Семантичні особливості дієслів to accomplish і to achieve

	To accomplish	To achieve
Accomplish		+
Bring to conclusion	+	+
Complete	+	
Finish	+	
Get by effort		+
Perform	+	+

Джерело: розроблено автором

Обидва вони означають приведення будь-якої дії до успішного завершення. Проте, дієслово to achieve означає «привести до завершення» (буквальний переклад з французької: «привести до голови»), підкреслює досягнення бажаної мети через зусилля, вміння та наполегливість. Тоді як дієслово to accomplish означає «виконати повністю, завершити».

Таким чином, доходимо висновку, що не завжди слова одного і того ж синонімічного ряду мають хоча б одну загальну семантичну складову у своїх значеннях. З іншого боку, часто у словниках синоніми можуть бути тлумаченням одне одного. Однак це не означає їх абсолютної взаємозамінності. Різні відтінки у значеннях слів одного й того ж синонімічного ряду дозволяють створювати відповідне емоційне забарвлення висловлювання чи цілого літературного твору. Синонімія заслуговує на детальне вивчення і як лінгвістична проблема, і як потужний засіб виразності в літературних творах.

Література

1. Єфремова Н. В. Семантичні та функціональні особливості синонімічних опозицій англійських дієслів на позначення емоційного впливу. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Серія «Філологічні науки. Мовознавство». Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2009. № 5. С. 486–490. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/547> (дата звернення: 29.03.2024).
2. Гавриляк Л. С. Комунікативна компетентність як складова професійної підготовки сучасного фахівця. *ЛОГОС. Мистецтво наукової думки*. 2019. № 3. С. 70–73.
3. Нестеренко Л., Кучерова О. Визначення компонентів комунікативної компетентності науково-педагогічних працівників. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип. 40. Т. 2. С. 261–266.

УДК: 17.022.1:316.35 (043.2)

Заволока Світлана Іванівна

*ст. викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЇ ТА КОРЕГУВАННЯ ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ

JEL classification: I200; I210

Створення всіх складових успішності компанії є досить трудомістким процесом і в більшості випадків він починається з формування іміджу організації. В даний час імідж організації відіграє важливу роль у її позиціонуванні на економічному ринку. Від іміджу залежить багато чого:

впізнавання компанії, її товарів, рівні продажу, ставлення суспільства, а також сформоване уявлення, як споживачів, так і конкурентів про престижність компанії.

Імідж – узагальнене уявлення про організацію, що створюється у поданні груп громадськості виходячи із заяв, а також практичних справ суб'єктів, імідж яких формується у суспільній та індивідуальній свідомості. Отже, імідж можна розглядати як сукупність елементів реальної та формуючої діяльності.

Імідж – образ товару, послуги чи компанії, як сукупність асоціацій та вражень про них, що складається у свідомості споживачів та формує їхнє певне ставлення до цього товару, послуги чи компанії. Виходячи із вищезазначеного, можна дійти висновку, що імідж формується за допомогою засобів реклами та PR, для створення в масовій свідомості шляхом пропаганди, як реальних, так і властивостей, що приписуються, бажаного відношення до об'єкта просування. Залежно від змісту імідж поділяється на: імідж культури; персональний імідж; корпоративний імідж; імідж продукту.

Кожен із представлених видів іміджу має свою специфіку. Імідж поділяють на три типові види:

1. Реальний імідж.
2. Дзеркальний імідж.
3. Шуканий імідж.

Реальний імідж є сукупністю всіх вражень громадськості про конкретну організацію, її продукт/послугу, лідера. Отже, реальний імідж мають абсолютно всі організації.

Дзеркальний імідж містить певний набір характеристик, який приписують йому керуючі організації, цей вид іміджу найчастіше є необ'єктивним.

Шуканий імідж демонструє результат професійної роботи, він продуманий та сконструйований. Необхідно виділити основні функції іміджу організації:

1. Комунікативна функція (привернення уваги, інструмент спілкування з масами).
2. Адаптаційна функція (вибір моделі поведінки та виконання різних соціальних ролей).
3. Функція позиціонування (позначає, наскільки місія організації перетинається з потребами своїх споживачів).
4. Функція камуфляжу (сформоване ставлення до організації, відбиває співвідношення дій із шуканим іміджем, згладжує подальші оцінки).

5. Успіх і конкурентоспроможність (досягнення цілей та завдань керівника організації).

Зазначимо, що загальна мета основних функцій іміджу – спонукання до дій, що шукаються, після прямого контакту зі споживачем. Працюючи з іміджем організації необхідно враховувати її специфіку і з неї, вибудовувати подальші дії, тому що специфіка організації впливає на особливості сприйняття її суспільством. Імідж організації тісно пов'язаний з тим, що відбувається як всередині неї, так і за її межами, бо будь-яка організація існує не окремо, а у взаємодії з суспільством.

Крім видів, імідж поділяється на моделі його формування, які складаються із сукупності характеристик. Найчастіше зустрічається восьмикомпонентна модель:

1. Імідж керівника – образ лідера організації, ґрунтується на уявленні про його розумові здібності, поведінку, морально-ціннісні орієнтири, зовнішні дані, харизматичність, вміння говорити.

2. Імідж персоналу – передбачає сукупність фізичних, психофізіологічних і культурних даних, рівень професійної компетенції та культуру. Важливо пам'ятати, що як керівник, так і кожен працівник є «обличчям організації», імідж персоналу впливає на внутрішній імідж компанії.

3. Соціальний імідж – ґрунтується на уявленнях громадськості про конкретну організацію, її роль у функціонуванні сфер суспільства та види соціальної відповідальності бізнесу.

4. Імідж продукції/послуг – сукупність ціни, якості, унікальності, здатності виконувати свою основну функцію, визначену споживчими властивостями.

5. Діловий/внутрішній імідж організації – культура та соціально-психологічний клімат всередині компанії, уявлення персоналу про надійність та авторитетність організації, в якій вони працюють.

6. Зовнішній візуальний імідж – візуальне сприйняття дизайну організації (торговельний простір, інтер'єр, корпоративний дизайн, форма персоналу) та її фірмового стилю.

7. Бізнес-імідж – формується з ділової активності та репутації, до якої входить обсяг продажу, частка ринку, різноманітність товарів, гнучкість цінової політики, дотримання етичних норм бізнесу, репутації організації, лояльність, інформаційна відкритість уявлення партнерів.

8. Імідж споживачів – уявлення про характер і стиль життя основних споживачів. Подана модель зручна у використанні в процесі формування іміджу, тому що дозволяє орієнтуватися на основні компоненти та вибудовувати свою діяльність відповідно до них.

Імідж для державних організацій складається зі значимості продукції, що випускається для регіону, участі компанії в соціальних програмах, законослухняності підприємства, кількості наданих робочих місць, відкритості підприємства для державних органів і споживачів. Соціальний імідж містить соціальні акції, що проводяться організацією, інформаційну відкритість, дотримання підприємством екологічних стандартів і шляхів їх удосконалення, кількість робочих місць, що надаються, уявлення громадськості про заявлену підприємством місію.

Так само імідж організації має універсальні доповнення, такі, як система цінностей (світоглядні принципи), когнітивна складова (знання про сферу свого функціонування), діяльна складова (плани, дії), естетична складова (краса, гармонія). Елементи факторної структури потрібно використовувати у діяльності організації, тому що вони передбачають інформаційну відкритість і здатні позитивно вплинути на ставлення громадськості, підвищення довіри, збільшення пізнаваності організації, а також зміцнення конкурентоспроможності.

Вищезазначене дозволяє дійти висновку, що перед тим як розпочати процес формування іміджу та просування організації, необхідно розібратися в основних поняттях цього процесу. Процеси формування іміджу та просування тісно пов'язані між собою, тому що імідж є основою просування організації у конкурентному середовищі. Імідж – нематеріальний актив, але об'єктивний фактор успішного функціонування організації на ринку. Формування іміджу – тривалий процес, що включає дослідження, розробку стратегії, реалізацію, моніторинг і підтримання стійкого результату.

Література

1. Дячук В. П. Міжнародний досвід побудови іміджу держави і українські перспективи. *Культура і сучасність*. 2016. № 2. С. 21–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kis_2016_2_6 (дата звернення: 04.04.2024).
2. Сагайдак М. П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства. *Вісник Криворізького економічного інституту КНУ*. 2013. № 2. С. 17–23.

UDC 316.454.52[81'221.2+811] (043.2)

Yuliana Petrova

*Lecturer of the Foreign Languages Department,
Odessa National Economic University (Ukraine)*

THE SECRETS OF EFFECTIVE COMMUNICATION NOW

JEL classification: D830; Z130

The modern world lives in an era when effective communication is considered a key component of success in various areas of life. Thanks to the rapid development of technology and the increasing availability of information, the ways of communication are becoming more and more diverse and complex. In this context, there is a need to understand and use modern «secrets» of effective communication. This includes not only the ability to use new technologies, but also an understanding of the psychological aspects of communication, the ability to adapt to different audiences and effectively convey information. In this introduction, we will look at the main trends and techniques that will help to achieve successful communication in today's world.

The purpose of work. By examining various strategies, techniques, and trends, the aim is to provide insights into how individuals and organizations can enhance their communication skills to achieve success in personal and professional interactions. Through this exploration, the work seeks to uncover practical approaches that can empower individuals to navigate the complexities of modern communication effectively.

The results. Efficient communication involves the exchange of ideas, thoughts, opinions, knowledge, and data to ensure that the message is comprehended clearly and with intent. Effective communication leaves both the sender and recipient feeling content. Communication takes various forms, encompassing verbal and non-verbal interactions, written or visual mediums, and attentive listening. These exchanges can transpire in person, online (via forums, social media, or websites), through telecommunications (using apps, calls, or video), or via traditional mail.

As Nat Turner rightly said: «Good communication is the bridge between confusion and clarity». Nat Turner's quote beautifully encapsulates the essence of effective communication. It highlights how

communication serves as a vital bridge that connects confusion with clarity. By conveying information clearly and effectively, communication helps to dispel confusion, foster understanding, and bridge the gap between individuals or groups. This quote underscores the importance of clear and transparent communication in all aspects of life, from personal relationships to professional endeavors [1].

While the effectiveness of communication can be difficult to measure, its impact is hard to deny. According to one study, surveyed companies in the United States and United Kingdom with at least 100,000 employees lost \$62.4 million per year on average due to poor communication. On the flip side, companies led by effective communicators had nearly 50 percent higher total returns to shareholders over companies with less effective communicators at the helm [2].

The 7 Cs of communication are a set of principles aimed at enhancing the effectiveness of communication. These principles are: clear, concise, concrete, correct, coherent, complete, and courteous. Let's consider each factor in more details.

1. Clear – it's essential to convey your message in a clear and understandable manner to ensure your audience grasps the intended meaning easily. This involves using simple and straightforward language, avoiding complex sentences that may confuse the reader. For instance, «The information presented was very clear to understand».

2. Concise – being concise means expressing ideas and thoughts using as few words as possible without sacrificing clarity. Avoid unnecessary repetition and irrelevant details to keep the message brief and to the point. For example, «She wrote a concise article about the effects of global warming».

3. Concrete – communication should be specific and based on factual information rather than vague or abstract concepts. Providing concrete details, facts, and figures helps make the message more credible and understandable. For instance, «We need a concrete answer to continue working with the company».

4. Correct – ensure that communication is free from grammatical and spelling errors and that all names and titles are accurately represented. This ensures professionalism and clarity in the message. For example, «The presentation must be correct in all aspects».

5. Coherent – communication should follow a logical flow, with all points connected and relevant to the main topic. Consistency in the text and logical progression of ideas enhance comprehension and engagement. For instance, «When speaking to a large audience, it is vital that your speech is coherent».

6. Complete – a complete message provides all necessary information to inform the audience and achieve the desired outcome. This includes clear and comprehensive details such as dates, times, and names. For example, «We have received the complete information to proceed».

7. Courteous – communication should be open, honest, and friendly, maintaining a polite and respectful tone. Thoughtfulness, appreciation, and empathy contribute to courteous communication. For example, «The email we received was courteous and helpful» [3].

By adhering to these principles, communicators can improve understanding, minimize misunderstandings, and foster positive relationships with their audience. Whether in written or verbal communication, personal or professional settings, the 7 Cs provide a framework for delivering messages that are impactful, engaging, and easily comprehensible.

Here are some examples of effective communication:

- active listening;
- adapting your communication style to the listeners;
- friendliness;
- giving and receiving constructive feedback;
- confidence;
- volume and clarity;
- empathy and respect;
- understanding non-verbal messages;
- responsiveness [4].

Being an effective communicator in our professional and personal lives involves learning the skills to exchange information with clarity, empathy, and understanding. In this article, we'll define what effective communication looks like, discuss its benefits, and offer ways to improve your communication skills.

Conclusions. Effective communication plays a pivotal role in personal and professional success. By employing the principles of active listening, adaptability, friendliness, constructive feedback, confidence, clarity, empathy, and responsiveness, individuals can enhance their communication skills and foster better relationships with others. These «secrets» of effective communication are not only relevant in today's fast-paced world but are also timeless principles that contribute to effective interpersonal interactions. By understanding and applying these principles, individuals can navigate the complexities of communication

more effectively, leading to clearer understanding, stronger connections, and greater overall success in various aspects of life.

References

1. Hall L. (2020). The secret to effective communication. Retrieved from: <https://www.linkedin.com/pulse/secret-effective-communication-laura-hall> (access date: 18.03.2024).
 2. *The cost of poor communications* (2011). PProvoke Media: website. Retrieved from: <https://www.provokemedia.com/latest/article/the-cost-of-poor-communications> (access date: 18.03.2024).
 3. Ghumra T. (2023). *Effective communication skills*. Preply: website. Retrieved from: <http://surl.li/ssjcu> (access date: 19.03.2024).
 4. Davis K. D. (2024). *Effective communication: definition, examples, tips, benefits*. KnowledgeHut: website. Retrieved from: <https://www.knowledgehut.com/blog/project-management/effective-communication> (access date: 21.03.2024).
-

УДК 81'243:378.1(043.2)

Тодорова Людмила Василівна

викладач кафедри іноземних мов,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ У НАВЧАННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

JEL classification: I230

У сучасному світі володіння іноземною мовою є не примхою, ознакою винятковості чи талановитості, а необхідністю, з огляду на розвиток міжнародних відносин. Суспільство потребує фахівців, здатних працювати з іноземними партнерами, вести перемовини та ділове листування у відповідній галузі, швидко і вчасно адаптуватися до нових вимог та обставин. Саме тому особливої актуальності набуває викладання іноземних мов у ЗВО.

Науковці та викладачі не припиняють пошук, розробку й застосування ефективних методів навчання. На сьогодні вибір оптимального методу вивчення іноземної мови напряму залежить від мети. Завдання викладачів при цьому – спрямувати роботу студентів, мотивувати їх на досягнення поставленої цілі адже далеко не завжди студенти усвідомлюють важливість вивчення іноземної мови і готові серйозно над цим працювати.

Мотивація – це сила, що стимулює людей займатися тією чи іншою діяльністю, досягати поставлених цілей та наполегливо працювати задля успіху. Фахівці найчастіше виділяють два види мотивації: внутрішню та зовнішню. На формування зовнішньої мотивації впливають оточення (батьки, вчителі, друзі, знайомі) та певні обставини (необхідність скласти іспит чи залік, отримання певної винагороди). Внутрішня мотивація обумовлюється особистим інтересом, задоволенням від фінального результату своєї роботи, усвідомленням необхідності вивчення іноземної мови для досягнення поставленої мети. Зовнішня мотивація закладає фундамент для внутрішньої. Задача викладачів іноземних мов – сформувати насамперед внутрішню мотивацію здобувачів освіти і звести до мінімуму зовнішню.

Відсутність мотивації до вивчення іноземної мови, нерозуміння її важливості в сучасному житті значно ускладнює роботу викладачів іноземної мови в неможливому ЗВО. Тому вони не завжди можуть забезпечити володіння мовою на такому рівні, який дозволив би використовувати її у фаховій діяльності [1, с. 74–78].

Багато досвідчених викладачів іноземних мов справедливо зазначають, що неможливо навчити мови людину, у якій відсутня мотивація. Лише зацікавлені особи, які поставили перед собою певну мету, набагато легше, швидше і з великим задоволенням вивчають іноземну мову. Саме мотивація є гарантією всього процесу навчання [1, с. 74–78].

Існує багато можливостей і засобів мотивації здобувачів освіти. Розглянемо деякі шляхи підвищення мотивації студентів щодо вивчення іноземної мови.

Створення комфортної атмосфери, зведення до мінімуму рівня стресу та зворотній зв'язок у різних формах, сприяють позитивному ставленню здобувачів освіти до вивчення іноземної мови.

Постановка перед студентами точної мети, направлення їх на результат, досягнення якого дасть їм змогу здобути успіх у своїй діяльності. Мотивування студентів до активного використання іноземної мови поза межами навчальної аудиторії (в Інтернеті, на онлайн-курсах, форумах тощо).

Використання викладачами інтернет-ресурсів, мультимедійних засобів навчання значно сприяє активізації навчального процесу, зацікавленості студентів та кращому засвоєнню матеріалу практичних занять. Новітні інформаційні технології надають доступ до різних джерел інформації, що, у свою чергу, формує мотивацію до пошуку, обробки та використання цієї інформації, а також є одним із найважливіших аспектів сучасного освітнього процесу вищих закладів освіти [2].

Підвищення ефективності та розвитку інтересу до навчання може забезпечити міжпредметний зв'язок іноземної мови та фахових дисциплін. Здійснення міжпредметних зв'язків дає можливість збагатити зміст навчання, сформувати у студентів цілісну картину світосприйняття; вдало підібраний матеріал сприяє не лише збагаченню мови студентів, але й навичкам практичного використання отриманих знань [3].

Ще одним фактором підвищення мотивації до вивчення іноземної мови є можливість продовжити навчання за кордоном із перспективою працевлаштування як на закордонних, так і на відомих вітчизняних підприємствах.

Отже, успішний підбір методики разом з мотивацією не лише сприяють подоланню таких психологічних бар'єрів як страх перед спілкуванням іноземною мовою, але й визначають продуктивність і підвищення інтересу до її вивчення.

Література

1. Волошина Г. Г. Шляхи підвищення мотивації у навчанні іноземним мовам студентів немовних вищих навчальних закладів. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія : Педагогіка, психологія, філософія. 2014. Вип. 199 (1). С. 74–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pvnapu_red_2014_199%281%29__12 (дата звернення: 19.03.2024).
2. Скалій Л. І. Використання інформаційних технологій. *Іноземні мови*. 2003. № 4. С. 5–9.
3. Ведренкова З. І. Роль міжпредметних зв'язків у процесі вивчення іноземної мови у вищій школі. *Педагогіка вищої та середньої школи* : зб. наук. праць / ред. кол. : В. К. Буряк (гол. ред.), Л. В. Кондрашова, Г. Б. Штельмах та ін. Кривий Ріг, 2007. Вип. 19. С. 101–105.

UDC 378.14:004.67 «364» (043.2)

Iryna Shostak
PhD in Pedagogical Sciences,
Associate Professor of the Department of Foreign Languages,
Odessa National Economic University (Ukraine)

THE INFLUENCE OF DIGITAL TECHNOLOGIES ON THE EDUCATIONAL PROCESS IN THE WARTIME PERIOD

JEL classification: I200; I230

Currently, the introduction of curfew throughout Ukraine has significantly affected the arrangement of the educational process in all institutions of higher education of the country. Educational institutions of various types had to adapt to the changes and reorganize the educational process in such a way as to adequately provide education to the students even during the shelling by the russian fascists. The Ministry of Education and Science of Ukraine, with the beginning of the full-scale invasion, implemented innovations that help maintain the studying process properly in today's conditions, ensuring its continuity and efficiency. Institutions of higher education of Ukraine have introduced a new mode of education in accordance with the legislation of Ukraine, which defines online education as «an individualized process of acquiring knowledge, abilities, skills and ways of cognitive activity of a person, which takes place mainly through the mediated interaction of remote participants of the educational process in a specialized an environment that functions on the basis of modern psychological-pedagogical and information-communication technologies» [1, p. 5].

In order to ensure online or distance learning, the Ministry of Education and Science of Ukraine has prepared certain tools that help in organizing the learning process in online or distance mode useful for all participants of the educational process. Technological progress, digitalization, new information technologies

provide significant opportunities for the development of education. The application of modern technologies and digital tools in the educational process will improve the quality of education and increase its accessibility which can be key advantages in the wartime period. [2, p. 4].

Adopted in December 2000, the «Concept for the Development of Distance Education in Ukraine» describes distance learning as «a system of technologies that guarantees prompt delivery to students of education of a sufficient scale of the studied material; interactive interaction of teachers and students in the educational process, providing students with a reserve of independent work on mastering the proposed material». According to the above, the format of online or distance learning in conditions of full-scale hostilities depends only on the teacher and the conditions in which the students of education are [3, pp. 2–10].

Online education enables opportunities for providing educational services, but it also has its own characteristics compared to traditional education. A wide range of platforms for online or distance learning ensures the interactivity of the learning process, which significantly increases its quality. An online training that allows learners to access learning material from anywhere there is an access to Internet. This is especially crucial for those students who were forced to leave Ukraine due to the war, or who are physically unable to stay and study at a higher education institution offline.

Appropriate organization of this type of training helps both students and teachers to better adapt to the changes that occurred in our country, and also allows to fully continuing the educational process using digital technologies.

It should be noted that digitization in modern education aims to increase the effectiveness of education. The use of various digital tools makes it possible to make the educational process more accessible, interactive and effective. For example, online courses, video lessons, webinars make learning more flexible and convenient for all participants in the educational process.

The application of digital technologies makes it possible to improve the quality of education by providing access to information for many students who cannot physically attend full-time training. In addition, digitalization can help reduce the cost of education by reducing the cost of learning materials and infrastructure. It is also necessary to emphasize that thanks to the implementation of active information technologies, the development of digital literacy of both students and teachers is taking place now. Digital tools in education develop the digital literacy of the population, which is an important component in the modern world.

However, we should mention that this mode of education has certain disadvantages that can affect the quality of the education received and prevent students from fully immersing themselves in the educational process.

With this mode of studying, multipurpose communication, nonverbal cues, and interpersonal connections can be more difficult in an online environment.

We can also see the lack of personal supervision compared to teachers who can provide direct support and supervision of students in the classroom. In online learning, this aspect can be lost, especially when the student needs individual attention or help. Technical issues such as a lack of a stable Internet connection, audio or video problems can play a key role during distance learning. This can hinder access to materials and interaction with other participants in the educational process.

In addition, the lack of social interaction can deprive students of opportunities to exchange ideas, discuss and interact with peers. Therefore, it is important to take these shortcomings into account when planning and implementing distance learning in conditions of war and other uncertain circumstances. Considering these challenges will help find the most appropriate ways to overcome them and create a more effective learning environment.

Thus, taking into account the above-mentioned advantages and disadvantages of online or distance education of students, the most successful format for obtaining educational services in this situation is a mixed form of education, when online and offline education of students are combined, which is known as «blended learning». This kind of learning combines elements of traditional learning in educational institutions with the use of information technologies and online resources as well. It involves conducting lectures, creating and discussing joint projects, organizing practical classes and independent work, interacting with the teacher or fellow students through virtual platforms and tools, etc.

Blended learning plays a significant role in the active interaction between students and teachers. It motivates joint problem solving, discussion of proposed ideas, team work and joint learning. This approach promotes the development of communication skills and an active position in acquiring knowledge. E-textbooks, interactive tasks, online conferences and other virtual tools help students to access a variety of information and learning materials.

Through blended learning, teachers can be able to track student progress, provide feedback, and assess student achievement. It may include online testing, interactive tasks and discussion of results through virtual platforms. These forms are available and effective thanks to the implementation and application of the latest modern technologies into the educational process.

Therefore, it is necessary to emphasize that currently education is being digitized quite quickly, there are many technologies that can be applied to continue the educational process properly. Digital technologies provide many opportunities for a continuous and high-quality educational process in the conditions of war in Ukraine. Thanks to their use, it is possible to solve the problems of providing educational services and continue the effective educational process even under current circumstances.

References

1. «War and education: how a year of full-scale invasion affected Ukrainian schools»: research results released [Viina ta osvita: yak rik povnomasshtabnoho vtorhnennia vplynuv na ukraïnski shkoly: opryliudneno rezultaty doslidzhennia]. OP.ua: educational portal (17.03.2023). Retrieved from: <https://op.ua/news/osvita-v-ukraini/viyna-ta-osvita-yak-rik-povnomasshtabnogo-vtorhnennya-vplynuv-na-ukrayinski-shkoli-oprilyudneno-rezultati-doslidzhennya> [in Ukrainian]
2. Some issues of distance learning organization: Law of Ukraine, No. 1115, 08.09.2020 [Deiaki pytannia orhanizatsii dystantsiinoho navchannia: Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy, No. 1115, 08.09.2020]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0941-20#Text> [in Ukrainian]
3. Bloshchynskyi I. H. (2015). The essence and content of the «distance learning» concept in foreign and domestic scientific literature [Sutnist ta zmist poniattia «dystantsiine navchannia» v zarubizhnii ta vitchyzniani naukovii literaturi], *Visnyk Natsionalnoi akademii Derzhavnoi prykordonnoi sluzhby Ukrainy*, Vyp. 3, s. 1–20 [in Ukrainian]

UDC 004.735.5:001.895(043.2)

Maksym Yaburov

Senior Lecturer at the Department of Foreign Languages,
Odessa National Economic University (Ukraine)

DIGITALIZATION OF SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: CURRENT TRENDS AND ADVANTAGES

JEL classification: M550

In the modern world, rapidly changing under the influence of technological innovations, higher education becomes a key factor in adapting to the demands of the modern labor market. In this context, learning technologies and digitalization acquire special significance, transforming the traditional educational process and providing new opportunities for learning and development. The topic of digitalization defines the key aspects of the transition of higher education to the digital age.

The growing use of information technologies in education poses the task for modern universities to adapt to the demands of contemporary students, who actively interact with the digital environment. The use of online platforms, remote technologies, and interactive teaching methods opens up new prospects for the development of education and the formation of flexible educational trajectories. The digitalization of higher education dictates the need to rethink not only the means of teaching but also the formats that take into account modern conditions and the needs of the student community.

One of the main advantages of these trends is the expansion of access to education for a wide range of audiences, including categories that previously may have been excluded from participation in higher education. Online platforms and MOOCs create opportunities for learning at a high level, regardless of location or social status, thus contributing to the development of the educational system.

It is particularly important to highlight the importance of open online courses (MOOCs), which are interactive and massive courses available to everyone via the Internet. MOOCs provide students with a unique opportunity to study a wide range of economic topics, receiving knowledge from global experts in the field. These courses often include video lectures, assignments, interactive tests, and forums for discussion, fostering active interaction and exchange of ideas among students worldwide. MOOCs are an innovative tool that enriches the educational process and allows for the effective integration of theoretical knowledge with practical experience for students in various fields, including economics.

The use of online platforms and the development of remote learning formats, such as open online courses (MOOCs), become a necessary element of the evolution of modern education. These platforms not only provide flexibility in time and space but also open up new opportunities for the practical application of theoretical knowledge.

The advantages of using online learning for students in economic specialties include the ability to acquire knowledge from global experts, work with real cases, and study modern approaches to economic analysis. In particular, practical implementation for the mentioned economic specialty may include participation in open online courses on finance, where students have the opportunity to analyze financial reports of real companies and develop financial management strategies. Additionally, they can participate in virtual economic simulations, allowing them to apply theoretical knowledge to specific scenarios and make strategic decisions.

Despite these advantages, students should also be attentive to potential challenges, such as the lack of direct communication with teachers and classmates. It is important to develop self-discipline and self-organization skills for successful completion of online courses and effective utilization of acquired knowledge in practice.

Furthermore, the digitalization of higher education opens up new opportunities for improving students' language proficiency, which is an important aspect in a globalized world. Online platforms and MOOCs often provide the opportunity to study subjects in English and other languages, expanding students' language competencies. Studying subjects in an international context not only contributes to improving language skills but also broadens students' cultural horizons, allowing them to communicate and collaborate with colleagues from different countries.

This opportunity to improve language skills through the digitalization of education is important not only for promoting global communication but also for enriching students' self-education. Studying subjects or participating in discussions in foreign languages helps students develop the ability to use language in various situations, which is an important aspect for further success in the professional field.

Thus, the digitalization of higher education is a key stage in the evolution of the modern educational process, especially for students in economic specialties. The use of learning technologies, such as open online courses (MOOCs), contributes to expanding access to high-quality education and interaction with global experts. This not only provides the opportunity to learn anywhere and anytime but also facilitates the practical application of theoretical knowledge through the open study of real scenarios and interaction with virtual economic simulations.

However, along with this, students need to develop self-discipline and self-organization skills for successful completion of online courses. Digitalization, while opening up new opportunities, also requires attention to potential challenges such as the lack of direct communication. A balanced approach to the use of digital technologies in higher education will allow students to fully utilize the advantages of the modern educational environment, ensuring their readiness for the challenges of the modern job market.

References

1. Benavides, L. M. C., Tamayo Arias, J. A., Arango Serna, M. D., Branch Bedoya, J. W., & Burgos, D. (2020). Digital Transformation in Higher Education Institutions: A Systematic Literature Review. *Sensors*, Vol. 20 (11), 3291. DOI: <https://doi.org/10.3390/s20113291>.
2. Kwok-Wing Lai (2011). Digital Technology and the Culture of Teaching and Learning in Higher Education. *Australasian Journal of Educational Technology*, Vol. 27, No. 8, pp. 1263–1275. DOI: <https://doi.org/10.14742/ajet.892>.

II. ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Секція 4. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії та історії економічної думки на сучасному етапі

УДК 330.83:631.115.8"18/19"

Бондарчук Ярослав Володимирович
*аспірант кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПРОБЛЕМАТИКА РОЗМЕЖУВАННЯ ТРЕТЬОЇ ТА ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ

JEL classification: N100; O330

У наукових колах дослідників історії економічної думки на початку поточного сторіччя досягнуто консенсус стосовно систематизації промислової революції і поділу її на три етапи. Часові межі цих етапів є питанням дискусійним, проте максимально узагальнюючи, можна обмежити першу промислову революцію першою третиною XIX ст. – кінцем XIX ст., другу промислову революцію – першою третиною XX ст., третя промислова революція почалася в 60-х (за деякими гіпотезами – 80-х) рр. XX ст. Третя промислова революція характеризується широким введенням автоматизації та роботизації у виробництво, розвитком інтернету та атомної енергетики. Цей набір речей не виглядає наразі таким, що досяг вершини свого розвитку та вже не знаходить нових варіантів застосувань у господарській діяльності.

Тим неоднозначніше виглядає термін «Четверта промислова революція», застосований К. Швабом у 2016 році [1]. Стрімкий розвиток технологій в останні часи дійсно досяг приголомшливих результатів, та чи має під собою реальні економічні підстави таке розмежування?

Частина наукової спільноти з великим оптимізмом почала створювати фундаментальні засади щодо обґрунтування четвертої промислової революції та її характерних рис. Звичайно, різниця з третьою промисловою революцією має яскраво виділятися у протиставленні основних засад, притаманних цим етапам [2]. Якщо третя промислова революція характеризувалася автоматизацією та роботизацією виробництва, то четверта – інтернетом речей та діджиталізацією. Одразу ж виникає питання – а чи не є останні логічним продовженням перших? Чи не є логічним розвитком системи «у собі», без радикальних змін?

Також фахівці четвертої промислової революції прямо кажуть про історично новий «локомотив» промисловості у вигляді відновлюваних джерел енергії. Роль такого для третьої промислової революції виконувала атомна енергетика. Проте, наразі, незважаючи на величезні державні дотації на «зелену» енергетику, немає жодної країни у світі, у якій питома вага відновлюваної енергетики перевищувала б інші. Більше того, світ частково розвертається знову у бік атомної енергетики, як більш місткого та дешевого джерела енергії.

Порівняння нових електромобілів, як заміни автомобілям з ДВЗ, ще не є фактом, що відбувся. Протиставлення масового однотипного виробництва сучасній кастомізації товарів викриває підміну суті формою – кастомізовані товари лише візуально дороблюються під клієнта, характеристиками ж вони не відрізняються між собою.

Найвживаніший аргумент прихильників ідеї четвертого етапу на даний момент – штучний інтелект (ШІ). Перспективи його застосування наразі не окреслені, і стверджувати те, що він не стане «мозком» для роботичного «тіла» виробництва, тим самим кардинально змінивши систему виробництва, не можна. Проте, наразі ШІ є чудовим, сучасним інструментом у руках висококваліфікованого робітника, а не першоджерелом доданої вартості. Якщо інструмент, нехай навіть досконалий, розглядати як фундаментальну характеристику промислової революції, то перша промислова революція відбулася з винайденням колеса.

Тим неоднозначніше звучать подальші тези стосовно того, що початок четвертої промислової революції відбувся як факт [3]. Кожний аргумент прихильників цього підходу виглядає дещо завчасним, адже «зелена» енергетика, електромобілі, інтернет речей та ШІ – це тренди, що наразі лише формують найближчі економічні реалії.

Постановка такого питання навіть суто з кількісної точки зору абсолютно не нова, й дослідники Лі у своїй роботі кількісно порівнюючи кількість патентів, рівень їх залучення та інноваційності, дійшли висновку, що четверта промислова революція – радше другий етап третьої і немає під собою тих революційних змін, щоб вважати її окремим етапом [4].

Варто зазначити, що у розмежуванні такого важливого питання економічної історії, як генезис промислових революцій, вищезазначені автори випадково чи навмисно не підіймають ключовий аргумент щодо виділення окремих етапів революції – зміну характеру промислового виробництва та промислових відносин. Перша революція принесла нам заводи, друга – конвеєри та масове виробництво, третя – аутсорсинг та ТНК, а четверта, як виходить з аргументів її дослідників – кастомізацію, що як було зазначено раніше, лише зміна форми товару, а ніяк не суті, та III, що наразі не змінив докорінно систему виробництва і без робітника, що використовує його як інструмент, не є самодостатнім джерелом створення вартості.

У висновку варто зазначити, що тези прихильників четвертої промислової революції місцями є не стільки незмістовними, скільки передчасними. Можливо, деякі характеристики, що описуються дослідниками, є лише наслідками тренду глокалізації, що наразі прийшов на зміну глобалізації, яка домінувала наприкінці XX ст. та давала дещо інші якості промислового розвитку. Сама суть нових технологічних явищ та процесів лише на своєму шляху до кристалізації. Подальший розвиток «зеленої» енергетики, III та діджиталізації може принести радикальну зміну домінуючого способу виробництва.

Література

1. Schwab, K. (2017). *The Forth Industrial Revolution*. World Economic Forum: Geneva, 192 p.
2. Prisecaru, P. (2016). Challenges of the Fourth Industrial Revolution. *Knowledge Horizons – Economics*, Vol. 8, Issue 1, pp. 57–62.
3. Min Xu, Jeanne M. David & Suk Hi Kim (2018). The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges. *International Journal of Financial Research*, Vol. 9, No. 2, pp. 90–95. DOI: <https://doi.org/10.5430/ijfr.v9n2p90>.
4. Lee J., Lee K. (2021). *Is the fourth industrial revolution a continuation of the third industrial revolution or something new under the sun? Analyzing technological regimes using US patent data [Vertical integration and disintegration of computer firms: a history-friendly model of the coevolution of the computer and semiconductor industries]*. Industrial and Corporate Change, Oxford University Press and the Associazione ICC, Vol. 30 (1), pp. 137–159.

УДК 330.366

Видобора Володимир Володимирович

к. е. н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕКОНОМІЧНИЙ РИВОК ЯК ФОРМА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

JEL classification: O110; O400

Сучасне соціально-економічне становище України вимагає вирішення багатьох теоретичних та практичних проблем. Серед найбільш важливих слід розглядати проблему повоєнного відновлення та форми її здійснення. Не зважаючи на незначний ступінь пізнання цієї проблеми, вважаємо, що вона повинна перебувати у фокусі уваги науковців та українського суспільства в цілому.

Економічна теорія доводить, що промислова активність у XXI ст. залишається одним із основних важелів економічного зростання. Досвід країн, які завдяки розвитку промислового сектору економіки змогли із колись відсталих держав перетворитися на країни з високим темпом зростання економіки, високим рівнем технологічності та інноваційності національного виробництва, зайнявши передові позиції в глобальній економіці, підтверджує потребу в індустріалізації економіки. Універсальним механізмом формування конкурентоздатної збалансованої економіки, як результату промислової активності, є промислова політика, адже саме вона визначає ті сфери економіки, які зможуть забезпечити стійке економічне зростання.

Загалом існуючі погляди на поняття промислової політики можемо згрупувати за такими її характеристиками:

1) урядове втручання у створення та реалізацію промислової політики, яка спрямована на регулювання роботи ринків, зокрема формування законодавства про конкуренцію, галузеву політику тощо;

2) засади для створення умов для економічного зростання за рахунок розробки політики підвищення конкурентоспроможності та технологічної модернізації;

3) промислова політика розглядається як основний фактор впливу на розвиток секторів національної економіки, здатних створювати продукцію з вищою доданою вартістю;

4) промислова політика розуміється як обґрунтована потреба в одночасному стимулюванні розвитку нових виробництв та модернізації традиційних його видів;

5) промислова політика розглядається як політика, пов'язана з керованою трансформацією структури економіки під впливом держави на цей процес.

Таку різnorodність підходів до розуміння змісту та значення промислової політики необхідно урахувати при дослідженні основ її формування та застосування, адже всі парадигмальні теоретичні концепції створювалися, зважаючи на конкретні історичні умови економічної дійсності, яка визначає господарські відносини в межах певного суспільства.

Зважаючи на це, у процесі дослідження промислової політики варто застосовувати історично-логічний метод аналізу, який ураховує множинність історичних умов, форм суспільних відносин та дії економічних законів, а також дає змогу зрозуміти логіку їх формування та зміни під дією різних фактів господарювання. Не припустимим вважаємо «сліпу» імплементацію існуючих моделей промислової політики, яка була успішно реалізована в певних країнах, адже це не матиме довготривалого результату, призведе до колосальних структурних дисбалансів економіки та посилить зростання економічної кризи. Це, насамперед, пов'язано із тим, що наявні в країні суспільно-економічні, правові, інституційні умови в різних економічних системах відрізняються, а детермінанти зростання, які ефективні в одній системі, не корелюватимуть зі зростанням в іншій.

У цьому контексті слушно зазначає М. І. Зверяков, наголошуючи на тому, що «розробка національної промислової політики повинна, з одного боку, спиратися на багатий історичний досвід високорозвинених країн, а, з іншого, – виходити з власного минулого і сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни» [1, с. 15].

Тому формування принципів та засад промислової політики як джерела економічного ривка країни вважаємо можливим після розгляду питання промислової політики методом сходження від абстрактного до конкретного в теоретичному аналізі та дослідження прикладу економічного зростання завдяки вдалій промисловій політиці за історико-логічним підходом.

Різні економічні школи (зокрема, історична, кейнсіанська, неокласична та інституціональна) розробили різні, а подекуди і протилежні погляди на значення держави у формуванні та реалізації промислової політики. Основи розуміння цього поняття на початку XIX ст. заклали німецький науковець Ф. Ліст, розглядаючи її промислову політику в національній економіці з протекціоністської точки зору, виділяючи їй головне значення у забезпеченні національної безпеки. Зважаючи на тогочасні умови промислового розвитку, вчений підкреслював потребу в системному становленні промислової політики в тандемі з розвитком кооперації. Причому, такі ідеї були характерними у наукових дослідженнях європейських науковців з подальшим розвитком даного наукового напрямку.

Грунтовне пояснення значення промислової політики та її інструментів з точки зору їхнього впливу на економічне зростання було здійснено Дж. М. Кейнсом. У «Загальній теорії зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) [2, с. 47] було обґрунтовано потребу державного регулювання економіки та вибір основних його інструментів з метою виходу із кризи, подолання високих темпів безробіття та стимулювання економічного росту. Він довів: 1) залежність економічного зростання від структури суспільного продукту; 2) що мікроекономічний баланс може досягатися і за умов неповної зайнятості; 3) корисність дослідження типових явищ, які визначаються масовими прагненнями і діями учасників економічних процесів. Зважаючи на це, Дж. М. Кейнс зробив важливий висновок, що капіталістична економіка може ефективно функціонувати тільки шляхом державного регулювання.

Палітра форм промислової політики дозволяє обрати найефективнішу в наявних конкретно-історичних умовах. Вона повинна базуватися на принципах, серед яких першим є принцип прискореного розвитку. Він передбачає швидкий процес, тому політичне керівництво та суспільство повинно розуміти альтернативу: або ми подолаємо технологічне відставання, або назавжди програємо конкуренцію. Швидка індустріалізація розширить виробництво засобів виробництва за

рахунок відтоку надлишкової робочої сили із села, одночасно, село і розширення міст (урбанізація) можуть спільно пом'якшити ефект витіснення робочої сили під час впровадження виробничих інновацій як у промисловості, так і в сільському господарстві. Тим самим, швидкість економічного ривка фактично гасить збільшення безробіття при впровадженні працезберігаючих інновацій у ході індустріалізації, оскільки масштаб самої індустріалізації поглинає вивільнену робочу силу, а село звільняється від надлишкової низькокваліфікованої праці, спрямовуючи її в міста, де відбувається навчання кадрів та працевлаштування. Отже, така стратегія є самопідтримуючою.

Література

1. Зверяков М. І. Промислова політика і механізм її реалізації. *Економіка України*. 2016. № 6. С. 3–18.
2. Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. 1936. London : Palgrave MacMillan. 472 p. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-70344-2>.

УДК 330.88

Грималюк Андрій Вікторович

*д. е. н., професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Сухова Тетяна Леонідівна

*ст. викладач кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ОДЕСЬКА ШКОЛА ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ ТА СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ

JEL classification: B290; B490; O140

Цього року відзначається 90-річчя кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету. Однак ця стаття не є просто звичайною ювілейною статтею, оскільки йдеться не просто про кафедру, а про кафедру-школу, кафедру, душею якої є Одеська школа політичної економії.

Засновник Одеської школи політичної економії академік А. К. Покритан категоріально розмежовував зовнішню, емпіричну історію та, з іншого боку, внутрішню логіку історії, і це розмежування цілком можна застосувати до самої кафедри, тобто сконцентрувати увагу не стільки на зовнішніх подіях її емпіричної історії, скільки на внутрішній логіці розвитку наукової школи. Ця внутрішня логіка розвитку виходить за межі емпіричної історії кафедри, створеної у 1934 році, бо головна, фундаментальна проблема, з якою зіткнулася Одеська школа політичної економії, виникла ще у другій половині XIX ст., коли тут, у нашому історичному макрорегіоні почав розвиватися промисловий капіталізм. Ця проблема так і не вирішена досі, оскільки перехід України до ринкової економіки сам собою ще не означає розвитку промислового капіталізму, якщо всередині країни немає суб'єктів і рушійних сил промислового розвитку. Тому необхідно показати зв'язок наукових традицій Одеської школи, які почали складатися за часів хрущовської «відлиги», зі свого роду історичним парадоксом, який полягає в тому, що найбільш фундаментальна проблема економіки України у XXI столітті, яка пов'язана з розвитком тут промислового капіталізму, по суті, так і не змінилася з кінця XIX століття.

Коли в нашому історичному макрорегіоні почав розвиватися капіталізм, це викликало дискусію щодо можливості розвитку тут капіталізму, в якій взяв участь видатний український економіст М. І. Туган-Барановський. Він почав здавалося б здалеку – з наукового аналізу періодичних криз в Англії. Заглибившись в англійську статистику, він виявив, що реальні інвестиції в основний капітал зростають вкрай нерівномірно. Їх зростання посідає переважно фази пожвавлення і підйому, тоді як заощадження, навпаки, накопичуються порівняно поступово всіх фазах промислового циклу. Це відкриття стало новим словом у політичній економії та започаткувало інвестиційний підхід до аналізу економіки. Цей інвестиційний підхід, М. І. Туган-Барановський, використовував як для аналізу промислового циклу в Англії, так і обґрунтування необхідності розвитку в нас промислового капіталізму. Він розкритикував тих, хто заперечував можливість розвитку тут капіталізму,

посилаючись на брак споживчого попиту і показав, що навіть за умови нестачі споживчого попиту промисловий капіталізм сам створить ринок для своєї продукції, перш за все, за рахунок інвестиційного попиту на засоби виробництва.

Коли через кілька десятиліть, уже в період хрущовської «відлиги» на нашій кафедрі почала складатися нова наукова школа, вона зіткнулася з об'єктивно так і не вирішеною проблемою розвитку у нас капіталізму.

Методологія Одеської школи опосередковано ставила під сумнів офіційну тезу про те, що основою економічної системи радянського суспільства є суспільна власність на засоби виробництва [1]. Тим самим ставився під сумнів ні багато, ні мало, як сам факт побудови соціалізму в СРСР. Адже, починаючи з 30-х років, побудова в радянському суспільстві соціалізму обґрунтовувалася посиланням на суспільну власність на засоби виробництва. Виходило, що достатньо перевести основні засоби виробництва у суспільну власність, і ми автоматично отримуємо соціалізм. Це був суто правовий, вольовий підхід до аналізу.

Полемізуючи з ним, А. К. Покритан послідовно розмежовував правову форму та економічний зміст власності, який утворює вся система об'єктивних виробничих відносин. Вони є об'єктивними, оскільки залежать не від волі та бажання людей, а від рівня та характеру розвитку продуктивних сил. Проблема полягала в тому, що якщо дивитися на радянське суспільство з такого об'єктивного боку, то побудова в ньому соціалізму могла опинитися під питанням.

При цьому передусім виникало питання, що є технологічною базою соціалізму? Говорити, що велике індустріальне виробництво – це і є технологічна база соціалізму, не можна було, бо це «місце» вже було зайняте капіталізмом. Політична економія зазвичай розглядала крупне машинне виробництво як адекватну технологічну базу капіталізму. Але адекватний соціалізму технологічний базис повинен означати більш високий рівень розвитку продуктивних сил, ніж технологічний базис капіталізму. А оскільки такий ступінь технологічного розвитку в радянському суспільстві реально не досягнуто, то в ньому немає і не може бути реального соціалізму.

На той час перемога соціалізму в СРСР вважалася повною та остаточною в тому сенсі, що капіталістична реставрація радянського суспільства вже неможлива. З точки зору Одеської школи все виходило навпаки. Виходило, що справжнього, реального соціалізму в радянському суспільстві немає, а насправді реально побудовано зовсім інше суспільство, причому, суспільство переважно ще докапіталістичне. Воно нагадувало азійський спосіб виробництва, який передбачав державну власність на основний засіб аграрного виробництва – землю, і радянська економіка дуже нагадувала індустріальну версію азійського способу виробництва, у якій засоби індустріального виробництва належать державі.

Але в тій же мірі, в якій радянське суспільство є ще докапіталістичним, можливість його капіталістичної «реставрації» не тільки не виключена, а, більш того, капіталізм є об'єктивно необхідним сценарієм подальшого розвитку. Адже якщо суспільство є здебільшого ще докапіталістичним, то йому ще доведеться пройти через капіталізм.

Через кілька десятиліть, у 1991 р. ці передбачення справдилися з точністю, яка лякає, яку звичайним людям страшно було навіть уявити тоді, коли розроблялася ця методологія. Не лише в 60-ті, а й у наступні роки аж до 1991 року ніхто так не думав ні у нас, ні на Заході.

Є такий Ф-принцип на ім'я Нобелівського лауреата Мілтона Фрідмана, який виклав його у знаменитій статті «Методологія позитивної економічної науки». Відповідно до цього Ф-принципу головним критерієм науковості для економічної теорії є перевірка її передбачень. І цілком очевидно, що методологія Одеської школи пройшла цю перевірку і повністю довела свою науковість.

Методологія Одеської школи заздалегідь передбачала крах радянської системи. Але її позицію необхідно чітко відокремлювати від поглядів тих ліберальних крикунів, які раніше спокійно писали про «розвинений соціалізм», а потім під час перебудови почали звеличувати ринок як панацею від усіх бід. Вони обіцяли, що ринок сам стихійно вирішить усі проблеми. Навпаки, Одеська школа була далека від цієї ринкової ейфорії. Вона розглядала ринок і ринкову трансформацію як необхідну умову розвитку тут промислового капіталізму, причому, як умову необхідну, але не достатню, оскільки для розвитку промислового капіталізму в Україні потрібна активна промислова політика держави [2].

Тому наукова полеміка, яку вела Одеська школа проти економічного офіціозу ще за радянських часів, не закінчилася й сьогодні. У радянські часи право власності офіційно розглядалося як основа економічної системи.

Такий формальний підхід нікуди не зник, він лише змінив свою спрямованість. Офіційні радянські економісти вважали панацеєю від усіх бід суспільну власність на засоби виробництва. Сучасні ліберальні економісти роблять таку ж ставку на приватну власність. При цьому

фундаментальне значення продуктивних сил відсувається на задній план так само, як це робилося за радянських часів.

Здавалося б перехід до ринкової економіки мав супроводжуватися розвитком в Україні промислового капіталу. Тим більше, що в радянський період було створено переважно науково-виробничий базис для промислового розвитку, який залишалося лише модернізувати і розвивати далі [3].

Радянська система не могла це зробити. Але це міг би зробити промисловий капіталізм. Однак насправді все пішло не так. Одеська школа категоріально пояснює цей історичний збій, стоячи за системним підходом до аналізу економіки. Такий підхід послідовно розмежовує структуру та генезис економічної системи. З одного боку, в системі виділяється вихідне виробниче відношення, яке утворює її генетичну основу, з якої, як метелик з лялечки, органічно зростає зріла система. Для капіталізму вихідним є товарне відношення, ринковий обмін товарами. З іншого боку, виділяється структурна основа системи. Її утворює основне виробниче ставлення. Для капіталізму це відношення найму робочої сили, характерне для промислового капіталу. Таким чином, генетична основа капіталізму пов'язана товарним ставленням, а структурна основа – з промисловим капіталом.

Одеська школа показала, що для економічної системи України характерний розрив, протиріччя між генетичною та структурною основами [4]. Справа в тому, що вихідне, товарне ставлення не розвивається до рівня промислового капіталу. А без промислового капіталу немає і відокремлених форм – торговельного та позичкового капіталу. Вони неминуче виступають як допотопні економічні форми, які існували набагато раніше промислового капіталізму. Замість позичкового капіталу функціонує по суті лихварський капітал, а замість торговельного капіталу – купецький капітал, оскільки він пов'язаний не так з національним промисловим капіталом, як з імпортом та реалізацією зарубіжних товарів. Тому, оскільки вихідне товарне відношення ще не досягає тут рівня промислового капіталу, перехід до ринку ще не означає переходу до капіталізму в точному сенсі цього поняття.

Але в Україні йде війна, і постає питання про те, яку економіку треба відновлювати після війни – ту відсталу економіку, яка була до війни, чи створювати нову економічну систему. На словах усі вважають за краще давати другу відповідь на це питання. Але насправді виникають серйозні побоювання, що деіндустріалізація української економіки може тривати й у післявоєнний період, бо плани відновлення не приділяють достатньої уваги промисловому капіталу [5].

За цих умов Одеська школа, навпаки, пропонує радикально змінити цільовий орієнтир післявоєнного відновлення в Україні. Головним орієнтиром для відновлення економіки після війни має бути промисловий капіталізм. Лише на цій основі можна розробити збалансовану програму повоєнного відновлення України.

Література

1. Болдирев І. А. Імена. До історії виникнення Одеської економічної школи. *Економічна теорія*. 2011. № 2. С. 75–79.
2. Покритан А. К. Ринкова трансформація і проблеми пріоритетів в економіці України. *Економіка України*. 1997. № 12. С. 18–27.
3. Зверяков М. І. Формування моделі економічного розвитку в нових історичних реаліях. *Економіка України*. 2022. № 8. С. 3–19.
4. Зверяков М. І. Наукова спадщина А. К. Покритана у світлі сучасних проблем економічної теорії. *Економіка України*. 2021. № 1. С. 84–92.
5. *Ukraine : European Commission Presents Plans for the Union's Immediate Response to Address Ukraine's Financing Gap and the Longer-Term Reconstruction* : press release / European Union : website. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_3121 (access date: 26.03.2024).

УДК 339.1; 339.9

Жданова Людмила Леонідівна
д. е. н., доцент, професор кафедри
загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СЕГМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

JEL classification: D400; O340

Високотехнологічний сектор економіки поєднує наукову і виробничу сфери суспільства. Такий його склад став основою різноманіття запропонованих принципів його структуризації. Однак у дослідженнях науки як виробника ринкових благ, необхідних для розвитку виробничої сфери високотехнологічного сектору, залишаються ще недостатньо висвітленими деякі питання.

Сучасна наука інтегрує фундаментальні та прикладні дослідження й матеріальні умови і засоби перевірки та втілення результатів дослідження у речові об'єкти. Такі об'єкти, народжені в результаті перевірки і підтвердження наукових концепцій, створюються у єдиному екземплярі, як унікальні витвори науки та майстерності фахівців, що надали науковим уявленням матеріальне втілення. Враховуючи, що сучасна наука функціонує і розвивається як глобальний світовий комплекс, цілком раціональним є універсальне юридичне визначення продуктів, що створюються інтелектуальною інноваційною творчою діяльністю людини і які можуть стати специфічним ринковим благом, як об'єктів інтелектуальної власності. До таких об'єктів Всесвітня організація інтелектуальної власності відносить патенти (винаходи), корисні моделі, торговельні марки, промислові зразки, географічні назви, авторські права, комерційну тайну. Всі ці об'єкти купують з метою подальшого використання з метою виробництва або продажу товарів.

Створення інноваційних інтелектуальних продуктів, які визначені нормативними документами Всесвітньої організації інтелектуальної власності у якості об'єктів інтелектуальної власності, потребує різних матеріальних ресурсів, крім того, різні інтелектуальні продукти обслуговують різні фази руху капіталу. Фазу виробництва супроводжують патенти (винаходи) та корисні моделі. Патенти (винаходи) та корисні моделі юридично закріплюють комплекс прав на винахід, що є новим, неочевидним та промислово застосовним. Патенти (винаходи) діють зазвичай протягом 20 років. Корисна модель є особливим видом патентних прав, тобто передбачає менш жорсткі вимоги, ніж патент, і коротший термін охорони. Патенти (винаходи) та корисні моделі є іманентною частиною пакету документів, необхідних для розгортання виробництва. Саме на основі купівлі цих документів можливо легально організувати виробництво товарів, які матеріалізують інтелектуальні досягнення НТР, мистецтва та культури. Для створення інноваційного інтелектуального продукту, юридичною формою виразу якого є патент (винахід) або корисна модель, необхідна розвинена матеріальна база для здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, тобто лабораторії, технопарки, технополіси і т. ін.; фахівці та науковці високого рівня підготовки; відповідна освіта. Інвестиції у таку базу дуже масштабні, довготермінові і характеризуються високим ступенем невизначеності і ризику. Коли науково-технічна інформація розроблена і поступає на ринок у якості товару (об'єкту інтелектуальної власності), покупцем є промисловий капітал, який купує цей юридичний документ з метою розгортання виробництва нових інноваційних товарів. Така ринкова угода можлива лише тоді, коли зрозумілі обсяг попиту і ємність відповідного ринку. Таким чином, для ефективної роботи виробників науково-технічної інформації, яка закріплюється у патентах (винаходах) та корисних моделях, необхідне їх стійке, стаłe співробітництво з промисловим капіталом. Без такого співробітництва виробники науково-технічної інформації зі своїм інноваційним інтелектуальним продуктом опиняються на невідомому ринку, з невідомим попитом і невідомими цінами. З точки зору відшкодування витрат на дослідження така ситуація стає ринково неможливою, існування таких випадків можливо лише за умови позаринкового механізму фінансування досліджень. Науковий інтерес представляє динаміка ринку об'єктів інтелектуальної власності представлених патентами (винаходами) та корисними моделями. У сучасних умовах не усі країни надають охорону корисних

моделей, тому для цілей співставлення статистичної інформації від даних по корисних моделях доводиться відволіктися, залишивши у якості об'єкту аналізу лише інформацію по патентах (винаходах).

В аналізі процесів, що відбуваються на світовому ринку інноваційної інформації у якості ринкового блага, цілком раціонально керуватися методологічним підходом Світового банку, який поділяє всі країни світу за показником ВВП на одну особу на країни з високим доходом, з середнім доходом, з низьким доходом. Перелік країн кожної групи свідчить, що до першої групи входять економічно розвинені країни, до другої – країни середнього рівня розвитку, до третьої – слабо розвинені.

За даними Світового банку за двадцять років XXI століття, з 2000 до 2020 рр. країни з високим рівнем доходу наростили обсяги зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності-патентів (винаходів) з 1 191 400 до 1 552 800 одиниць, тобто на 130,33%, тоді як країни з середнім рівнем доходу наростили відповідні показники з 184 900 до 1 727 200 одиниць, тобто на 934,13% [1; 2]. Таким чином, країни середнього рівня розвитку випереджають розвинені країни за показником зростання темпів розробки об'єктів інтелектуальної власності у секторі «патенти (винаходи)» більше ніж у 7 разів, тоді як за абсолютною кількістю зареєстрованих патентів ці дві групи країн не сильно відрізняються одна від одної. Так, у останньому році, за який є дані на сайті Світового банку, країни з високим рівнем доходу зареєстрували 1 552 800 одиниць, а країни з середнім рівнем доходу – 1 727 200 одиниць.

Фазу обігу капіталу обслуговують інші об'єкти інтелектуальної власності. Інформацію, необхідну для продажу товарів, закріплюють у якості інтелектуальної власності торговельні марки та промислові зразки. Торговельна марка складається зі слів, логотипів, фігур, літер і т. ін., що дозволяє проводити різницю між товарами чи послугами різних виробників. Промислові зразки належать до декоративних або естетичних аспектів продукту, які надають йому характерний зовнішній вигляд. У сучасних умовах не усі країни надають звіти по промисловим зразкам, тому для цілей співставлення статистичної інформації від даних по промисловим зразкам доводиться відволіктися, залишивши у якості об'єкту аналізу лише інформацію по торговельним маркам.

За даними Світового банку за період з 2000 до 2020 рр. країни з високим рівнем доходу наростили обсяги зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності-торговельних марок з 2 724 400 одиниць до 4 238 000 одиниць, тобто на 155,56%, тоді як країни з середнім рівнем доходу наростили відповідні показники з 2 135 000 одиниць до 12 859 000 одиниць, тобто на 602,30% [3; 4]. Таким чином, країни середнього рівня розвитку випереджають розвинені країни за показником зростання темпів розробки об'єктів інтелектуальної власності у секторі «торговельні марки» майже у 4 рази. Одночасно і за абсолютною кількістю зареєстрованих торговельних марок країни з середнім рівнем доходу випереджають розвинені країни у 3 рази. Так, в останньому році, за який є дані на сайті Світового банку, країни з високим рівнем доходу зареєстрували 4 238 000 одиниць, а країни з середнім рівнем доходу – 12 859 000 одиниць.

Об'єкти інтелектуальної власності є ринковими благами, об'єктами купівлі-продажу. У 2020 році країни з високим рівнем доходу отримали надходження за використання інтелектуальної власності на суму 375,7 млрд. дол., а країни з середнім рівнем розвитку – 14,4 млрд. дол. Враховуючи, що у масштабі світової економіки надходження склали 390,11 млрд. дол., частка високорозвинених країн у загальній сумі світових надходжень на ринку об'єктів інтелектуальної власності склала 96,31%, а частка країн середнього рівня розвитку – лише 3,69% [5]. Таким чином виявляється, що незважаючи на зростання обсягів виробництва об'єктів інтелектуальної власності як ринкових благ країнами середнього рівня розвитку і перевищення по їх валовій кількості відповідних показників розвинених країн, надходження від реалізації таких об'єктів залишаються меншими, ніж у розвинених країн, у 26 разів.

Розглянувши дві групи країн також є найбільшими покупцями об'єктів інтелектуальної власності як ринкових благ. У 2020 році країни з високим рівнем доходу сплатили за купівлю об'єктів інтелектуальної власності 381,36 млрд. дол., що склало 82,49% загального обсягу платежів за об'єкти інтелектуальної власності у світі. Країни з середнім рівнем доходу у цьому ж році сплатили 80,86 млрд. дол., тобто 17,49% від загального світового обсягу платежів за об'єкти інтелектуальної власності [6]. З цих показників видно, що ринковий рух об'єктів інтелектуальної власності як ринкових благ здійснюється переважно для обслуговування потреб високотехнологічного сектору розвинених країн.

Подальші поглиблення дослідження сегментації ринку об'єктів інтелектуальної власності можливі у напрямку галузевого та інституціонального підходів.

Література

1. *Patent applications, nonresidents* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.NRES?view=chart> (access date: 12.04.2024).
 2. *Patent applications, residents* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD?view=chart> (дата звернення: 12.04.2024).
 3. *Trademark applications, nonresident, by count* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IP.TMK.NRCT?view=chart> (дата звернення: 15.04.2024).
 4. *Trademark applications, resident, by count* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IP.TMK.RSCT?view=chart> (дата звернення: 15.04.2024).
 5. *Charges for the use of intellectual property, receipts (BoP, current US\$)* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD?view=chart> (дата звернення: 17.04.2024).
 6. *Charges for the use of intellectual property, payments (BoP, current US\$)* / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?view=chart> (дата звернення: 17.04.2024).
-

УДК 355.001.64

Луньова Ольга Костянтинівна

*к. і. н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Несененко Павло Петрович

*д. е. н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СПІВПРАЦІ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: H750

Громадські об'єднання в Україні виступають як важливі захисники громадянських прав і свобод, зокрема під час воєнного стану. Вони діють як сторожі демократії та правового порядку, реагуючи на можливі порушення владою, здійснюють моніторинг її діяльності та надають громадянам підтримку та захист. Крім того, вони співпрацюють з міжнародними правозахисними організаціями для привертання уваги до ситуації в Україні. Громадські об'єднання є важливим елементом конституційної демократії, яка дозволяє громадянам захищати свої права, свободи та інтереси відповідно до Конституції України, особливо в умовах воєнного стану [1].

Початки взаємодії влади з організаціями, які відносять до інститутів громадянського суспільства закладено в Конвенції Європейської економічної комісії ООН про доступ до інформації, участь громадськості у процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються навколишнього середовища з 1998 р. та Основоположних принципах статусу громадських організацій у Європі з 2002 р. [2].

Міжнародний досвід у співпраці громадських організацій та органів публічного управління у період воєнних конфліктів демонструє різноманітні форми і механізми співпраці, які можуть бути використані для забезпечення безпеки та допомоги населенню у кризових ситуаціях.

Ось деякі з них:

- координаційні механізми: створення спеціальних комітетів або рад, які включають представників громадських організацій та органів публічного управління, може допомогти в координації зусиль для забезпечення безпеки та допомоги людям у період воєнного стану;
- інформаційний обмін: регулярний обмін інформацією між громадськими організаціями та органами управління дозволяє ефективно реагувати на кризові ситуації та швидко розповсюджувати необхідну інформацію громадськості;
- спільне планування та реагування: розробка спільних планів дій та реагування на екстрені ситуації дозволяє оптимізувати використання ресурсів та забезпечує більш ефективну відповідь на кризові ситуації;
- партнерство в гуманітарних діях: громадські організації можуть забезпечувати значний внесок у гуманітарну допомогу та реабілітацію у період воєнного стану, співпрацюючи з урядовими органами для забезпечення ефективного розподілу ресурсів та координації допомоги;

– моніторинг та звітність: забезпечення прозорості та відповідальності в діяльності у період воєнного стану є важливим аспектом. Громадські організації можуть відігравати роль у моніторингу захисту прав людини та звітності про дії владних структур;

– розвиток потенціалу громадян: громадські організації можуть проводити навчальні заходи та тренінги для громадян з питань безпеки, першої допомоги та інших навичок, необхідних у період кризових ситуацій.

Ці механізми допомагають забезпечити ефективну співпрацю між громадськими організаціями та органами публічного управління у період воєнного стану, кращу захищеність та допомогу населенню у складних умовах конфлікту.

Співпраця громадських об'єднань з органами публічної влади в країнах Євросоюзу має довгу історію та відіграє важливу роль у розвитку демократії та формуванні ефективної політики. Наведемо деякі здобутки та приклади із різних європейських країн.

Так, у Швеції існує довга традиція залучення громадських об'єднань до прийняття рішень на різних рівнях управління. Існують спеціальні механізми для взаємодії між урядом та громадськими організаціями для обговорення політики та ухвалення рішень.

Франція – країна, яка визнана одним із світових лідерів демократії і має досить багато спільних рис з Україною та її системою публічного управління. Досвід реформ у Франції використовувався в незалежній Україні. Реформа структури французької адміністрації, яка почалася 23 лютого 1989 року зі створення так званих «центрів відповідальності» розвивалася у двох напрямках: залучення та участь громадськості та «контрактування» як форма партнерства громадськості і влади. Законодавство передбачало, що керівники зазначених центрів повинні об'єднати політику на національному рівні з особливостями регіонів при постійній участі громадськості для того, щоб оптимізувати свою діяльність та здійснення реформи [3].

В Німеччині існують ради, які включають представників громадськості, що консультують уряди на різних рівнях. Це дає можливість громадянам брати участь у формуванні політики та контролювати дії влади. Однією з найважливіших визначальних особливостей соціальної системи Німеччини є «широка, суспільно корисна діяльність добродійних спілок. Повсякденну роботу з виявлення соціальної підтримки та допомоги різним верствам населення здійснюють сотні суспільно корисних громадських об'єднань» [3].

У Фінляндії існує довга традиція співпраці громадських об'єднань з органами державної влади, що відображається в різноманітних практиках та механізмах залучення громадян до прийняття рішень. Прикладом цього досвіду можуть бути: соціальне партнерство, громадські ради та комітети, публічні консультації, громадські обговорення бюджету і т.д.

Швейцарія має систему прямої демократії, де громадяни мають можливість голосувати за рішення на референдумах. Це дозволяє громадським об'єднанням впливати на законодавство безпосередньо.

Ісландія відома своєю моделлю включення громадськості у процес розробки законопроектів. Ісландський уряд використовує відкриті платформи для обговорення законопроектів з громадськістю до їхнього ухвалення.

Ці приклади показують різноманітність способів, які використовуються в європейських країнах для залучення громадських об'єднань до співпраці з органами публічної влади. Вони вказують на важливість відкритості, прозорості та активної участі громадян у формуванні політики для забезпечення ефективного та демократичного управління.

Література

1. *Громадські об'єднання* / Конституційний Суд України : сайт. URL: <https://ccu.gov.ua/storinka-knugu/111-gromadski-obyednannya> (дата звернення: 29.03.2024).
2. Лізаковська С. В. Європейські стандарти взаємодії органів публічної влади з інститутами громадянського суспільства. *Public Administration and Regional Development*. 2020. Issue 8. Pp. 422–444. DOI: <https://doi.org/10.34132/pard2020.08.04> (дата звернення: 29.03.2024).
3. Гостева О. М. Європейський досвід взаємодії органів державної влади та громадських організацій. *Державне управління : удосконалення та розвиток* : електронний журнал. 2017. № 9. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1124> (дата звернення: 30.03.2024).

УДК 330.34:332.14

Макуха Сергій Миколайович

к. е. н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

JEL classification: H730

В Україні триває процес децентралізації та реформування влади для створення ефективної системи управління. У процесі реформи відбувається і трансформація системи управління соціально-економічним розвитком територіальних громад. В таких умовах працівники органів влади мають усвідомити, що для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку територіальних громад, управлінські зусилля мають бути чітко продуманими, зваженими, прорахованими та узгоджені з іншими планами та програмами розвитку держави. І тому не випадково, що проблеми соціально-економічного розвитку територіальних громад постійно знаходяться в полі зору науковців. До аналізу умов, стану та перспектив соціально-економічного розвитку територій у своїх працях у тій чи іншій мірі зверталися науковці: Б. Адамов, О. Алексєєв, Н. Антонюк, М. Баюк, О. Батанов, В. Без'язичний, О. Бобровський, В. Борденюк, М. Бутка, В. Вакуленко, В. Василенко, І. Гасюк, З. Герасимчук, Е. Забарна, Ю. Ковбасюк, Н. Коваленко, Т. Куценко, В. Мамонова, У. Мовчан, М. Орлатий, Н. Пак, О. Панасюк, І. Письменний, О. Процик та багато інших. Водночас, шляхи оптимізації управління соціально-економічним розвитком територіальних громад поки залишаються не дослідженими у повному обсязі, що й зумовлює актуальність даної публікації.

Соціально-економічний розвиток регіону – це відповідальна і важлива ділянка роботи громад, яка являє цілісну систему дій, закономірностей, зв'язків і пропорцій здійснення відтворювальних процесів суб'єктами господарської діяльності різних форм власності на території громади. На думку фахівців, це штучна система – «система управління соціально-економічним розвитком», яка виникла і розвивається завдяки втручанню людини [1, с. 174]. Як результат, від чіткої, цілеспрямованої та злагодженої роботи людей – управлінців територіальних громад, залежить значна частина успіху в розробці та реалізації програм соціально-економічного розвитку. Важливе значення в організації управління соціально-економічним розвитком громад має наявність чітко побудованого та налагодженого механізму управління. До визначення сутності механізму управління соціально-економічним розвитком громади науковці підходять по-різному, надаючи перевагу при формулюванні його змісту сутності кожного конкретного явища. Стосовно самого змісту соціально-економічного розвитку громад можна погодитися з думкою, що економічний розвиток передбачає удосконалення системи у контексті створення доданої вартості, а соціальний розвиток визначає яким чином вона буде розподілятися [2]. Значна частка науковців схиляється до трактування сутності механізму управління соціально-економічним розвитком громади як сукупності засобів та інструментів для створення і забезпечення ефективного функціонування відповідних інституцій різних форм власності (комунальної, приватної та інших), прибуткових та неприбуткових організацій, фінансових, благодійних, інвестиційних інших фондів, агенцій, які внаслідок своєї функціональної діяльності мають сприяти розвитку підприємництва в громаді та покращення її економічного і фінансового стану [3, с. 180]. Механізм управління соціально-економічним розвитком громад можна поділити на групи за відповідними ознаками. По-перше, за впливом на об'єкт управління (прямі та непрямі). По-друге, виділяють ознаки за рівнями управління (загальнодержавні, регіональні, місцеві). По-третє, за об'єктністю управління виділяють ознаки галузеві та ознаки макро-, мезо- і мікрорівня. По-четверте, за структурною складовою (комплексні або складені), складені ознаки утворюються поєднанням в одну складну систему окремих механізмів управління – правового, економічного, програмно-цільового та ін. По-п'яте, за функціональним спрямуванням механізму управління, тут виділяють економічний, організаційний, правовий, мотиваційний, політичний, інформаційний та ін. По-шосте, механізми залежно від спрямування на окремі складові управління розвитком відповідної соціально-економічної системи, це механізми забезпечення (матеріально-технічного, інформаційного, медичного, правового, організаційного та економічного). По-сьоме, механізми за безпосередньою сферою застосування

(антикризового управління, забезпечення національної безпеки, протидії корупції, оптимізації управлінських, соціальних, економічних процесів, протидії загрозам та викликам). По-восьме, механізми за мірою універсальності та узагальнення (універсальними, спеціальними, або галузевими). По-дев'яте, за специфічністю завдань та цілей, які вирішують (механізми провідні, допоміжні, забезпечувальні). По-десяте, за вимогами та принципами застосування (прості, складні, структурні, системні) [3, с. 176]. Також, заслуговує уваги підхід до класифікації механізмів соціально-економічного розвитку на основі групування їх за специфічністю завдань та стратегічних цілей розвитку громад [3, с. 177]. У такій класифікації пріоритетними з точки зору практичного їх застосування на рівні територіальних громад, районного та обласного рівнів виділяють: механізм інформаційно-цифрового управління, механізм управління розвитком економіки та підприємництва громади, механізм управління розвитком людського капіталу громади, механізм управління просторового розвитку та привабливості територій із притаманними їм інструментами. У зазначеній класифікації механізмів соціально-економічного розвитку громад базовим, системоутворюючим для інших є механізм інформаційно-цифрового управління, адже їх контекстна реалізація базується на концепті управління на основі даних [3, с. 177].

Що стосується організації управлінської роботи, то для забезпечення соціально-економічного розвитку громади на відповідний період формується «бюджет розвитку». Такий бюджет має бути спрямований на забезпечення підтримки найбільш важливих напрямів розвитку на галузевому, регіональному, місцевому рівнях; на концентрацію науково-інноваційних ресурсів на вітчизняних та місцевих стратегічних напрямках розвитку; на підвищенні прозорості та ефективності використання бюджетних коштів; на удосконаленні контролю за використанням бюджетних коштів за цільовими напрямками. Бюджетний механізм виступає важливішою складовою в системі управління соціально-економічним розвитком територіальних громад. Термін «бюджетний механізм» у вітчизняних та іноземних наукових виданнях трактується досить широко. Особливо це стосується різних об'єктів спрямування його дії (наприклад, бюджетний механізм, що забезпечує зростання суспільного добробуту, бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки та ін.). У результаті, загальноприйнятого визначення цього терміну немає, оскільки є чимало соціально-економічних явищ, на які здійснює вплив бюджетний механізм і науковці трактують його з позиції кожного конкретного явища [4, с. 131].

Окремо потрібно сказати про планування роботи з соціально-економічного розвитку громад. Таке планування симулюватиме розвиток територіальної громади, допоможе залучити фінансові ресурси від промислових та фінансових об'єднань, спрогнозувати обсяги і динаміку надходження таких ресурсів, визначити найбільш актуальні статті їх витрат. Тут заслуговують на увагу результати опитування голів сільських, селищних рад стосовно наявності Програми соціально-економічного розвитку сільської територіальної громади на найближчі кілька років. Аналіз результатів опитування засвідчив, що більшість (88%) мають таку програму, а от 12% такої програми не мають, але хотіли б, щоб їм допомогли її розробити фахівці [5, с. 131–132]. В реальності планування соціально-економічного розвитку територіальних громад в Україні здійснюється за принципом «згори-донизу» і в результаті через нестачу коштів більшість заходів залишаються деклараціями, або виконуються не в повному обсязі. У результаті спроби планувати соціально-економічний розвиток громад за принципом «знизу-догори» зіштовхуються з адміністративно-бюрократичними перешкодами та відсутністю достатньої наполегливості у місцевого населення для їх подолання як засобу підвищення економічної ефективності.

Формування дієвого механізму управління соціально-економічним розвитком територіальних громад дасть можливість налагодити систему спілкування та взаємозв'язку держави з органами місцевого самоврядування, а це призведе до розроблення та виконання проєктів і рекомендацій щодо їх економічного та соціального розвитку. Такий взаємозв'язок дасть змогу територіальним громадам набувати досвіду і налагодити ефективну співпрацю з органами центральної влади з реалізації різноманітних планів, проєктів та програм у сфері освіти, охорони здоров'я, фінансів, соціального захисту та ін. У результаті співпраці та взаємодії органів виконавчої влади і місцевого самоврядування буде забезпечуватися вирішення спільних проблем соціально-економічного розвитку. Крім того, така співпраця сприятиме підвищенню відповідальності органів місцевого самоврядування за ухвалені рішення та належну реалізацію роботи.

Література

1. Гасюк І. Л., Баюк М. І. Система управління соціально-економічним розвитком територіальних громад : зміст і сутність понять. *Наукові інновації та передові технології*. 2023. № 6 (20). С. 172–180. URL: <http://surl.li/rmfdsd> (дата звернення: 12.03.2024).

2. Булуй О. Г., Якобчук В. П., Плотнікова М. Ф., Булуй В. Г. Інноваційно-інформаційні технології управління соціально-економічним розвитком територіальних громад. *Державне управління : удосконалення та розвиток*. 2021. № 3. URL: <http://surl.li/rojda> (дата звернення: 14.03.2024).

3. Гасюк І. Л., Баюк М. І. Класифікація механізмів управління соціально-економічним розвитком територіальних громад. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. № 6 (12). С. 172–185. URL: <http://surl.li/rmhud> (дата звернення: 12.03.2024).

4. Ляшенко А. Х., Бастул Г. П. Роль бюджетного механізму у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. *Гроші, фінанси і кредит*. 2019. Вип. 3 (71). С. 129–134.

5. Панасюк О. *Особливості управління соціально-економічним розвитком сільських територій* : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Вінниця, 2016. 230 с. URL: <http://surl.li/rmgmh> (дата звернення: 14.03.2024).

УДК: 339.5:339.9(477)

Патлатой Олександр Євгенович

к. е. н., доцент, докторант кафедри

загальної економічної теорії та економічної політики,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ПОХОДЖЕННЯ, СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ЕКСПОРТІ УКРАЇНИ

JEL classification: F150; F230; O130

Згідно з уявленнями класичної економічної теорії, зовнішня торгівля розповсюджує спеціалізацію та поділ праці за межі національних економік, таким чином дозволяючи окремим країнам реалізовувати свої відносні конкурентні переваги. До певного часу вважалося, що вартість експорту, імпорту та сальдо зовнішньоторговельного балансу є достатніми показниками для оцінки участі певної економіки у світовому господарстві. Однак глобальні економічні трансформації, що прискорилися в останнє десятиріччя минулого століття, виявили необхідність пошуку нових індикаторів для більш точного вимірювання міжнародних торговельних потоків. Річ у тім, що світове виробництво зазнало значної фрагментації, а торгівля проміжними товарами у певні періоди стала зростати швидше порівняно з кінцевими благами.

Серед інших, уточнюючою системою показників є індикатори доданої вартості в міжнародній торгівлі (*Trade in Value Added*). Згідно з цим підходом, тісно пов'язаним з концепцією глобальних ланцюгів доданої вартості, вартість експорту будь-якої країни розпадається на внутрішню, тобто національну додану вартість (яка, у свою чергу, складається із внутрішньої доданої вартості, безпосередньо абсорбованої імпортером, та внутрішньої доданої вартості, яка використовується іншими країнами для виробництва власного експорту), і закордонну додану вартість, тобто участь імпорту в експорті [1]. Для чого потрібна така декомпозиція експорту? До прикладу, існують країни з вкрай відкритою економікою, в яких експорт товарів і послуг перевищує 90% ВВП (наприклад, Словаччина й Угорщина). При цьому частка внутрішньої доданої вартості в експорті цих країн складає лише трохи більше 50% [2], тобто фактично їх промисловість перетворилася на складальні хаби транснаціональних корпорацій, що робить економіку таких країн украй вразливою до зовнішніх шоків. У свою чергу, частка іноземної доданої вартості разом із часткою реекспортованої внутрішньої доданої вартості в експорті показують ступінь інтегрованості національної економіки та її галузей у глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛДВ).

Станом на 2020 р. частка внутрішньої доданої вартості в експорті товарів і послуг України складала 77%, що є дещо вищим за середньосвітовий показник. На шість агрегованих галузей (відповідно до класифікації ОЕСР і КВЕД), а саме – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (сільське госп-во та ін.); добувна промисловість та розроблення кар'єрів; переробна промисловість; оптова та роздрібна торгівля ..., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність ... (транспорт і торгівля); інформація та телекомунікації (ІКТ); професійна, наукова та технічна діяльність, – припадало у 2020 р. майже 99% експорту (позосталі галузі склали не більше 0,5% експорту кожна). Найбільш інтегрованою у ГЛДВ галуззю експорту є переробна промисловість: 76,3% експорту тут припадає на торгівлю у ГЛДВ (у сегментах, пов'язаних з металургією – більше 80%), у добувній промисловості відповідно 54,1%, у сільському

господарстві – 44,9%. Експортовані послуги зазвичай містять більшу частку внутрішньої доданої вартості, отже, індекс участі у ГЛДВ буде тут дещо нижчим: 45,3% для професійної, наукової та технічної діяльності, 40,9% для транспорту та торгівлі, 29,8% для інформаційно-комунікаційних послуг.

У табл. 1 для зазначених шести агрегованих галузей подані такі показники: частка галузі в загальному експорті товарів і послуг (E, %), частки внутрішньої доданої вартості (*domestic value added*) у вартості експорту певної галузі (DVA, %) та σ , розрахована як $(DVA \cdot E)/100$, тобто внесок кожної галузі експорту у загальну внутрішню додану вартість експорту. Наприклад, у 2020 р. експорт сільського, лісового та рибного господарства складав 20,7% від загального експорту, 78,5% його вартості складала внутрішня додана вартість (закордонна додана вартість, тобто імпорт в експорті, відповідно, була 21,5%), а з 77,1% внутрішньої доданої вартості національного експорту 16,2% припадало на дану галузь.

Таблиця 1

Внутрішня додана вартість в експорті України, %

Галузь	Роки											
	1995			2005			2015			2020		
	E	DVA	σ	E	DVA	σ	E	DVA	σ	E	DVA	σ
Сільське госп-во та ін.	4,1	89,6	3,7	5,4	86,5	4,7	18,3	80,6	14,7	20,7	78,5	16,2
Добувна промис-ть	9,8	76,6	7,5	6,8	80,0	5,4	6,4	71,1	4,6	7,2	78,4	5,6
Переробна промис-ть	62,0	65,8	40,8	59,8	69,0	41,3	37,6	60,9	22,9	33,7	69,9	23,6
Транспорт і торгівля	16,5	86,7	14,3	18,3	84,7	15,5	18,8	77,8	14,6	17,8	80,9	14,4
ІКТ	3,3	89,3	2,9	3,4	89,6	3,0	11,2	75,5	8,5	14,2	82,9	11,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,1	87,2	1,0	2,0	88,3	1,8	4,2	82,1	3,4	5,1	85,7	4,4
Разом	96,8	73,0	70,2	95,7	75,6	71,7	96,5	71,6	68,7	98,7	77,1	76,0

Джерело: розраховано автором за даними [2]

Як видно, за часи незалежності структура експорту України змінювалася за рахунок скорочення частки переробної промисловості та суттєвого зростання ваги сільського господарства та інформаційно-комунікаційних послуг. У сільськогосподарському експорті спостерігається повільне, але послідовне скорочення частки внутрішньої (національної) доданої вартості, що може пояснюватися зростанням імпорту сільськогосподарського обладнання, добрив, насінневого фонду тощо. В інших експортних галузях динаміка внутрішньої доданої вартості є неоднозначною. Найнижчою є її частка у переробній промисловості, внесок якої у загальну внутрішню вартість експорту невинно скорочується (з 41,3% у 2005 р. до 23,6% у 2020 р.). Водночас переробна промисловість у всіх країнах вважається головним генератором внутрішньої доданої вартості, що запускає численні мультиплікативні ефекти всередині національної економіки.

Отже, незважаючи на суттєву частку внутрішньої доданої вартості у вітчизняному експорті, інтеграцію нашої країни в світогосподарський поділ праці не можна вважати оптимальною. Це неухильно відбивалося як на млявій динаміці економічного зростання, так і на хронічно негативному з 2006 р. сальдо зовнішньої торгівлі [3], що спричиняє зокрема дефіцит платіжного балансу та збільшення зовнішнього боргу. Вбудовування економіки України в глобальні ланцюги доданої вартості відбулося побіжно, без реальної технологічної і структурної інтеграції. Тому пріоритетами повоєнного відновлення економіки мають стати абсорбція іноземних технологій, а також структурна політика, спрямована на стимулювання обробної промисловості, збільшення частки внутрішньої доданої вартості в структурі її експорту, подовження ланцюгів доданої вартості всередині національної економіки.

Література

1. Riera O., Paetzold Ph. *Global Value Chains and Trade in the EBRD regions* / European Bank of Reconstruction and Development, 2020. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/cse-economists/global-value-chains-and-trade-in-ebrd-regions.html> (access date: 18.04.2024).

2. Trade in Value Added (TiVA) 2023 edition : Principal Indicators / OECD : website. URL: [https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_TIVA_MAINLV%40DF_MAINLV&df\[ag\]=OECD.STI.PIE&df\[vs\]=1.0&av=true&pd=2015%2C&dq=FFD_DVA.AUS..W..A&ly\[rw\]=ACTIVIT Y&ly\[cl\]=TIME_PERIOD&to\[TIME_PERIOD\]=false](https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_TIVA_MAINLV%40DF_MAINLV&df[ag]=OECD.STI.PIE&df[vs]=1.0&av=true&pd=2015%2C&dq=FFD_DVA.AUS..W..A&ly[rw]=ACTIVIT Y&ly[cl]=TIME_PERIOD&to[TIME_PERIOD]=false) (access date: 18.04.2024).

3. External balance of goods and services (% of GDP) / The World Bank : website. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.RSB.GNFS.ZS> (access date: 18.04.2024).

УДК 330.837:124.6 (043.2)

Росецька Юлія Болеславівна

к. е. н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

КЛАСИЧНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ДЕТЕРМІНІЗМУ

JEL classification: B150

Складна ситуація, з якою зіткнулася економіка України – глибокий економічний спад, зумовлений не лише військовими діями, та скочування до стану аграрного приросту, обумовлює необхідність пошуку нових шляхів та методологічних засад промислового та технологічного розвитку.

У процесі пошуку необхідно визнати, що в сучасній економічній науці, як і раніше, домінує неокласична економічна теорія. Проте, на даному етапі її домінування є досить підірваним. Справа в тому, що приймаючи механістичну метафору і ґрунтуючись на світі, де немає інформаційних проблем, а агенти розглядаються як задані, вона не дозволяє вирішити багато сучасних проблем економічного розвитку і запропонувати дієві шляхи подолання кризи. Зокрема, особливістю неокласики є ігнорування технології. За словами Д. Норта, технологія в межах неокласичної теорії завжди розглядалася як екзогенний фактор і тому ніколи не була реально «вбудована» в теорію [1].

Про кризу неокласики наголошував один з теоретиків неокласичної загальної рівноваги Ф. Хан ще у 1991 році. Так, у статті «Наступні сто років» (1991) він підкреслював, що предмет економічної теорії повернеться від своїх маршаліанських властивостей до об'єм історії, соціології та біології» [2]. Це, у свою чергу, відкриває перспективи інституційним і еволюційним течіям.

Дійсно, інституційні течії сьогодні набувають все більшої популярності в економічній думці через те, що використовують міждисциплінарний підхід і критикують як жорстке ядро, так і захисний пояс неокласики. На даний час в економічній думці паралельно розвиваються два напрями інституціоналізму класичний та новий інституціоналізм. Проте, новий інституціоналізм, як й неокласика, вважають технологію екзогенним фактором, у той час як класичний інституціоналізм робить наголос на технологічних змінах як факторі довгострокового економічного зростання.

Не дивно, що автором терміна «технологічний детермінізм» вважається Т. Веблен – засновник класичного інституціоналізму. А саме поняття «технологічний детермінізм» з'явилося у 20-ті роки ХХ століття як концептуальна реакція на процеси науково-технічного прогресу, який зараз зазвичай пов'язують з інноваційним розвитком та інноваційною економікою.

У своїх роботах Т. Веблен надавав великого значення і процесам економічної еволюції, і технологічній трансформації, і способу формування дії у певних умовах. Головною в теорії Веблена є думка, що від природи люди наділені антагоністичними стимулами і схильностями. Позитивними, з погляду Веблена, є батьківський «інстинкт», марна цікавість і майстерність, які разом спонукають індивідуумів до робочої працьовитості, творчості та миролюбності, оскільки вони беруть участь у неминучому соціальному завданні забезпечення суспільства провіантом і сприяють поліпшенню становища людей. Негативними є хижий «інстинкт» і схильність до суперництва, тобто бажання створювати обурливі відмінності, перевершуючи інших, головним чином суперничаючи з тими, хто вищий за соціальним статусом; ці спонукання ведуть до погіршення добробуту людей [3].

Т. Веблен доводить, що під впливом першого набору «інстинктів» та схильностей, люди прагнуть розробити ефективніші способи задоволення своїх родових потреб (їжа, житло, здоров'я тощо). Тобто розвиток технології корениться в «людській природі» і є головною рушійною силою в

людській історії. Часто нові дії, за допомогою яких технологічні інновації можуть бути виконані, кидають виклик практиці, що встановилася, і великим підприємцям. Питання про прийняття нової технології корениться в боротьбі двох антагоністичних наборів «інстинктів» і схильностей. Перший набір обирає критерій, що є технологічним за природою: чи буде нова практика кориснішою ніж стара, тобто чи дозволить вона членам суспільства задовольнити свою родову потребу більш ефективно та з меншими зусиллями? Другий набір змушує індивідуумів застосовувати критерій, який є «церемоніальним» за природою: чи сумісна нова практика із збереженням встановлених відмінностей? Міра, в якій потенціал розвитку технології повністю реалізується, буде залежати від специфічного способу, яким ці протилежні стандарти вплинуть на процес прийняття рішень. Дане протистояння отримало назву дихотомія Т. Веблена, що була виведена з відмінностей між поведінкою, зумовленою звичками мислення – інститутами, та поведінкою, зумовленою дійсним знанням – технологією (рис. 1).

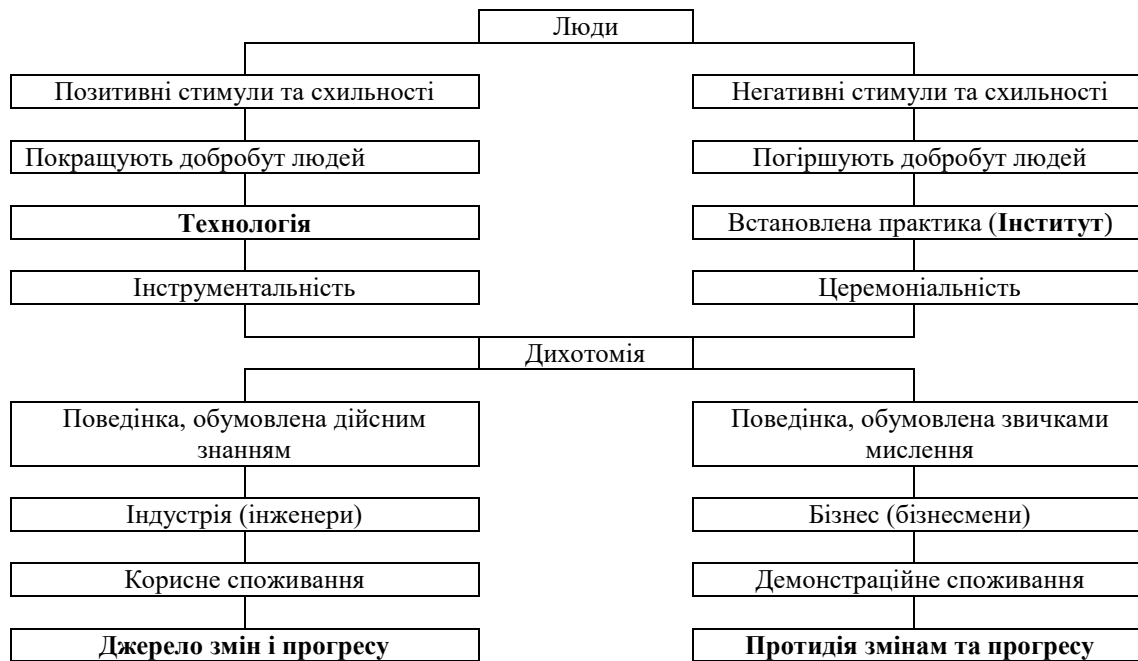


Рис. 1. Дихотомія Т. Веблена
Джерело: складено автором за [3]

Працюючи у межах дихотомії, Т. Веблен у «Теорії ділового підприємства» (1904) відрізняє бізнес, що робить гроші і характеризується звичками мислення, від індустрії, що створює товари і характеризується дійсним знанням [4]. Аналогічно в «Теорії дозвольного класу» (1899) демонстраційне, показне споживання, яке підтримується звичками мислення, відрізняється від корисного споживання, яке впливає із дійсних оцінок людських потреб [3]. Цей особливий прояв категоризаційної схеми Веблена був згодом прийнятий як контраст між інститутами та технологією. Т. Веблен розглядає інститути, як встановлені зразки поведінки, які звично повторюються і використовують минуле або традиції для свого виправдання. Технологія – це поведінка, керована дійсним знанням, що означає механічну причину та ефект такого типу, який Т. Веблен ототожнив з машинною технологією свого часу.

Повертаючись в сьогодення, необхідно відмітити, що міркування Т. Веблена не втратили своєї актуальності, а його дихотомія забезпечує розуміння безлічі сучасних проблем. У якості приклада можна навести недосконалість інституційного середовища в Україні та протидію, яку воно чинить технологічному розвитку та прогресу, консервуючи технологічну відсталість та залежність від сировинного шляху розвитку.

Вважаємо, що саме принцип технологічного детермінізму класичного інституціоналізму може бути використаний для подолання технологічної відсталості економіки України та її повоєнного відновлення. При цьому він потребує врахування принципу конкретного історизму і специфічної ролі держави у формуванні інститутів. У даному випадку держава має трансформуватися на державу розвитку (developmental state). Головною проблемою у діяльності такої держави має стати

формування системи інститутів, яка забезпечить продукування технологічних інновацій та орієнтацію всіх суб'єктів економіки на продуктивну, а не перерозподільну діяльність.

Література

1. North, D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990. 152 p.
2. Hahn, F. The Next Hundred Years. *Economic Journal*. 1991. Vol. 101. Issue 404. Pp. 47–50.
3. Veblen, T. B. *The Theory of the Leisure Class : An Economic Study of Institutions, the Mentor Edition*. Introduction by C. Wright Mills. New York : The Macmillan Company, (1953) [1899].
4. Veblen, T. B. *Theory of Business Enterprise. Economics 3LL3*. URL: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/veblen/busent/index.html> (access date: 08.04.2024).

Секція 5. Сучасні тенденції, проблеми та перспективи розвитку фінансової системи

УДК 336.221.4

Волохова Ірина Семенівна

д. е. н., професор кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФІСКАЛЬНІ АСПЕКТИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

JEL classification: H300

Непрямі податки зазвичай визначають як такі, що стягуються не безпосередньо з фінального споживача або платника, а, зазвичай, перекладаються на нього через ціну товарів чи послуг. Це означає, що непрямі податки включаються до їхньої вартості і сплачуються споживачем під час придбання. Непрямі податки залежать від рівня економічної активності в країні. І, оскільки вони пов'язані з обсягом товарів і послуг, їхні надходження більш стабільні порівняно з прямими податками, які залежать від доходів громадян і підприємств. Тому вони краще виконують фінансову функцію. Крім того, непрямі податки не завдають такого ж суттєвого впливу на поведінку юридичних та фізичних осіб, як прямі податки, оскільки їх необхідно сплачувати не окремою сумою, а у ціні товарів. Адміністрування непрямих податків менш складне порівняно зі збором прямих податків, оскільки вони вбудовані в ціну товарів і послуг і збираються при їх продажу. Усе це робить непрямі податки важливим інструментом для формування доходів державного бюджету і забезпечення стабільності фінансової системи країни.

Непрямі податки формують доходи бюджетів усіх рівнів. Так, у 2022 році до бюджетів надійшло 608,7 млрд. грн. непрямих податків [1]. Це на 136,7 млрд. грн. менше розміру надходжень 2021 року, проте у 1,7 рази перевищує показник 2015 року. У 2023 році ситуацію стосовно надходження непрямих податків було виправлено та бюджети отримали 811,1 млрд. грн. Темп приросту, порівняно із надходженнями попереднього року, склав 33,3%.

За рахунок непрямих податків до бюджету перерозподіляється велика частина створеного в країні ВВП. Так, у 2015 році до бюджетів було перераховано 18,1% ВВП – це найвищий показник надходжень непрямих податків відносно номінального ВВП [2]. У 2016 році ми вже спостерігали відчутне зменшення (на 3,1 відсоткових пункти) надходжень непрямих податків – до 15,0% ВВП. На такі зміни вплинув фактор суттєвого зменшення розміру ставок ввізного мита. Подальше скорочення надходження непрямих податків відносно ВВП ми спостерігали вже з 2019 року. Саме у цьому році показник склав 13,7% ВВП. У наступних 2020 та 2021 роках рівень перерозподілу ВВП за рахунок непрямих податків, навіть за умов жорсткого локдауну, не змінився. Суттєве його зростання ми спостерігали у 2022 році на фоні скорочення обсягів реального та номінального ВВП. Показник збільшився до 16,0% ВВП. За результатами фактичного виконання бюджетів у 2023 році обсяг надходжень непрямих податків відносно ВВП повернув своє значення попередніх 2019–2021 років (склав 14% ВВП).

Дещо іншу тенденцію надходження непрямих податків протягом цього ж періоду можна побачити у структурі податкових надходжень зведеного бюджету України. Якщо, у 2015 році вони склали 62,1% від загального обсягу податкових надходжень, у наступні роки показник суттєво зменшується – на 14,1 відсоткових пункти. Несуттєво збільшилася частка непрямих податків з 2018 року: на 2,1 відсоткових пункти порівняно із 2017 роком. А у 2022 році показник був мінімальним за весь період дослідження – 45,4%. У 2023 році частка непрямих податків збільшилася до 49,6% податкових надходжень зведеного бюджету України.

Серед непрямих податків найбільшу питому вагу відносно податкових надходжень зведеного бюджету займає ПДВ. Його частка у 2015 році – 42,9%. У наступних 2016–2018 роках спостерігалось зменшення показника – до 31,6% у 2016 році, до 33,1% у 2017 році та до 33,6% у 2018 році. У 2019 році частка податку несуттєво збільшилася – на 1,8 відсоткових пункти порівняно із показником 2018 року. У подальших роках питома вага ПДВ відчутно не змінилася. У 2022 році частка податку склала 34,8% податкових надходжень зведеного бюджету України, а у 2023 році – збільшилася до 35,5%.

Нами проведено оцінювання фінансової ефективності ПДВ в Україні також шляхом розрахунку його ефективної ставки, а також продуктивності цього податку. Ефективна ставка ПДВ визначена як

відношення суми сплаченого до бюджету податку з урахуванням відшкодування та кінцевих споживчих витрат. Загальний обсяг кінцевих споживчих витрат дорівнює сумі кінцевих споживчих витрат домогосподарств, кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління та кінцевих споживчих витрат некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

Отже, одержані результати розрахунку ефективної ставки ПДВ у 2021 році склали 11,3%, вона коливалася впродовж 2016–2021 року несуттєво. Ефективна ставка суттєво відрізняється у 2015 році, коли спостерігався незначний обсяг відшкодованого податку в загальному обсязі надходжень ПДВ із вироблених в Україні товарів, робіт та послуг. У 2022 році ефективна ставка ПДВ суттєво зменшилася через значні скорочення надходжень ПДВ до Державного бюджету. Відповідним чином коливалася продуктивність податку на додану вартість.

Серед непрямих податків високу питому вагу також займає акцизний податок. У 2015 році він складав 12,3% податкових надходжень зведеного бюджету. У наступному році частка акцизного податку зросла до 13,7%. У подальших роках питома вага акцизного податку змінюється несуттєво: від 12,8% до 13,7%, тобто на 0,9 відсоткових пункти. У 2022 році воєнний стан та обмеження щодо реалізації алкогольних напоїв викликали зменшення обсягів реалізації підакцизних товарів, як наслідок, частка акцизного податку склала лише 8,6% податкових надходжень зведеного бюджету України, що менше попереднього показника на 3,2 відсоткові пункти. У 2023 році ситуацію вдалося виправити і акцизний податок відновив свою фіскальну роль (11,6%).

Ввізне мито серед непрямих податків займає незначну питому вагу. У 2015 році ввізне мито складало 6,9% податкових надходжень зведеного бюджету України. У наступному році частка ввізного мита зменшилася до 2,7% внаслідок суттєвого зменшення ставок мита. У подальших роках питома вага ввізного мита залишалася відносно стабільною. У 2022 році також через воєнний стан зменшився обсяг імпорту товарів, відповідно скоротилася частка ввізного мита у податкових надходженнях зведеного бюджету України. Фактичні результати виконання плану надходження ввізного мита за 2023 рік показали зростання його питомої ваги до рівня 2021 року (до 2,5%).

Отже, непряме оподаткування в Україні досі характеризується цілою низкою проблем, які гальмують виконання цими податками їхньої фіскальної функції та досягнення відчутних фіскальних ефектів для державної влади. Серед таких можна зазначити: значні обсяги тінізації економіки; проблеми адміністрування непрямих податків; проблеми незаконного відшкодування ПДВ; низькі ставки акцизного податку, порівняно із аналогічними в країнах ЄС; низька ефективність податкових пільг з непрямих податків тощо.

З метою вирішення розкритих проблем непрямого оподаткування нами розроблені такі пропозиції:

- запровадження дієвих заходів щодо боротьби із тіньовим обігом товарів, робіт та послуг, включаючи повсюдне використання реєстраторів розрахункових операцій;
- запровадження підвищених ставок ПДВ для більш дорогих товарів будь-якого вжитку, що відхиляються від середніх цін у п'ять та більше разів;
- необхідне постійне технічне вдосконалення системи електронного адміністрування непрямих податків;
- необхідне поступове збільшення діючих ставок акцизного податку на алкогольні напої та тютюнові вироби до рівня, що діють у країнах ЄС;
- забезпечення постійного технічного оновлення, спрощення та удосконалення проведення митних процедур;
- запровадження дієвих заходів щодо боротьби із контрабандою товарів на територію України.

Запропоновані шляхи вирішення проблем непрямого оподаткування дозволять державі отримати збільшений фіскальний ефект від їхнього справляння.

Література

1. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2024).
2. Номінальний ВВП за 2012–2022 роки / Міністерство фінансів України : сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 29.03.2024).

УДК 336.1:378.014.543

Глухова Валентина Іванівна
к. е. н., доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет імені
Михайла Остроградського (Україна)
Карпенко Лідія Анатоліївна
Заступник директора з виховної роботи,
Професійно-технічне училище № 26 м. Кременчука (Україна)

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

JEL classification: H520

В умовах проведення реформ в освітній галузі в Україні актуальними є дослідження стану фінансування освіти в цілому, а також її складової – професійної освіти. Фінансування професійної (професійно-технічної) освіти – це інвестиції в людський капітал країни, що особливо важливо тепер, коли економічне зростання все більше залежить від високих технологій та навичок, що дозволяють працювати з цими технологіями. Оскільки розвиток цієї сфери залежить від державного регулювання та відповідного фінансового забезпечення, доцільно розглянути її фінансування за рахунок бюджетних коштів (табл. 1) [1].

Загалом останніми роками темп росту видатків зведеного бюджету України на освіту (1,47) нижчий за темп зростання всіх видатків бюджету на професійно-технічну освіту (ПТО) (1,62).

Таблиця 1

Бюджетне фінансування видатків на професійну освіту в Україні, млн. грн.

Види видатків	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Темп росту 2023/2018
Видатки зведеного бюджету на освіту – всього	210,0	238,8	252,3	312,9	290,8	308,5	1,47
Видатки зведеного бюджету на ПТО	10,0	10,8	11,5	14,2	15,5	16,2	1,62
Частка видатків бюджету на ПТО у всіх видатках на освіту, %	4,8	4,5	4,6	4,6	5,3	5,3	1,1

Джерело: побудовано на основі [1]

Перевищення темпів зростання видатків на ПТО над темпом росту всіх видатків на освіту підкреслює значимість цієї підсистеми освіти не тільки в контексті зростання уваги до неї в умовах реформування [2]. Для відбудови країни після закінчення війни та подальшого розвитку її економічного потенціалу знадобиться значна кількість фахівців, особливо робітничих спеціальностей. Міністерство освіти і науки України продовжує розвивати та вдосконалювати систему професійної освіти задля забезпечення потреб країни в кваліфікованих кадрах.

Внесено зміни до Закону України «Про професійну (професійно-технічну) освіту», в якому передбачено можливість здобуття профтехосвіти без повної загальної середньої освіти та незалежно від місця реєстрації. Крім того, передбачено безоплатне отримання другої робітничої професії. У закладах професійної освіти за участі коштів міжнародної фінансової допомоги планується створення центрів професійної досконалості, де зможуть здобувати професійну освіту учні та дорослі.

Для реалізації планів розвитку ПТО державне фінансування потребує збільшення як в абсолютному, так і відносному вимірі. Однак, в умовах воєнного стану, фінансове забезпечення ПТО лише бюджетними коштами є обмеженим. Тому наразі доцільно відновити існуючу раніше систему базових підприємств, які сприяли створенню необхідної матеріально-технічної бази ПТО за рахунок власних фінансових ресурсів [3].

Література

1. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 04.03.2024).
2. Концепція реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року, № 419-р від 12 червня 2019 р. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/mon-rozrobilo-proekt-konceptualnih-zasad-reformuvannya-profesijnoyi-osviti-ukrayini-suchasna-profesijna-osvita> (дата звернення: 05.03.2024).
3. Glukhova V. I. State funding expenditures for vocational and technical education in Ukraine. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 4. С. 121–125.

УДК 330.8:001(043.2)

Гуцул Анатолій Станіславович

аспірант кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет (Україна)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ: ВПЛИВ FINTECH-ПРОДУКТІВ

JEL classification: A120

Фінансова наука відіграє життєво важливу роль у сучасному світі, оскільки вона вивчає фінансові процеси, ринки, інструменти та стратегії, які впливають на всю економіку та суспільство. Її важливість полягає у забезпеченні ефективного управління фінансами, ризиками та інвестиціями, а також у сприянні стабільності та розвитку фінансової системи. Вивчення питань фінансової науки тісно пов'язане з постійними змінами у світовій економіці та на фінансових ринках.

Мета дослідження – підкреслити важливість фінансової науки, її вплив на сучасний світ і необхідність подальших досліджень у цій галузі. Завдання включають аналіз сучасних тенденцій у фінансовій науці, визначення ключових проблем і пошук шляхів покращення фінансової стабільності та розвитку.

Сучасні дослідження свідчать про те, що технологічні інновації істотно впливають на перетворення фінансових ринків. Воно показує, що пандемія COVID-19 стимулювала значне зростання використання FinTech-продуктів у світі. У розвинених країнах 65% респондентів повідомили про збільшення частоти використання цифрових платежів та грошових переказів, тоді як у країнах, що розвиваються, цей показник склав 50% (рис. 1). Цікаво, що країни, які розвиваються, демонструють більш інтенсивне зростання у сфері цифрового страхування та інвестування. Це може бути пов'язано з доступністю та зручністю таких продуктів, а також з потребою у захисті та примноженні капіталу в умовах нестабільної економіки. Фінтех-компанії та новітні технології, такі як блокчейн, криптовалюти та штучний інтелект, трансформують сферу фінансових послуг та ринків [1, с. 11–15].

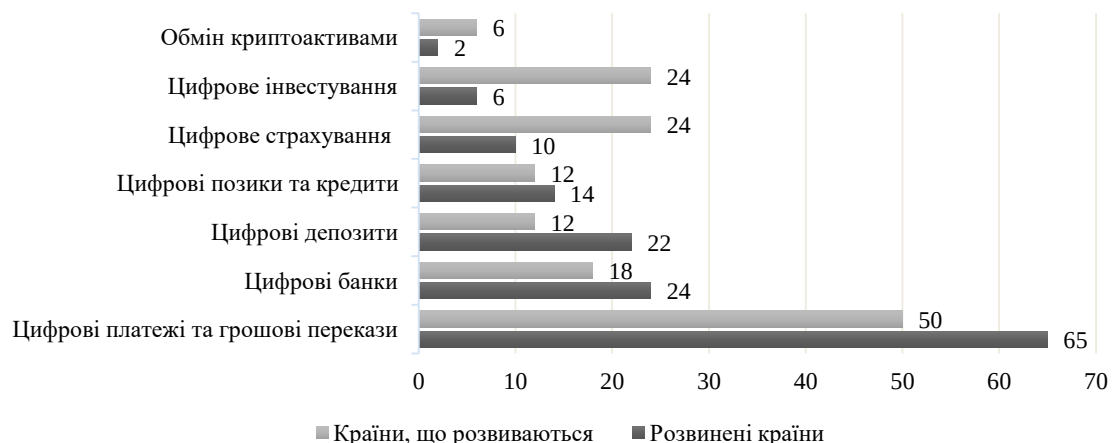


Рис. 1. Частка респондентів, які повідомили про збільшення використання продуктів FinTech у період пандемії
Джерело: розроблено автором на основі [2]

Важливо зазначити, що пандемія лише прискорила вже існуючу тенденцію до зростання FinTech. Це зростання має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, FinTech може зробити фінансові послуги більш доступними та інклюзивними, а також стимулювати інновації. З іншого боку, виникають нові ризики, пов'язані з кібербезпекою, шахрайством та захистом даних.

Фінансова стабільність є однією з актуальних проблем фінансової науки, яка вивчає різні фактори, що впливають на неї, а також ризики та виклики, з якими стикається фінансова система (табл. 1). Ризики та виклики для фінансової системи можуть бути пов'язані з різними факторами, такими як глобальна економічна нестабільність, політичні чинники, зміни у законодавстві та регуляторному середовищі, а також у поведінці учасників фінансових ринків.

Зміни у поведінці учасників можуть призвести до збільшення ризиків та нестабільності на фінансових ринках, таких як зростання кредитного ризику, ризику ринкової ліквідності та системного ризику. Це може призвести до утворення «бульбашок» на ринках активів, різких коливань цін та краху фінансових установ.

Таблиця 1

Порівняння ризиків у фінансовій стабільності

Тип ризику	Опис ризику	Потенційні наслідки
Кредитний ризик	Ризик невідшкодування позикових коштів	Банкрутство боржника
Ринковий ризик	Втрати внаслідок змін цін на ринку	Фінансові втрати
Операційний ризик	Ризик втрат внаслідок недоліків у процесах	Порушення роботи бізнесу
Ліквіднісний ризик	Ризик недостатньої ліквідності активів	Неможливість виконання фінансових зобов'язань

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 9–12]

Враховуючи динамічний характер сучасних економічних та фінансових систем, важливо постійно досліджувати та оцінювати нові ризики та виклики, щоб забезпечити стійкість та ефективність функціонування фінансової системи.

Етичні аспекти відіграють ключову роль у фінансовій сфері, визначаючи стандарти поведінки та відповідальності учасників фінансових ринків. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Міністерством фінансів України, визначає, що фінансові інвестиції – це вкладення коштів у фінансові активи з метою отримання доходу або зміни фінансового стану інвестора [4]. Таким чином, етичні аспекти відіграють ключову роль у сучасній фінансовій сфері, формуючи основу для відповідальної та стійкої системи.

Отже, розглянувши важливість фінансової науки, її вплив на сучасний світ і необхідність подальших досліджень у цій галузі можна дійти висновку, що ця галузь наразі стикається з низкою ключових викликів, таких як забезпечення стійкості та безпеки фінансової системи, ефективне управління ризиками, дослідження та впровадження нових фінансових інструментів та послуг. Важливими напрямками досліджень у цій сфері є вплив цифрових технологій, розуміння поведінки та прийняття рішень різними учасниками фінансового ринку, дослідження макроекономічних та мікроекономічних факторів, що впливають на фінансові ринки, а також вивчення нових ризиків та можливостей, що виникають внаслідок глобалізації. Розв'язання цих проблем потребує співпраці науковців, практиків та регуляторів. Розвиток фінансової науки має спиратися на ґрунтовні дослідження та інновації, а також на співпрацю між різними зацікавленими сторонами.

Література

1. Боженко В., Пігуль Є. Вплив цифровізації на розвиток фінансових технологій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. Т. 292. № 2. С. 11–15. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-292-2-2> (дата звернення: 09.04.2024).
2. Schizas E. *The Global Covid-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Study – The Global Covid-19 / Policy Commons* : website. URL: <https://policycommons.net/artifacts/4942587/the-global-covid-19-fintech-regulatory-rapid-assessment-study/5772001> (access date: 08.04.2024).
3. *Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності (серпень 2022 – липень 2023)* / Національний банк України, 2023. С. 9–12. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSB_Report%202022-2023.pdf?v=4 (дата звернення: 09.04.2024).
4. *Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»* : Наказ Міністерства фінансів України № 91 від 26.04.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text> (дата звернення: 09.04.2024).

УДК 336:332.012.332(043.2)

Лебеденко Анна Юріївна
аспірантка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна),
головний судовий експерт сектору економічних досліджень
відділу ТГЕБЗДОД Одеського НДЕКЦ МВС

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

JEL classification: H500

На сьогоднішній день бюджетні установи є ключовими економічними суб'єктами, які надають різноманітні суспільно значимі послуги з метою досягнення соціальних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей у сфері охорони здоров'я громадян, фізичної культури і спорту, духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, розв'язання суперечок і конфліктів, надання юридичної допомоги та ін. Саме такий широкий спектр послуг, які надають бюджетні установи, підтверджує їхню важливість для забезпечення економічного розвитку країни.

Бюджетні установи є юридичними особами, які підлягають державній реєстрації в установленому законом порядку, діють на підставі статуту, положення або відповідного законодавчого чи нормативного документа, мають належні їм права та обов'язки відповідно до наданих повноважень та функцій, які виконуються.

Стаття 2 Бюджетного кодексу України трактує бюджетні установи як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Також наголошено, що бюджетні установи є неприбутковими [1].

Отже, метою створення та функціонування бюджетних установ є надання суспільних послуг, а не отримання прибутку, що є однією з їх відмінних рис від інших суб'єктів господарювання, які створюються задля отримання прибутку.

Н. А. Дехтяр виділяє такі специфічні ознаки функціонування бюджетних установ та поєднує їх в декілька груп, а саме: правового та фінансового характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Специфічні ознаки функціонування бюджетних установ

Специфічні ознаки правового характеру	Специфічні ознаки фінансового характеру
1) правосуб'єктність – бюджетні установи є юридичні особи публічного права;	1) некомерційні організації;
2) форма власності: державні чи комунальні;	2) неприбуткова діяльність;
3) правовий статус: юридична особа (бюджетний орган, бюджетна організація, бюджетна установа) або відокремлений підрозділ (структурна одиниця) бюджетної організації;	3) невиробничий характер діяльності, що передбачає надання послуг нематеріального змісту;
4) правовий режим майна: головний розпорядник бюджетних коштів (бюджетний орган), розпорядник бюджетних коштів другого ступеня (бюджетна організація), розпорядник бюджетних коштів третього ступеня (бюджетна установа), одержувач бюджетних коштів;	4) надання державних послуг соціального спрямування на безоплатній основі та інших послуг (зокрема і адміністративних) на платній основі;
5) форма реалізації права власності майна: користування (усі типи бюджетних закладів); розпорядження (бюджетний орган, бюджетна організація); володіння (бюджетний орган).	5) придбання товарно-матеріальних цінностей та оплата послуг контрагентів здійснюється за бюджетні кошти відповідно до взятих бюджетних зобов'язань;

Продовження табл. 1

	6) склад і характеристика видатків на провадження господарської діяльності бюджетних установ за своїм економічним змістом відрізняються від витрат інших суб'єктів підприємницької діяльності; 7) кошти, що виділяються бюджетній установі у вигляді бюджетних асигнувань, не підлягають поверненню до бюджету;
	8) фінансовий стан бюджетних установ визначається своєчасністю і повнотою надходження асигнувань із відповідних бюджетів і можливістю залучати кошти у вигляді доходів за надані платні послуги і здійснення бюджетних зобов'язань;
	9) установа відповідає за своїми зобов'язаннями тільки в межах майна, що є в її розпорядженні, винятково грошовими коштами.
	10) здебільшого бюджетні установи не створюють і не компенсують фінансові вимоги (за винятком випадків, передбачених Бюджетним кодексом України). Також бюджетні установи не мають права надавати юридичним чи фізичним особам кредити з бюджету (якщо не встановлено відповідні бюджетні призначення на надання кредитів із бюджету);
	11) бюджетні установи не можуть створювати спільні чи орендні підприємства, бути приватизованими та визнані банкрутами.

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 16–18]

Специфічні ознаки функціонування бюджетних установ, які виділяє Н. А. Дехтяр, є досить змістовними та надають широке уявлення щодо специфіки функціонування бюджетних установ, їх правового статусу та особливостей фінансового забезпечення.

Фінансування бюджетних установ здійснюється на підставі кошторисів, які надають їм повноваження щодо отримання і здійснення видатків, визначають обсяг і спрямування коштів для виконання функцій, які на них покладені відповідно до бюджетних призначень. Кошторис – основний плановий документ бюджетної установи, відповідно до якого визначається обсяг й скерованість коштів для виконання функцій установою.

Окрім бюджетного фінансування на підставі кошторисів, джерелом фінансового забезпечення бюджетних установ можуть бути власні надходження бюджетних установ – надходження, отримані в установленому порядку бюджетними установами як плата за надання послуг, виконання робіт та цільових заходів, гранти, дарунки та благодійні внески, а також надходження від реалізації в установленому порядку продукції чи майна та іншої діяльності [1].

Проте, варто зауважити, що Бюджетним кодексом України передбачена чітка регламентація напрямків використання власних надходжень бюджетних установ із зазначенням конкретного виду надходжень та напрямків їх використання.

Таким чином, ознайомившись з теоретичними аспектами функціонування бюджетних установ, пропонуємо доповнити специфічні ознаки їх функціонування, які виділяє Н. А. Дехтяр, наступними:

1) ознакою правового характеру: «бюджетні установи діють на підставі положень, статуту»;

2) ознакою фінансового характеру: «бюджетні установи здійснюють свою діяльність на основі кошторису», «напрямки використання власних надходжень бюджетних установ чітко регламентовані».

К. С. Дяченко зазначає, що фінанси бюджетних установ та організацій займають чільне місце у фінансовій системі держави та потребують проведення подальших поглиблених досліджень для виявлення основних проблем їх функціонування, фінансування та розробки дієвих заходів щодо покращення умов їх подальшого розвитку [3, с. 742].

Підсумовуючи, зазначимо, що в сучасних умовах обмеженості ресурсів, питання побудови ефективної організації діяльності бюджетних установ та раціонального розподілу ресурсів між розпорядниками бюджетних коштів є одним із першочергових. Вважаємо, що надання практичних та обґрунтованих рекомендацій з питань фінансового забезпечення бюджетних установ має бути виключно ураховуючи специфіку та особливості їх функціонування.

Література

1. Бюджетний кодекс України : Закон, Кодекс № 2456-VI від 08.07.2010 р. URL: <http://ula.org.ua/ua252-dokumenti/dokumenti-ifla-ta-in> (дата звернення: 19.04.2024).
 2. Дехтяр Н. А. *Фінанси бюджетних установ* : навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2020. 229 с.
 3. Дяченко К. С. Особливості функціонування бюджетних установ у системі державних фінансів. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 739–748.
-

УДК 336.71:339.138.2(477)

Полтораки Анастасія Сергіївна

д. е. н., професор, завідувачка кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

МОНІТОРИНГ ВІДПЛИВУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ

JEL classification: F210; F300; G010; G180; H120

Нестабільність глобальної економіки та висока волатильність світових фінансових ринків ускладнюють процеси залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення фінансової стійкості та розвитку економіки України. У таких умовах зростає важливість мобілізації внутрішніх ресурсів та їх накопичення у вітчизняних економічних секторах. Ефективний розподіл фінансових ресурсів вітчизняних підприємств має гарантувати втілення стратегії модернізації національної економіки та підвищення капіталізації. Відплив фінансових ресурсів за межі національної економіки обмежує її фінансовий потенціал та гальмує економічний розвиток і соціальну сферу.

Різні аспекти моніторингу відпливу фінансових ресурсів за межі України розглядалися різними групами дослідників, з-поміж яких: Ю. Волосюк, С. Тищенко, О. Христенко, В. Рибачук [1], Т. Вишинська [4], Т. Кваша Т. [5], Т. Тищук, О. Іванов [6] та ін. Умови воєнного стану в Україні спричиняють підвищення актуальності проблеми моніторингу та подальшого регулювання відпливу фінансових ресурсів за межі України задля збереження її фінансової безпеки.

Відповідно до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 24.03.2015 р. № 286 [2] показник непродуктивного відпливу фінансових ресурсів за межі України розглядається як інтегральний індикатор, що об'єднує три основні складові такого відпливу за формулою (1).

$$NVF = NLVF + PVF + PU, \quad (1)$$

де: *NVF* – непродуктивний відплив фінансових ресурсів;

NLVF – легальний непродуктивний відплив фінансових ресурсів;

PVF – прихований відплив фінансових ресурсів;

PU – незареєстрований відплив фінансових ресурсів.

Зазначимо, що попри затверджену методику для комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу фінансових ресурсів за межі України [2], робочі зустрічі з експертами Національного банку України призвели до рішення відмовитись від загальної оцінки відпливу фінансових ресурсів на законодавчому рівні. Тепер оцінка обмежується лише обсягами легальної частини цього відпливу, яка проводиться відповідно до Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції на основі даних Платіжного балансу України. Зауважимо, що інтеграція України в глобальний фінансовий простір сприяє пристосуванню національних капіталів до умов світових фінансових ринків [3]. Вільний потік капіталів надає власникам активів можливість реалізації своїх корпоративних стратегій та диверсифікації інвестиційних портфелів, розміщуючи капітал за межами національної економіки. Однак, часто мотивація вітчизняних суб'єктів господарювання, які розміщують фінансові ресурси за кордоном, полягає в оптимізації податкових зобов'язань або ухиленні від оподаткування. Такі явища прихованого відпливу капіталу характерні для практично всіх країн, але найбільш масштабні та руйнівні вони є в країнах, що розвиваються.

Легальний непродуктивний відплив фінансових ресурсів здійснюється через: надання нерезидентам позик депозитними корпораціями України; виплату процентів за депозитами,

залученими депозитними корпораціями України; прямі та портфельні інвестиції з України; репатріацію доходів нерезидентів, отриманих від інвестицій в економіку України; сплату капітальних та інших поточних трансфертів.

Розрахуємо обсяги легальної частини відпливу фінансових ресурсів за межі України за 2015–2023 рр., які характеризуються легітимністю (контроль держави та використання в санкціонованих формах, передбачених чи не заборонених законодавством) та транскордонністю господарських операцій. Отримані результати обсягів легальної частини відпливу фінансових ресурсів за межі України за 2015–2023 рр. представлено на рис. 1.

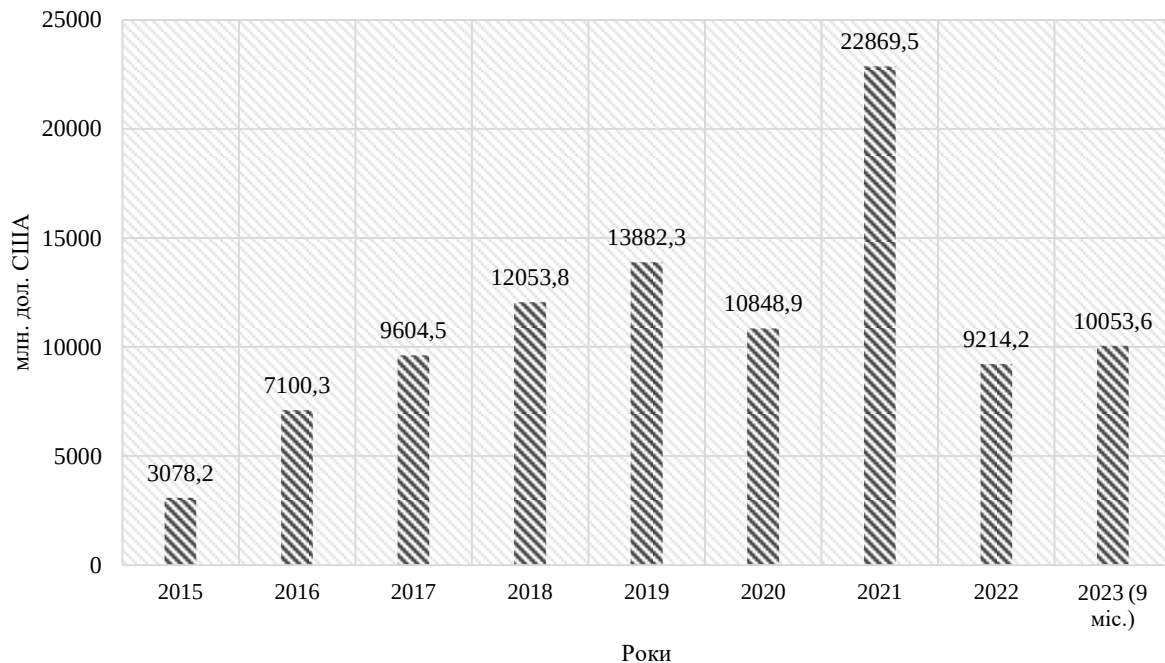


Рис. 1. Обсяги легального відпливу фінансових ресурсів за межі України

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Отже, недосконалість механізмів та неефективність державного регулювання фінансових ринків та зовнішньоекономічної діяльності в Україні створюють передумови для виведення ресурсів за межі національної фінансової системи. Навіть у випадку повернення цих капіталів до України у вигляді кредитів чи прямих та портфельних інвестицій, фінансовий потенціал країни не відновлюється у повному обсязі, оскільки такі процеси часто призводять до втрат бюджету через використання схем податкової оптимізації та сприяють утворенню додаткових зовнішніх зобов'язань у формі витрат на обслуговування боргу та виплату дивідендів.

Література

1. Poltorak A., Volosyuk Yu., Tyshchenko S., Khrystenko O., Ribachuk V. Development of directions for improving the monitoring of the state economic security under conditions of global instability. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2023. Vol. 2 (13-122). Pp. 17–27. DOI: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2022.253062>.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 286 від 24.03.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0286731-15#Text> (дата звернення: 01.02.2024).
3. Полторак А. С. *Фінансова безпека держави в умовах глобалізації: теорія, методологія та практика* : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2019. 463 с. URL: <https://cutt.ly/BgrWXXx> (дата звернення: 01.02.2024).
4. Вишинська Т. Л. Сутнісні характеристики відпливу фінансових ресурсів за кордон. *Європейські перспективи*. 2012. № 3 (3). С. 175–179.
5. Кваша Т. К. Існуючі канали і схеми непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі країни (світовий та вітчизняний досвід). *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 5. С. 47–51.
6. Тищук Т. А., Іванов О. В. *Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України* : аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2012. 88 с.

УДК 338.24

Салавеліс Дмитро Євгенійович
к. е. н., начальник Одеського терміналу ПРАТ «Дікергофф Цемент Україна»
Сабадирьова Антоніна Леонідівна
к. е. н., доцент,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТАКСОНОМІЯ ЄС: ІМПЕРАТИВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

JEL classification: O160

Таксономія сталого фінансування представляється стандартом та орієнтиром кожного елемента ESG-стратегії та допомагає компаніям та інвесторам прийняти обґрунтовані рішення за цілями сталого економічного розвитку. У таксономії сталого фінансування беруть участь інвестиційні підприємства та бізнес-структура, які демонструють екологічну стабільність корпоративного бізнесу, інформують про реалізацію екологічних завдань, пов'язані із пом'якшенням наслідків кліматичних змін; адаптацією до кліматичних змін; стійким управлінням водними ресурсами та освоєнням замкненої економіки; захистом біологічного розмаїття та відновленням екосистем; запобіганням та контролем зовнішніх впливів. Таксономія ЄС генерує інструменти відкритого ринку як головний компонент системи сталого фінансування та прискорює залучення ресурсів у бізнес-структури у контексті Європейського Зеленого Курсу. Бізнес залучає інвестиції до стійких заходів та проєктів, спрямованих на досягнення цілей ЄС з клімату й енергетики до 2030 року, а також Європейського Зеленого Курсу. З огляду на це формується поняття «стійкість», а в контексті фінансових заходів щодо стійкості формується класифікація сталого зростання ЄС або Таксономія ЄС.

Таксономія ЄС функціонує як система впорядкування економічних критеріїв, які відповідають траєкторії досягнення нульового рівня викидів в атмосферу до 2050 року. Таксономія Євросоюзу надає фінансовим компаніям можливість визначити екологічно стійку економічну діяльність, допомагає ЄС розширити стійкі інвестиції та створити безпеку інвесторам. У 2020 році набув чинності документ «Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament» та встановилися положення таксономії ЄС в умовах сталої економіки [1]. У 2022 році 12000 компаній, які мають суспільну значущість, декларували відповідність економічним критеріям таксономії Євросоюзу. У 2024 р. 50 000 компаній збираються подати заявку на відповідність таксономії Євросоюзу. До складу входять компанії з понад 250 співробітників, балансом 20 млн. євро та чистим оборотом 40 млн. євро, які зареєстровані на біржі підприємств. Бізнес, залучений до некомерційної діяльності, охопив близько 70 напрямків та визначився як такий, що «відповідає» вимогам таксономії ЄС, включаючи виробництво цементу [2].

Таксономія ЄС встановлює умови, які відповідають економічним вимогам, щоб бізнес вважався стійким з боку екологічної безпеки тобто: 1) здійснював значний внесок у розв'язання екологічних задач; не завдавав шкоди довкіллю; 3) дотримувався мінімальних заходів екологічної безпеки; 4) відповідав технічним критеріям перевірки. У Європейській Комісії встановлюють економічні критерії щодо цих умов і оцінювання бізнесу на відповідність економічним критеріям таксономії ЄС стає обов'язковим. Відповідність оцінюється у вигляді часток різних видів підприємницької діяльності, які або відповідають, або не відповідають вимогам таксономії ЄС. Оцінювання здійснюється за критеріями Key Performance Indicators у розрізі: загальний обсяг обороту; операційні та капітальні витрати. Продовження еволюції європейських таксономічних критеріїв згодом зможе відновити КРІ. Для великих світових виробників важливим стає стійкий світогляд. В екологічних стандартах Євросоюзу передбачено, що збитки для довкілля відшкодовує ініціатор через компенсаційні заходи, які детально задокументовані й нормуються законодавчими актами країн.

Аналіз таксономічних показників «Buzzi Unicem S.p. A.» у 2022 році характеризує відповідність цементного бізнесу економічним критеріям таксономії ЄС [2]. Таксономічний показник «proportion of turnover» визначається за економічними критеріями A.1, A.2 та B. Критерій оцінки A.1 відповідно до таксономії характеризує оборот від екологічно стійкої діяльності «Buzzi Unicem S.p. A.» та складає 4,0% у 2022 році. Критерій A.2 відповідно до таксономії показує оборот діяльності, що відповідає вимогам таксономії, але не є екологічно стійкою та становить 57,0%, у 2022 році. Критерій оцінки B

відповідно до таксономії характеризує оборот діяльності, що не відповідає вимогам таксономії та складає 39,0% у 2022 р. Таксономічний показник «proportion of opex from» визначається за економічними критеріями A.1, A.2 та B. Критерій оцінки A.1 відповідно до таксономії визначає операційні витрати екологічно стійкої діяльності «Buzzi Unicem S.p. A.» та складає 6,7% у 2022 р. Критерій A.2 відповідно до таксономії показує операційні витрати діяльності, що відповідає вимогам таксономії, але не екологічно стійка та становить 80,6% у 2022 р. Критерій оцінки B відповідно до таксономії демонструє операційні витрати таксономічної діяльності, що не відповідає вимогам і становить 12,7% у 2022 році. Таксономічний показник «proportion of capex from» визначається за економічними критеріями A.1, A.2 та B. Критерій A.1 відповідно до таксономії показує капітальні витрати на екологічно стійку діяльність «Buzzi Unicem S.p.» A. та складає 7,4% у 2022 р. Критерій A.2 відповідно до таксономії показує капітальні витрати на діяльність, що відповідає критеріям таксономії, але не екологічно стійка та становить 58,8% у 2022 р. Критерій оцінки B відповідно до таксономії показує капітальні витрати на діяльність, що не відповідає критеріям таксономії та становить 33,8% у 2022 році (рис. 1).

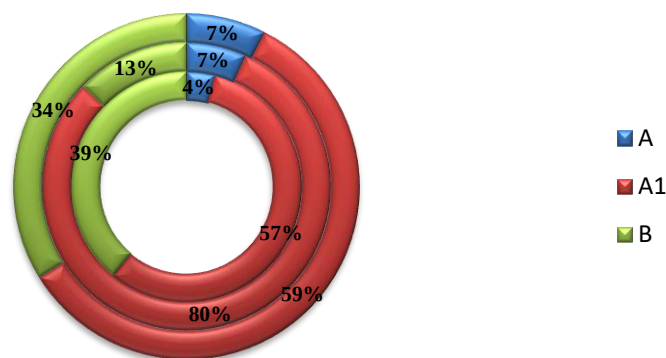


Рис. 1. Оцінка «Buzzi Unicem S.p. A.» за економічними критеріями таксономії ЄС у 2022 р., %
Джерело: побудовано авторами на основі даних [2]

«Buzzi Unicem S.p. A.» прагне створити екологічно чисті цементні заводи, щоб рекультивовані та закриті кар'єри сприяли збереженню довкілля [2]. Потужності «Buzzi Unicem S.p.A» передбачають інвестиції, які призначені для великомасштабного виробництва. Зниження CO₂ є надзвичайно актуальним завданням для компанії «Buzzi Unicem S.p. A.», розв'язує задачу зменшення частки портландцементних клінкерів у цементі. Для цього використовуються заміники клінкерів та гранульованих доменних шлаків, летючої золи; виробляється сульфоалюмінатний цемент, що знижує викиди CO₂ в атмосферу для посилення екологічної безпеки та захисту здоров'я людини. Експертна оцінка відповідності групи «Buzzi Unicem S.p. A.» таксономії Євросоюзу за економічними критеріями охоплює цементні заводи та продукти компанії. Обороти «Buzzi Unicem S.p. A.» відповідає вимогам таксономії ЄС, визначається як чистий дохід від зовнішніх клієнтів, отриманий від продажу цементу. Відповідний оборот порівнюється з консолідованими чистими доходами, включає транспортування й продаж товарного бетону, заповнювачів тощо. Узгодженим оборотом з погляду цільових показників пом'якшення або адаптації є частка обороту від виробництва прийнятної продукції, яка спричинила викиди в атмосферу, які дорівнюють або нижчі за порогові значення, встановлені таксономією ЄС, тобто 0,722 т CO₂ на тонну клінкеру; 0,469 т CO₂ на тонну цементу. Глобальні тенденції визначають характер таксономічного розвитку та впровадження таксономії за допомогою досвіду Євросоюзу, що прагне зробити подібні таксономії домінуючими. ЄС використовує економічні критерії таксономії. Таксономія США виконується приватним бізнесом, що співпрацює з державою та International Finance Corporation, United Nations Development Programme, World Bank Group. Таксономію Канади очолює корпорація, яку не фінансує уряд. Японія використовує принцип перехідної таксономії. Таксономія перетворюється на глобальну реальність та матеріалізується у світовому ринку координації таксономічних критеріїв.

Література

1. EU taxonomy for sustainable activities / An official website of the European Union. 2023. URL: https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en#linkedin (access date: 21.03.2024).

2. Sustainability Report 2022. Consolidated non-financial statement under the Italian legislative decree No. 254/2016 / Buzzi S.p.A. 2023. URL: <https://www.dyckerhoff.com/documents/209745/673719/Sustainability+Report+2022.pdf/a6c15893-4efd-e2b4-70eb-8498a8a575e1> (access date: 21.03.2024).

УДК 336.221:004(043.2)

Самострол Світлана Вячеславівна
ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

РЕЗИДЕНТИ ДІЯ СІТІ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА АУДИТУ

JEL classification: H200; L860

Впровадження правового режиму Дія Сіті в Україні відбулося незадовго до повномасштабного вторгнення росії та введення в країні воєнного стану. Даний режим позиціонується як такий, що сприяє розвитку цифрової економіки, бізнесу IT-компаній, надійності та привабливості української юрисдикції для розвитку IT-технологій, зокрема і завдяки сприятливим податкам. IT-компанія, яка реєструється резидентом Дія Сіті отримує цілу низку переваг. За загальними підрахунками податкове навантаження означених суб'єктів у п'ять разів менше, ніж на загальній системі оподаткування.

Вимоги до резидента Дія Сіті наведені у статті 5 Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» № 1667-IX від 15.07.2021 р. Відповідно до частини четвертої цієї статті Закон резидент Дія Сіті здійснює один або кілька видів діяльності в IT-секторі. Загальний перелік видів IT-діяльності достатньо широкий і налічує 12 пунктів. Також закон наводить умови за яких юридична особа не може бути резидентом Дія Сіті, що значно звужує перелік можливих кандидатів у такі резиденти [1]. Загалом визначено дві групи критеріїв-вимог: «основні» – для тих, хто може стати резидентами Дія Сіті, та «полегшених» для «тимчасових» резидентів-стартапів. Стартап-резидент Дія Сіті має право перебувати у даному статусі резидента не довше ніж до 31 грудня календарного року, наступного за роком, в якому він набув цього статусу. Для того, щоб залишитися в статусі Дія Сіті на кінець другого року необхідно відповідати всім п'яти критеріям основних вимог.

Особливості застосування до резидента Дія Сіті спеціальних умов оподаткування, день початку і день припинення застосування таких умов визначаються Податковим кодексом України [3].

IT-компанії-резиденти Дія Сіті мають право: бути тільки платниками податку на прибуток; право вибору щодо сплати податку на прибуток на загальних умовах або за особливими правилами – при виборі податку на виведений капітал; можливість застосування пільг в оподаткуванні доходів своїх спеціалістів (ПДФО, ЄСВ) при дотриманні вимог щодо середньооблікової кількості працівників та гіг-спеціалістів (не менше 9 осіб) і розміру їх середньої місячної винагороди (не менш ніж еквівалент 1200 євро). Гарантії, які передбачені діючим законодавством для гіг-спеціалістів, відрізняються від трудових прав та гарантій звичайних працівників. Резиденти Дія Сіті, що відповідають установленим вимогам, нараховують на зарплату працівників та винагороду гіг-спеціалістів ЄСВ у розмірі мінімального страхового внеску. Ця пільга передбачена Законом № 2464 «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». До додаткових ЄСВ-вимог відноситься відсутність податкового боргу, загальна сума якого більше 10 мінзарплат і який існує понад 30 днів. Якщо резидент Дія Сіті у якомусь календарному місяці не відповідає ЄСВ-вимогам, то він нараховує ЄСВ за загальними правилами. При виконанні умов резидент Дія Сіті оподатковує ПДФО доходи своїх фахівців у вигляді зарплати чи винагороди за ставкою 5% і військовим збором за ставкою 1,5%. Для можливості застосування пільгової ставки оподаткування ПДФО виплата має входити до складу винагороди гіг-спеціаліста. Однак, власне Податковий Кодекс не містить визначення терміну «винагорода гіг-спеціаліста». Пільгова ставка ПДФО (5%) застосовується, якщо розмір доходу не перевищує еквівалент 240 тис. євро за календарний рік. Наразі за наявності перевищення доплата податку (різниця між 18 та 5 відсотками ПДФО) із суми перевищення покладається на самого працівника.

Для всіх резидентів Дія Сіті встановлено обмеження на проведення операції з платниками єдиного податку.

У 2022 році Кабміном на час дії воєнного стану було прийнято певні послаблення, які зокрема стосувалися питання можливостей позбавлення статусу резидента Дія Сіті на підставі наявності випадків порушень щодо подання ІТ-звітності. Окремі ІТ-послаблення в 2024 році також існують і залежать від дати (до або після 17.02.2024 р.) реєстрації резидентом Дія Сіті. Так, якщо ІТ-фірма стала резидентом Дія Сіті з/або після 17.02.2024 р., то у 2024 році спеціальні воєнні ІТ-послаблення для неї не дійсні.

Для того, щоб працювати у статусі резидента Дія Сіті необхідно дотримуватися всіх п'яти вимог, які наведені у статті 5 Закону № 1667, й своєчасно подавати до Мінцифри відповідно ІТ-звітність разом з аудиторським висновком. ІТ-звітність подається щорічно не пізніше 1 червня року, що йде за звітним. Річний звіт резидента Дія Сіті має містити інформацію, що вимагається до розкриття згідно зі статтями 13 та 5 Закону 1667-ІХ. Якщо резидент Дія Сіті не виконає умови щодо подання річного звіту про відповідність за 2023 разом з незалежним висновком аудитора, то він втрачає статус резидента Дія Сіті у зв'язку порушенням строку подання резидентом Дія Сіті до уповноваженого органу звіту про відповідність та/або незалежного висновку більш як на 20 робочих днів з дня спливу граничного строку, встановленого для подання відповідних документів (ст. 9 Закону № 1667-ІХ).

Аудит звітності резидентів Дія Сіті є важливою складовою системи контролю за дотриманням вимог Закону № 1667-ІХ і новим видом аудиторських завдань.

Аудитором резидента Дія Сіті може бути САД, який відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» має право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності, тобто знаходиться у III або IV розділі реєстру суб'єктів аудиторської діяльності [2].

На виконання вимог Закону № 1667-ІХ та залежно від видів звітів резидентів Дія Сіті аудиторськими фірмами пропонуються наступні види аудиту: аудит Звіту про відповідність резидента Дія Сіті за початковий період; аудит річного Звіту про відповідність резидента Дія Сіті; аудит Звіту про відповідність резидента Дія Сіті у разі запиту уповноваженого органу.

За думкою фахівців для формування аудиторського звіту можуть застосовуватись різні міжнародні стандарти. Вибір виду стандарту залежить від оцінювання аудитором вимог такого завдання і особливостей його виконання щодо конкретного замовника. Зокрема, аудитори звертають увагу на можливість застосування двох видів стандартів: МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитами чи оглядами історичної фінансової інформації» та МСА 700 «Формування думки та складання звіту щодо фінансової звітності (переглянутий)».

Аудит для Дія Сіті передбачає необхідність підтвердження окремих заперечень та тверджень, які свідчать, що резидент Дія Сіті відповідає всім критеріям для «Дія Сіті». До ключових тверджень відносяться зокрема твердження про: розмір середньої місячної винагороди працівникам та гіг-спеціалістам (у випадку залучення) за кожен календарний місяць звітного періоду; середньооблікову кількість працівників та гіг-спеціалістів (у випадку залучення) резидента Дія Сіті за підсумками кожного календарного місяця звітного періоду; розмір частки кваліфікованого доходу резидента Дія Сіті, отриманого за звітний період, у загальному доході резидента Дія Сіті тощо. Тобто в прямому загальному розумінні аудиту за зазначених умов таке завдання не є аудитом фінансової звітності компанії, так як мета аудитора в такому разі полягає у підтвердженні відповідності показників Звіту резидента Дія Сіті вимогам Закону № 1667-ІХ. Тобто, за перелічених умов аудиторське завдання стосується тільки перевірки лише певних тверджень резидента Дія Сіті. Виходячи з цього, це завдання може розглядатись як завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації і, відповідно, при формуванні аудиторського висновку незалежний аудитор орієнтується на вимоги МСЗНВ 3000 [4].

У випадку, якщо резидент Дія Сіті відповідно до вимог діючого законодавства підпадає під вимоги обов'язкового аудиту фінансової звітності, то аудиторська фірма може зафіксувати результати перевірки тверджень резидента Дія Сіті у звіті незалежного аудитора щодо фінансової звітності такого суб'єкта господарювання у розділі «Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів». Таким чином структура аудиторського висновку буде побудована відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 700 і у розділі «Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів» аудитором буде розкрито інформацію, яка вимагається Законом України № 1667-ІХ «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні».

Література

1. *Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні* : Закон України № 1667-ІХ від 15.07.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text> (дата звернення: 19.03.2024).
2. *Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність* : Закон України № 2258-VIII від 21.12.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 19.03.2024).

3. Податковий Кодекс України : Закон, Кодекс № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 20.03.2024).

4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2018 року) / The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) : website. URL: <https://www.iaasb.org/publications/2018-0> (дата звернення: 20.03.2024).

УДК 336.221.26

Слатвінська Марина Олександрівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Діброва Олена Леонідівна
PhD, викладач кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

JEL classification: E640; K340

Попри складні воєнні часи та низку соціально-економічних викликів, на українську економіку очікує період повоєнного відновлення. З урахуванням актуальності, вагомості та багатоаспектності даного питання, постає необхідність формування стратегічних напрямків повоєнного економічного розвитку України та тактичних заходів щодо їхньої реалізації. У цьому контексті не остання роль відведена саме податку на доходи фізичних осіб як одному з провідних джерел формування доходів бюджетів різних рівнів, з його здатністю продукувати фискальний та регулюючий ефекти.

Прагматика справляння ПДФО свідчить про його значний фискальний ефект в умовах перманентних соціальних, економічних та політичних викликів, що, у свою чергу, доводить наявність фискального потенціалу цього податку. Натомість, варто зацентувати увагу на фактах нівелювання регулюючого впливу даного податку на диференційований рівень доходів фізичних осіб у формі заробітної плати, передумовою чого виступили перехід до моделі пропорційного оподаткування та процеси трансформації податкової соціальної пільги в частині втрати її дії в діапазоні доходів на рівні державної соціальної гарантії (мінімальної заробітної плати).

Отже, характерною рисою ПДФО в умовах сьогодення є функціональна асиметрія цього податку та, як наслідок – структурний дисбаланс досягнутих ефектів, що, у свою чергу, варто розглядати як негативний чинник впливу на добробут населення за дохідною складовою. З огляду на це, вбачаємо за доцільне акцентувати увагу на необхідності розробки конкретних заходів щодо зміцнення фискального та посилення регулюючого ефектів ПДФО, що дозволить впливати на рівень чистого доходу платника податку і здійснювати диференціацію навантаження на персоналізовані доходи фізичних осіб як в умовах воєнного стану, так і повоєнного відновлення.

Потенційно потужними драйверами збалансування ефектів податку на доходи фізичних осіб в рамках тактичного підходу виступає удосконалена модель пропорційного оподаткування з адаптивною системою податкової соціальної пільги, а в рамках стратегічного сценарію – модель прогресивного оподаткування.

Серед практичних рекомендацій, що стосуються змін в частині окремих вбудованих детермінантів ПДФО, в рамках тактичного сценарію можна передбачити заходи, направлені на диференціацію рівня податкового навантаження на доходи фізичних осіб: встановлення диференційованого рівня граничного розміру доходу для застосування базової податкової соціальної пільги та для податкової соціальної пільги «на дітей»; застосування бінарного підходу при розрахунку розміру податкової соціальної пільги для осіб, що працюють на умовах повного і неповного робочого часу; застосування підвищеної ставки ПДФО до частини доходу, яка перевищує розмір чотирьох мінімальних заробітних плат; модернізація критеріїв застосування податкової соціальної пільги за окремими категоріями платників.

У свою чергу, в рамках стратегічного сценарію пропонуємо наступні заходи: розмежування доходів для цілей оподаткування на активні та неактивні, в межах активних виокремлювати трудові,

базуючись на найбільшому джерелі такого доходу – заробітній платі; перехід з пропорційної на прогресивну шкалу оподаткування ПДФО; застосування диференційованого податкового навантаження на персоналізовані доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати зі скасуванням податкової соціальної пільги.

У якості пропонентів модернізованої моделі прогресивного оподаткування виступає плеяда сучасних дослідників-економістів О. М. Десятнюк [1], К. І. Швабій [2], А. І. Крисоватий [3] та ін.

Введення прогресивної шкали оподаткування варто розглядати як потужний інструмент досягнення регулюючого ефекту ПДФО, застосування якого сприятиме подоланню проблеми величезного розриву між верствами населення за рівнем доходів. Варто також зазначити, що сучасні інструменти вираженої багатоступеневої прогресії дозволять уникнути дискримінації в процесі оподаткування ПДФО шляхом зміщення податкового навантаження з менш забезпечених на більш забезпечені верстви населення. Позитивним наслідком таких змін може стати зниження необхідності державної соціальної підтримки деяких категорій платників податку із числа працюючого населення та зниження перманентної конфліктогенності суспільства на економічному тлі.

Водночас, комплексного дослідження потребує питання щодо впливу екзогенних детермінантів, а саме: економічних (детінізація; зміна прожиткового мінімуму та мінімальної з/п; трансформація заощаджень в інвестиції); демографічних (програма повернення мігрантів та підтримки постраждалих від воєнних дій); соціокультурних (формування податкової культури та податкової свідомості населення; податкове консультування; посилення відповідальності); політико-правових (законодавче закріплення змін у податковому законодавстві в частині ПДФО, в частині системи його сплати та зарахування); інформаційно-технологічних та організаційних складових (імплементация всеохоплюючого податкового декларування; застосування автоматизованої онлайн-форми адміністрування ПДФО; подальша цифровізація відносин держава/платник; створення сервісів та чат-ботів; захист особистої інформації та забезпечення кібербезпеки).

Таким чином, реалізація окреслених заходів створить підґрунтя для зміцнення фінансового та посилення регулюючого ефектів шляхом своєчасного усунення виявлених проблем у сфері оподаткування податком на доходи фізичних осіб.

Література

1. Десятнюк О. М., Марченко Л. І. Науково-методичні детермінанти податкової політики в умовах трансформації національної економіки. *Світ фінансів*. 2021. № 4. С. 8–19. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1473/1479> (дата звернення: 29.02.2024).
2. Швабій К. І. *Оподаткування доходів населення: проблеми науки і практики* : монографія. Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2009. 296 с.
3. Крисоватий А., Луцук А. Податкові аспекти соціального добробуту в Україні. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 2. С. 7–17.

УДК 336.648.8

Слатвінська Марина Олександрівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Каратнюк Олександр Сергійович
аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФАКТОРИНГ ЯК ДОДАТКОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

JEL classification: G180; M210; O190

Мікро-, малий та середній бізнес є найвагомішим структурним елементом економіки України, який створює близько 60% ВВП, вагомим джерелом поповнення бюджету та забезпечує найбільшу кількість робочих місць. У результаті повномасштабного вторгнення Росії в лютому 2022 року український бізнес зазнав значного негативного впливу. Знищення виробничих потужностей, переміщення бізнесу, матеріально-технічні обмеження, фінансові труднощі, обмежений доступ до ресурсів, зниження попиту призвели до майже 29% падіння ВВП України за перший рік війни.

З метою відновлення підприємницької діяльності, підтримки стійкості та зростання українських мікро-, малого та середнього бізнесу уряд на постійній основі запроваджує різні державні програми. Так, у грудні 2023 року в рамках Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» Міністерство економіки України спільно з Міністерством фінансів України представили та запустили дві нові програми: «Доступний факторинг» та «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» [1; 2]. Впровадження та розвиток цих фінансових інструментів надасть українському бізнесу додаткові фінансові ресурси та посилять державну підтримку українських виробників в умовах воєнного стану. За допомогою програми «Доступний факторинг» мікро-, малий та середній бізнес матиме змогу поповнити обіговий капітал, покрити щоденні витрати, знизити ризик «неплатежів» з боку контрагентів, покращити стійкість всього ланцюга постачання товарів та отримати додаткові можливості для розвитку. Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» має на меті підтримку розширення виробництва, зростання експорту та імпортозаміщення, залучення високотехнологічних виробництв та інновацій, а також сприяння створенню нових робочих місць і зменшенню витрат мікро-, малого та середнього бізнесу на виплати за договорами фінансового лізингу в рамках їх комерційної діяльності. Зважаючи на актуальність даної проблематики вважається за потрібне більш детально розглянути державну програму «Доступний факторинг».

Факторинг (від англійського слова Factoring – посередник) – це беззаставний вид фінансування закупівель або продажу товарів чи послуг з відстрочкою платежу. Факторинг дає можливість бізнесу одержати миттєву фінансову підтримку, продавши з комісією свої рахунки-фактури уповноваженому фактору (здебільшого, банку), не очікуючи на їх оплату клієнтами. У результаті це дозволяє бізнесу отримати гроші за поставлені товари чи надані послуги одразу ж, а не за кілька тижнів або місяців, як передбачено контрактами з покупцями.

Згідно зі статтею № 1077 Цивільного кодексу України «за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [3].

Факторинг є важливим фінансовим інструментом, який дає змогу розширити доступ до фінансових ресурсів мікро-, малому та середньому бізнесу, а відтак може прискорити економічне зростання країни. Використання факторингу є швидким способом отримати фінансування, необхідне для безперервного здійснення господарської діяльності. Факторинг сприяє ефективнішій діяльності суб'єктів господарювання та їх розвитку, адже дає змогу компанії пропонувати клієнтам вигідні умови оплати (товарний кредит), підвищити обсяги продажів, ліквідність балансу, прискорити оборотність активів, поповнити оборотний капітал та уникнути касових розривів. До переваг факторингу слід віднести:

- факторинг сприяє розширенню частки компанії на ринку, а отримання необхідних оборотних коштів дозволяє збільшити обсяги продажів;
- можливість отримання додаткового прибутку завдяки поповненню оборотних коштів та збільшенню обсягу продажів;
- доступність і прозорість процедури. На відміну від банківського кредитування, факторинг не вимагає заставного забезпечення, а також відкриття додаткового поточного рахунку;
- нові конкурентні переваги. Бізнес отримує можливість надавати своїм клієнтам відстрочки платежу, підтримуючи при цьому необхідний асортимент товарів на складі за рахунок додаткових оборотних коштів;
- подолання проблеми касових розривів. Індивідуальний графік проведення операцій з фінансування дозволить отримати гроші у будь-який момент після відвантаження товару. Фінансування, що надається, поступово збільшується в міру зростання продажів та залишає можливість бізнесу використовувати кредитні ліміти у банку;
- поліпшення фінансових показників. Факторинг без регресу дає можливість значно покращити фінансові показники за рахунок зменшення розміру дебіторської заборгованості [4].

Відповідно до розробленого та затвердженого у вересні 2023 року Міністерством економіки Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва за договорами факторингу (під відступлене право грошової вимоги за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги тощо) передбачено:

- держпідтримка бізнесу за договорами факторингу здійснюється Фондом розвитку підприємництва (ФРП) в межах отриманих коштів, передбачених у державному бюджеті;

- фактором може бути лише банк, що має відповідну ліцензію, і лише за договорами внутрішнього факторингу;
- максимальний ліміт фінансування на контрагента та групу – до 95% суми грошової вимоги, або до 150 млн. грн. (з урахуванням отриманої держпідтримки за програмами кредитування та лізингу);

- максимальний строк користування факторинговим фінансуванням для суб'єкта підприємництва – 360 днів;

- держава компенсує підприємцю витрати на сплату базової винагороди до рівня 13% річних.

Фонд розвитку підприємництва (ФРП) реалізовуватиме цю програму через банки-партнери: Креді Агріколь Банк, ОТП Банк, ТАСкомбанк, КОМІНБАНК, Банк Глобус та МТБ Банк, з якими були укладені відповідні угоди.

Загальний обсяг факторингових операцій в світі за 2022 рік склав майже 4000 млрд. євро, основна їх частина відбувається в Європі, що складає близько 70% від загальної кількості факторингових операцій. Середній рівень проникнення факторингових послуг в ЄС складає 12,6% від національних ВВП, а в Україні, за даними найбільшої у світі факторингової асоціації Factors Chain International (FCI), обсяг факторингу в 2022 році становив близько 0,18% ВВП. Для України це новий інструмент, в той час як його активно використовують, наприклад, Польща, Велика Британія, Італія та Німеччина. Там співвідношення вартості всіх факторингових операцій до ВВП становить 15%, 12,3%, 15,5% і 9,7% відповідно. Португалія також має розвинений факторинговий ринок, який характеризується значним співвідношенням факторингу до ВВП країни (понад 16% у 2022 році). Розвитку факторингу в Португалії сприяє наявність окремого закону про факторинг та чіткі вимоги до надавачів факторингових послуг.

На сучасному етапі пріоритетним напрямком реалізації економічної політики України є розвиток мікро-, малого та середнього бізнесу. Завдяки програмі «Доступний факторинг» розширюється спектр фінансових інструментів для українського бізнесу. У зв'язку з усвідомленням необхідності розвитку факторингу в Україні Національний Банк України у Стратегії розвитку фінансового сектору зафіксував плани розвитку ринку факторингу до 2025 року, що є дійсно потужним сигналом для бізнесу та фінансового сектору [5]. Особливо це буде важливо для національного товаровиробника, так як він зможе значно покращити свою ліквідність для забезпечення стійкості та розвитку свого бізнесу, а також для збереження робочих місць, що є також важливим завданням держави у такий надзвичайно складний час.

Література

1. Міністерство економіки України : сайт. URL: <https://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2024).
2. Міністерство фінансів України : сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2024).
3. Цивільний кодекс України : Закон, Кодекс № 435-IV від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 40–44. Ст. 1077.
4. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Боровік Л. В. Факторинг : сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://dspace.ksau.kherson.ua/handle/123456789/7519> (дата звернення: 14.03.2024).
5. Регулятори фінансового ринку затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/regulatory-finansovogorinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата звернення: 15.03.2024).

УДК 336.771.22:330.341

Слатвінська Марина Олександрівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Кацідим Андрій Григорович
аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

JEL classification: O310; O380

В сучасному міжнародному економічному середовищі все більшого значення набуває інноваційна активність суб'єктів підприємницької діяльності. Інноваційний розвиток окремих країн базується на створенні сприятливого економічного середовища для швидкої реалізації інноваційних проєктів, впровадження нових технологій та заохочення підприємців до активізації інноваційної діяльності на основі досягнень науково-технічного прогресу.

Науковці виділяють такі сучасні напрямки інноваційного розвитку:

- екологічні інновації;
- скромні інновації (основані на мінімізації витрат підприємств);
- інновації блакитного океану (основані на новітніх напрямках діяльності);
- інновації червоного океану (передбачають створення аналогових інновацій у висококонкурентному середовищі);
- інновації на базі краудфандингових платформ;
- досвідні інновації (залучення споживачів в процеси створення інновацій з використанням їх досвіду);
- нішеві інновації;
- органічні ресурсні інновації (раціональне використання власних ресурсів підприємств та організацій) [1, с. 23; 2; 3; 4, с. 68].

Інноваційний розвиток економіки України також напряму залежить від ефективної інноваційної діяльності підприємств та організацій.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це «...діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [5].

У табл. 1 відображено основні напрямки фінансування наукових досліджень та розробок в Україні протягом останніх років.

Таблиця 1
Напрямки фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні

Показники	2020	2021	2022	Темп приросту 2022 до 2020, %
Витрати на виконання наукових досліджень і розробок – усього, млн. грн., у тому числі:	17022,4	20923,1	17117,8	0,56
– на виконання фундаментальних наукових досліджень, млн. грн.	4259,0	5155,2	4081,3	-4,17
– на виконання прикладних наукових досліджень, млн. грн.	3971,4	4782,9	4827,6	21,56
– на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок, млн. грн.	8792,1	10985,0	8208,9	-6,63

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

Аналіз даних табл. 1 показує, що протягом періоду дослідження спостерігається наявність позитивної тенденції до незначного зростання як загальних витрат на виконання наукових досліджень та розробок – на 0,56%), так і витрат на виконання прикладних наукових досліджень

на 21,56%. Водночас за досліджуваний період спостерігається негативна тенденція до зменшення витрат на виконання фундаментальних досліджень – на 4,17% та на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок – на 6,63%.

Аналіз даних статистичної звітності промислових підприємств свідчить про значне зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств протягом останніх років [6]. Можна зробити висновки, що існує низка проблем, які перешкоджають інноваційній активності вітчизняних підприємств. Тому важливо визначити негативні чинники впливу на зазначені процеси.

Вважаємо, що до основних чинників стримування інноваційної діяльності можна віднести відсутність кваліфікованих кадрів, які спроможні ініціювати та реалізувати інноваційні проєкти; відсутність ефективного менеджменту та мотивування для підприємств для перебудови діяльності відповідно до сучасних вимог тощо. Зазначені чинники сьогодні посилюються внаслідок російської військової агресії та відтоку кваліфікованих кадрів за кордон.

Крім того, важливим чинником сприяння/гальмування інноваційного розвитку є наявність джерел фінансування інноваційної діяльності, у тому числі, за рахунок державної підтримки, яка є важливою складовою фінансування інноваційного розвитку підприємницьких структур в багатьох країнах.

Відповідно до законодавства України до джерел фінансової підтримки інноваційної діяльності належать:

- а) кошти Державного бюджету України;
- б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- е) інші джерела, не заборонені законодавством України [5].

Аналіз даних, які представлені на сайті Державної служби статистики України показує, що протягом досліджуваного періоду фінансування інноваційної діяльності відбувається за рахунок власних коштів підприємств, що є фактично єдиним джерелом інвестування інноваційного розвитку [6].

Вважаємо, що для розширення джерел фінансування інноваційного розвитку необхідно:

- сформулювати на державному рівні ефективний кредитно-фінансовий механізм стимулювання інноваційної активності підприємств;
- розробити державну програму інноваційного розвитку пріоритетних напрямків економічного розвитку;
- залучати підприємства до інноваційного розвитку на рівні регіональних програм;
- сформулювати сприятливий інвестиційний клімат для впровадження сучасних технологій;
- сприяти розвитку інноваційної інфраструктури;
- активізувати співпрацю з міжнародними венчурними фондами тощо.

Література

1. Даниленко Ю. А. Характеристики та класифікації інновацій та інноваційного процесу. *Nauka innov.* 2018. Вип. 14 (3). С. 15–30.
2. Рудь Н. Т. Відкриті інновації – нова парадигма інноваційного розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія : Економіка. 2013. Вип. 21. С. 81–85.
3. Ким В. Ч., Моборн Р. *Стратегія Блакитного Океану. Як створити беззмарний ринковий простір і позбутися конкуренції*. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. 336 с.
4. Файчук О. М., Файчук О. В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 66–70.
5. *Про інноваційну діяльність* : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 15.04.2024).
6. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2024).

УДК 336.24

Слатвінська Марина Олександрівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Компаненко Марія Іванівна
аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МИТНІ ПЛАТЕЖІ ЯК ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

JEL classification: E620; H300

Сучасна економічна система країни в умовах активної зовнішньоекономічної діяльності невіддільна від міжнародного співробітництва та торгівлі. Інтеграція в світову економіку вимагає розвиненої митної системи, яка регулює обмін товарами та послугами між країнами. Однією з основних функцій митної системи є збір митних платежів, які стають важливим джерелом доходів державного бюджету.

Митні платежі виступають не лише як інструмент регулювання зовнішньоекономічних відносин, але й як значне джерело фінансування для держави. Правильне використання цього фіскального інструменту може мати значний вплив на фінансову стабільність країни та реалізацію її соціально-економічних програм.

Митні платежі – це обов’язкові платежі, які здійснюються при пересуванні товарів через митний кордон країни. Вони включають різноманітні податки, збори та мита, які стягуються митними органами у разі імпорту або експорту товарів. Митні платежі є важливим джерелом доходів для державного бюджету і використовуються для фінансування різних галузей економіки та соціальних програм [1].

Протягом історії незалежності України спостерігалася пріоритетність фіскальної функції митних платежів, що призвело до корупції, бюрократії та інших негативних явищ у діяльності митних органів. Непорозуміння у взаємовідносинах з бізнесом та міжнародними партнерами також ускладнюють ситуацію.

Шляхом встановлення різних ставок мит держава може впливати на зовнішньоекономічну діяльність та забезпечити рівень конкурентоспроможності внутрішнього ринку.

Збільшення надходжень до бюджету можливе через ефективний митний контроль за повнотою та вчасністю сплати митних платежів.

Таблиця 1

Функції митних платежів	
Функція	Зміст
Фіскальна	Забезпечення надходжень до державного бюджету через збір мит, податків та інших обов’язкових платежів.
Регулююча	Використання митних платежів для контролю та регулювання зовнішньоекономічної діяльності, встановлення тарифів та ставок мит для регулювання обсягів та напрямків зовнішньої торгівлі.
Захисна	Захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників через встановлення митних бар’єрів та застосування антидемпінгових заходів.

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Митні платежі відіграють важливу роль у фіскальній політиці країни. Збирання митних платежів є складовою фіскальної політики, яка спрямована на забезпечення необхідних фінансових ресурсів для розвитку різних галузей економіки, у тому числі соціальних та інфраструктурних програм. Крім того, митні платежі виконують функцію регулювання зовнішньоекономічних відносин

країни, допомагаючи контролювати обсяги та структуру зовнішньої торгівлі. Шляхом встановлення різних ставок мит та інших обов'язкових платежів держава може впливати на зовнішньоекономічну політику, захищати внутрішній ринок від конкуренції, а також стимулювати експорт та імпорт певних товарів залежно від стратегічних цілей економічного розвитку [2].

При визначенні розміру митних платежів застосовуються різноманітні принципи та методи, які відображають інтереси держави, виробників та споживачів. Один з основних принципів – це принцип диференціації ставок мит, що полягає у встановленні різних ставок для різних товарів залежно від їхньої важливості для національної економіки та конкурентоспроможності внутрішнього ринку. Іншим важливим принципом є прозорість та прогнозованість у встановленні митних ставок, що дозволяє підприємствам та іншим учасникам зовнішньої торгівлі планувати свою діяльність та інвестиції. Щодо методів обчислення, вони можуть варіюватися від адвалорного (відсоткового) та специфічного (фіксованого за одиницю товару) до комбінованого методу, що враховує як вартість товару, так і його кількість.

У 2024 році митні платежі, що надходять до державного бюджету України, показують істотне зростання. Згідно з даними, у лютому цього року митні органи перерахували до держбюджету 39,8 млрд. грн., що на 6,4 млрд. грн. більше, ніж у відповідному періоді 2023 року. Загалом, з початку року надходження митних платежів перевищили 87,1 млрд. грн. [3].

Протягом січня та на початку лютого спостерігалось тимчасове розблокування пунктів пропуску на україно-польській кордоні, що сприяло збільшенню обсягів імпорту товарів та, відповідно, збільшенню надходжень податків. Однак, відновлення блокування кордону польськими протестувальниками у лютому створило перепони для зовнішньоекономічної діяльності та підвищило ризики у виконанні дохідної частини бюджету.

Надходження митних платежів також впливають на збільшення обсягів пільг зі сплати мит, зокрема при митному оформленні імпорту товарів оборонного призначення та електромобілів. Додатково, відставання середнього офіційного курсу долара США від «бюджетного» курсу також впливає на обсяги митних платежів.

У першому кварталі 2024 року до державного бюджету України було перераховано 136,8 млрд. грн. митних платежів. Це свідчить про виконання очікуваних надходжень до державної скарбниці на 106,3%. Порівняно з аналогічним періодом 2023 року, фактичні надходження до бюджету збільшилися на 35,6% або на 35,9 млрд. грн. Таке зростання може бути пов'язане з тимчасовим розблокуванням пунктів пропуску на україно-польській ділянці кордону, що сприяло збільшенню обсягів ввезення товарів та відповідних надходжень податків [3].

Загалом, митні платежі виконують важливу роль у формуванні державного бюджету України, а їх динаміка має значний вплив на економіку країни, враховуючи їхнє значне зростання у 2024 році.

Інноваційні підходи до оптимізації митних платежів в Україні відіграють ключову роль у вдосконаленні системи митного контролю та забезпеченні ефективного використання бюджетних ресурсів. Деякі з них включають використання сучасних технологій, електронізацію митних процедур, впровадження блокчейн-технологій, гармонізацію митного законодавства та залучення приватного сектору до розвитку інноваційних рішень у митній справі [4].

Митні платежі, як фіскальний інструмент поповнення державного бюджету, відіграють важливу роль у фінансовій стабільності нашої країни. Збільшення обсягів митних платежів сприяє зростанню доходів бюджету та забезпечує фінансування різноманітних державних програм та проєктів. Ефективне використання митних платежів передбачає не лише збільшення їх обсягів через оптимізацію митних процедур та контролю, але й забезпечення прозорості та справедливості у їхньому використанні. Важливо також розглядати митні платежі як інструмент стимулювання економічного розвитку, сприяючи конкурентоспроможності національних підприємств на міжнародному ринку та забезпечуючи додаткові ресурси для розвитку інфраструктури та соціальних програм. Проблемні аспекти передбачають складність адміністрування митних платежів, негативний вплив військової агресії на їх обсяги, різний вплив митних платежів як непрямих податків на різні суб'єкти економічної системи та проблеми з фінансовою дисципліною у сфері митної діяльності. Таким чином, ефективне управління митними платежами визначає не лише фінансову стійкість країни, але й її загальний економічний розвиток.

Література

1. *Митна справа* : підруч. / М. І. Крупка та ін. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 572 с.
2. Мужев О. О. Модель розвитку митної політики в Україні в контексті розвитку економічних процесів. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С. 167–172.

3. Надходження митних платежів до Держбюджету в 2024 році демонструють суттєве зростання / Державна митна служба України : сайт. URL: <https://customs.gov.ua/news/zagalne-20/post/nadkhodzhennia-mitnikh-platezhiv-do-derzhbiudzhetu-v-2024-rotsi-demonstruiut-suttieve-zrostannia-1513> (дата звернення: 04.03.2024).
4. Державна митна служба України : сайт. URL: <https://customs.gov.ua> (дата звернення: 05.03.2024).

УДК 620.91:620.97

Слатвінська Марина Олександрівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Процишин Володимир Васильович
аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет (Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ПРОДОВЖЕННЯ КОНВЕНЦІЙНОЇ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

JEL classification: Q400

Агресія російської федерації проти України проявляється у багатьох аспектах і, зокрема, у планомірному знищенні українських електрогенеруючих потужностей. Можна виділити такі складові знищення української електроенергетики:

– негативні дії російських загарбників проти української атомної енергетики. 60% генерації електроенергії – це саме атомні електростанції, що є слабким місцем української електроенергетики. Відчутним ударом по українській електрогенерації стало захоплення російсько-фашистськими загарбниками на початку широкомасштабного вторгнення Запорізької АЕС (ЗАЕС), яка має 6 енергоблоків загальною потужністю 6000 МВт, в мирний час генерувала 20% щорічного вироблення електроенергії в Україні і є найбільшою атомною електростанцією в Європі [1];

– пошкодження і знищення електричних мереж. Особливістю нищення української електроенергетики взимку 2022–2023 р. стали атаки на електричні мережі по всій Україні російськими балістичними та іншими ракетами, що призводило до періодичних відключень постачання електроенергії по всій країні;

– знищення української гідроенергетики. 6 червня 2023 р. російсько-фашистські окупанти здійснили новий акт підриву енергетичної безпеки України – підрвали Каховську гідроелектростанцію [2]. Окрім втрати електрогенеруючих потужностей, підрив греблі призвів до утруднення забору прісної води, необхідної для охолодження об'єктів Запорізької атомної електростанції, тобто, мало кумулятивний негативний ефект на різні об'єкти енергетичної інфраструктури України. Втрати української енергетики через руйнування Каховської гідроелектростанції склали 624 млн. доларів. Кошторисна вартість побудови нової ГЕС становитиме не менше 1 млрд. доларів [3].

– окупація і знищення теплоелектростанцій. 25 липня 2022 р. окуповано Вуглегірську ТЕС, а 22 березня 2024 р. російські фашисти ударом ракет повністю знищили Зміївську ТЕС в Харківській області [4]. 11 квітня 2024 року російські окупанти ракетним ударом знищили Трипільську ТЕС на Київщині. Всі три ТЕС належали «Центренерго» – єдиній державній енергогенеруючій компанії. Ця компанія втратила 100% генерації, люди – роботу, бюджет – податки, а економіка – електроенергетичний ресурс [5].

Варто зазначити, що на початку 2022 р. росіяни намагались окупувати Південноукраїнську атомну електростанцію на території Миколаївської області (а це три реактори загальною потужністю 3000 МВт), що забезпечувала генерацію 10% щорічного вироблення електричної енергії України у мирний час та здійснює забезпечення значної частки потреб в електричній енергії південних областей України. У планах російського командування, ймовірно, є повторення спроби захопити Південноукраїнську АЕС під час наступу загарбників на Південну Україну літом-восени 2024 р. Зважаючи на відмову Україні у наданні західними союзниками зброї для захисту від наступу

російських фашистів через ймовірне зростання корупції в українському оборонному відомстві та інших сферах життя (71,6% громадян України і 73% представників бізнесу вважають корупцію найбільшою проблемою, що генерується саме українською владою, і 87,9% українських громадян та 81,3% бізнесменів вважають, що рівень корупції значно зріс із 2022 р. [6]). Корупція і відсутність результативних заходів щодо її подолання може й надалі зменшувати чи блокувати міжнародну фінансово-економічну допомогу для нашої країни та постачання зброї нашої армії союзниками України, що, у свою чергу, може призвести до нових українських територіальних втрат у 2024 році та, зокрема, втрати Південноукраїнської АЕС чи однієї або декількох гідроелектростанцій.

Захоплюючи і знищуючи електростанції та електромережі, агресор досягає кількох цілей: отримує контроль над електроенергетичною системою України; робота надпотужних енергетичних об'єктів – АЕС, ТЕС, ТЕЦ, ГЕС, ГАЕС – створює вразливі точки в енергетичній та загальній національній та європейській безпеці країни, її суспільства та довкілля; економіка втрачає робочі місця, податкові надходження, електроенергетичний ресурс, що, у свою чергу, зменшує поточний економічний потенціал та знижує можливості економічного зростання; знищується екологія; всі чинники разом провокують еміграцію, зниження трудового та мобілізаційного ресурсу країни.

Одним із потенційних і ефективних виходів із можливого електроенергетичного колапсу взимку 2024–2025 р. є пришвидшений розвиток відновлювальної електроенергетики. Це може бути забезпечене наступними заходами:

- звільнення від ввізного мита комплектуючих для створення об'єктів відновлювальних джерел електроенергії;
- податкові канікули на доходи, отримані домашніми господарствами від електричної генерації за допомогою відновлювальних джерел електроенергії;
- стимулювання встановлення домашніми господарствами сонячних та вітрових електростанцій, теплових насосів та інших енергогенеруючих з відновлювальних джерел енергії агрегатів (наприклад, через покриття частини витрат на їх встановлення);
- фінансування урядом країни навчання фахівців у сфері встановлення об'єктів відновлювальних джерел електроенергії у домашніх господарствах та їх післяпродажне обслуговування;
- пільгове кредитування бізнесу у сфері реалізації та післяпродажного обслуговування об'єктів відновлювальних джерел електроенергії.

Наслідком стимулювання розвитку відновлювальних джерел електроенергії під час конвенційної широкомасштабної російсько-української війни можуть стати наступні ефекти:

- розвиток бізнесу із реалізації та післяпродажного обслуговування об'єктів відновлювальних джерел електроенергії збільшить зайнятість в країні та забезпечить створення нових робочих місць для фахівців, які втратили роботу внаслідок знищення ГЕС і ТЕЦ та окупації АЕС;
- забезпечить надходження податку на доходи фізичних осіб, військового збору, єдиного соціального внеску, земельного податку, податку на нерухомість та інших податків і податкових платежів до бюджетів від фірм, що здійснюватимуть бізнес у сфері реалізації та післяпродажного обслуговування об'єктів відновлювальних джерел електроенергії;
- зменшить навантаження на електричні мережі;
- наявність у домашніх господарств об'єктів відновлювальних джерел електроенергії зменшить для них суми на сплату комунальних послуг, збільшить психологічну впевненість членів сімей у своєму майбутньому, знизить кількість стимулів для еміграції за кордон у сім'ї чи її окремих членів.

Отже, розвиток бізнесу у сфері відновлювальних джерел електроенергії в умовах повномасштабної російсько-української війни є надзвичайно вигідним для країни, домашніх господарств та фірм, що працюватимуть з об'єктами відновлювальних джерел електроенергії.

Література

1. Для чого Росії захоплювати АЕС та як світ може запобігти ядерній катастрофі / *Економічна правда*. 5 березня 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/5/683307> (дата звернення: 19.04.2024).
2. Пасюк О. Підлив Каховської ГЕС : попередні висновки і можливі наслідки / *Екодія*. 6 червня 2023 р. URL: https://ecoaction.org.ua/pidryv-kakhovskoi-hes-poperedni-vysnovky.html?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwrlXhBbEiwACEqDJUn5H709nDAA3VIRaSoxSZFMwIcs-1z0xwAYrUYNQ3nakPAJNi9EZxoCpl0QAvD_BwE (дата звернення: 18.04.2024).

3. Назарова Є. Знищення Каховської ГЕС : три глобальні загрози для людей, економіки та природи / *Радіо Свобода*. 01 липня 2023. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/znyshchennya-kakhovskoyi-hes-naslidky-zahrozy/32484191.html> (дата звернення: 19.04.2024).

4. «Допомога буде!» – підтримка у відновленні зруйнованої Зміївської ТЕС пообіцяв міністр енергетики Герман Галущенко під час візиту на електростанцію / *Центренерго* : сайт. 22 березня 2024 р. URL: <https://www.centrenerg.com/post/dopomoga-bude-pidtrimku-u-vidnovlenni-zruynovanoi-zmiivs-koi-tes-poobitsyav-ministr-yenergetiki-german-galushchenko-pid-chas-vizitu-na-yelektrostantsiyu> (дата звернення: 17.04.2024).

5. Стасюк А. Знищені ТЕС «Центренерго» – що буде з українською енергосистемою та чи є альтернативи цим станціям / *Суспільне новини*. 12 квітня 2024 р. URL: <https://suspilne.media/724317-zniseni-tes-centrenerg-so-bude-z-ukrainskou-energosistemou-ta-ci-e-alternativi-cim-stanciam> (дата звернення: 16.04.2024).

6. В Україні другою найбільшою проблемою після війни є корупція / *Укрінформ*. 21.03.2024 р. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3843018-v-ukraini-drugou-najbilsou-problemou-pisla-vijni-e-korupcia.html> (дата звернення: 19.04.2024).

УДК 368:61(477)(043.2)

Чернега Вероніка Володимирівна

асистент кафедри фінансів,

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ (Україна)

Дідик Олександра Олександрівна

студентка 2 курсу, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ (Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

JEL classification: I130

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується наявністю кризових явищ, які негативно впливають на всі фінансові аспекти держави і породжують умови нестабільності та невизначеності. Одним із перспективних шляхів підвищення стабільності фінансової системи країни може стати посилення ролі страхування, зокрема медичного.

Зростання вартості медикаментів та медичних послуг, дефіцит деяких препаратів, старіння населення, поява нових захворювань та поширення хронічних хвороб роблять систему охорони здоров'я все більш дорогою та нестійкою. Державний бюджет, який є основним джерелом фінансування сфери охорони здоров'я, не в змозі задовольнити й половини потреб населення у якісних медичних послугах. У цих умовах медичне страхування виступає як один із інструментів, який може допомогти вирішити ці проблеми та забезпечити доступність якісної медичної допомоги для всіх верств населення, адже воно має не лише позитивний вплив на діяльність страхових компаній, але й сприяє загальному покращенню рівня соціально-економічного добробуту населення та зміцненню стійкості економіки України.

Наразі ситуація з медичним страхуванням в Україні залишається невтішною, адже воно розвивається лише у добровільному форматі, а обсяги фінансових ресурсів, що обертаються у цій сфері, незначні. Це зумовлено низкою факторів, зокрема, низьким рівнем довіри населення до страхових компаній, лікарняних кас та інших інституцій системи медичного страхування, а також низьким рівнем доходів певних верств населення, які найбільше потребують медичної допомоги (пенсіонери, малозабезпечені особи та ін.). Зарубіжна практика свідчить, що медичне страхування може бути ефективним механізмом фінансування медичної допомоги, проте значна частина населення України не має фінансової можливості брати участь у таких програмах. Внаслідок цього, медичне страхування в Україні не відіграє суттєвої ролі у фінансуванні медичних послуг і не спроможне вплинути на загальні проблеми в системі охорони здоров'я [1].

Здійснивши аналіз стану медичного страхування в Україні, можна констатувати, що протягом останніх років спостерігається стійке зниження кількості укладених договорів медичного страхування.

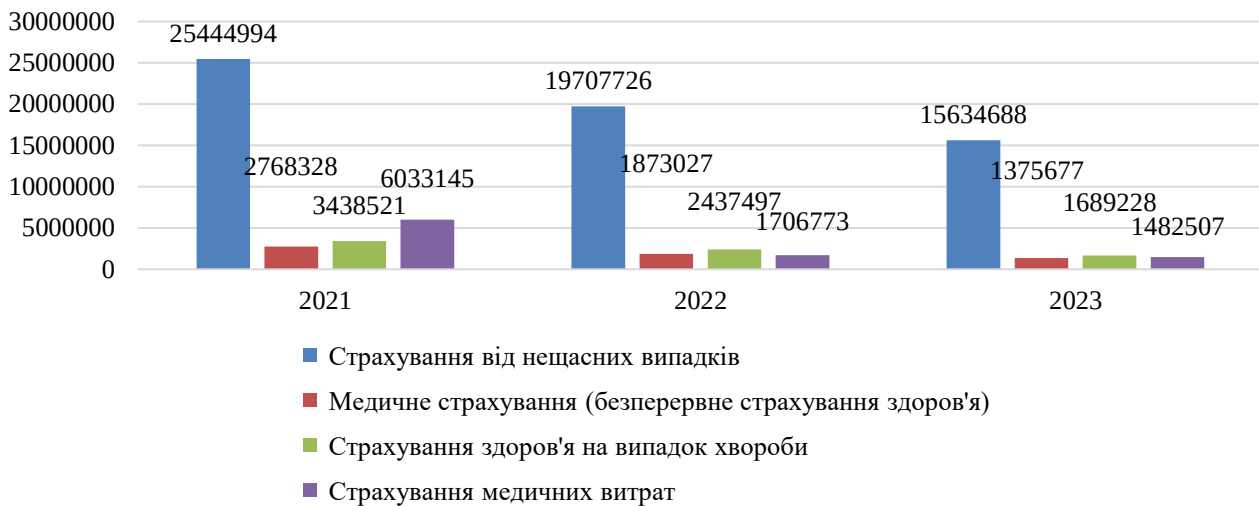


Рис. 1. Кількість укладених договорів з медичного страхування
Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Згідно з даними рис. 1 кількість укладених договорів медичного страхування в Україні з 2021 по 2023 рік скоротилася на 46,5%.

Ця тенденція, обумовлена низкою факторів серед яких економічна криза, зниження довіри до страхових компаній, негативний вплив повномасштабного вторгнення росії на територію України і, як наслідок, зміна пріоритетів населення та зростання безробіття. Повномасштабна війна суттєво погіршила ситуацію на ринку страхування і призвела до значного зростання рівня невизначеності та ризику, що зробило людей менш схильними до придбання медичного страхування. Відтак вкрай важливою є подальша розбудова медичного страхування, адже воно дає можливість кожній людині убезпечити себе від непередбачуваних витрат на лікування.

Зважаючи на актуальні потреби, українська система охорони здоров'я потребує модернізації, що може бути досягнуто, зокрема, шляхом розширення програм медичного страхування, ґрунтуючись на досвіді інших країн.

У країнах, які входять до складу Європейського Союзу представлені два основних типи систем фінансування охорони здоров'я, які розрізняються за способом організації та джерелами надходження коштів: модель соціального страхування та модель національної охорони здоров'я (бюджетна). Перша модель широко поширена в таких країнах, як Австрія, Бельгія, Німеччина, Люксембург, Нідерланди та Франція. Її ключова характеристика – обов'язкове медичне страхування для переважної більшості населення (понад 90%). Розмір страхових внесків визначається на основі заробітної плати та доходів, причому частину сплачує роботодавець, а частину – працівник. Ця система ґрунтується на принципі соціальної справедливості, де відбувається перерозподіл коштів від більш забезпечених верств населення до менш забезпечених. Накопичені страхові внески зберігаються в неурядових фондах, які виступають посередниками між постачальниками медичних послуг та застрахованими особами. Рівень внесків у цій моделі варіюється від 6,4% до 13,6% залежно від країни. Управління здійснюється спільними зусиллями представників застрахованих та страховиків. Друга модель використовується в країнах, де держава несе основну відповідальність за фінансування та надання медичних послуг. Кошти надходять із загального бюджету, а доступ до медичної допомоги гарантується всім громадянам. Варто зазначити, що чисті моделі соціального страхування та бюджетного фінансування зустрічаються рідко. У багатьох країнах системи охорони здоров'я мають комбінований характер, поєднуючи елементи обох моделей [2].

Підвищення рівня медичного обслуговування та розширення доступу до якісної медицини є одними з головних пріоритетів України. Наразі близько 90% українців не мають ні основного медичного захисту, ні додаткового медичного страхування. Це робить їх вразливими до високих витрат на лікування, що може призвести до серйозних фінансових труднощів та погіршення стану здоров'я. Впровадження обов'язкового медичного страхування, як показує досвід інших країн, сприяє покращенню доступності медичних послуг для всіх верств населення, стимулює розвиток страхового ринку та, зрештою, позитивно впливає на загальний стан здоров'я нації, знижує рівень смертності та покращує людський потенціал [4].

Попри існуючі виклики, перспективи медичного страхування в Україні, зокрема й після завершення воєнного стану, залишаються вельми значними за умови впровадження низки заходів, а

саме: створення чіткої та прозорої нормативно-правової бази для функціонування системи медичного страхування, забезпечення доступу до якісної медичної допомоги для всіх громадян, незалежно від їхнього фінансового стану, вдосконалення системи контролю за якістю надання медичних послуг, підвищення рівня обізнаності та зацікавленості населення в медичному страхуванні та інші. Вжиття цих заходів дозволить не лише створити ефективну систему медичного страхування, але й загалом покращити систему соціального захисту та її управління в Україні.

Література

1. Борис В. Необхідність та передумови розвитку медичного страхування в Україні. *Актуальні питання фінансової теорії та практики* : зб. матеріалів X заочно-дистанц. наук. конф. студентів і молодих вчених, м. Тернопіль, ЗУНУ, 26 квітня 2023 р. Ч. 2. С. 17–18. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/49336/1/Borys.pdf> (дата звернення: 15.04.2024).
2. Касьянова Н., Нестрига А., Середа Д. До проблеми медичного страхування в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 3 (59). С. 114–118. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/3_59_2017_ukr/3_59_2017.pdf#page=114 (дата звернення: 15.04.2024).
3. *Наглядова статистика* / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 15.04.2024.).
4. Ковбель А. С., Котуха О. С. Перспективи та проблеми розвитку медичного страхування в Україні. *Актуальні проблеми правового регулювання в Україні та країнах ближнього зарубіжжя* : Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Львів, 28–29 грудня 2023 р. С. 79–81. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/fakultety/Urydychny/Nauka/INTERNET_konferencija_28_grudnja_2023.pdf#page=80 (дата звернення: 16.04.2024).

Секція 6. Розвиток фінансового ринку України: сучасні реалії та перспективи

УДК 336.76(477)«364»(043.2)

Баранова Вікторія Глібівна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ**

JEL classification: G190; G220

Кризові явища, які останнім часом стрясають економіки всіх країн, а інтервал між такими кризами скорочується, стимулює науковців та практиків до пошуку напрямів виходу із такої кризової петлі. Статистичні спостереження свідчать, що не залишилося жодного сектора економіки, який би уникнув такого негативного впливу: сповільнилося зростання ВВП в економічно розвинених країнах, підвищився рівень інфляції, знизилася економічна активність тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові показники економік провідних країн світу

Країна	Темп роста ВВП, %		Темпи інфляції, %		Індекси	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
					індекс S&P 500,%	
США	1,9	2,5	3,2	3,5	-4,32	+25
					індекс Nikkei 225	
Японія	1,1	0,9	2,8	3,1	26446	33474,17
					індекс DAX	
ФРН	1,9	1,8	6,9	5,9	14181,67	16716,47
					індекс FTSE	
Велика Британія	2,6	2,2	3,9	4,2	7771,70	7630,57

Джерело: узагальнено автором відповідно до [1; 2]

Разом з тим, незважаючи на негативні тенденції, фінансовий ринок світу продовжує з певними запереченнями нормально функціонувати. Так, на динаміці показників фінансового ринку відбиваються наслідки негативних тенденцій, але європейський ринок за прогнозами у 2024 р. має всі шанси обігнати американський, а китайський, після двох років падіння, може змінити тренд.

Український фінансовий ринок, який представлено переважно банківським та страховим секторами, знаходиться у більш скрутному стані, що зумовлено тяжкими наслідками як пандемії, так й військової агресії. Так, індекс промислового виробництва в Україні у грудні 2022 р. склав 96,3% (дані за цим індексом за 2023 р. Держстатом ще не опубліковано; зауважимо, що ці дані не враховують тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях), рівень інфляції становив у 2022 р. – 26,6%, у 2023 р. – 5,1%.

Фондовий ринок України поки знаходиться в незадовільному стані: індекс ПФТС станом на 14.04.2023 р. склав 507.03 та не змінюється протягом 2 років, ситуація падіння з індексом UX (1327,27) має, на жаль, постійний характер [2].

Що стосується банківського сектору, то за даними НБУ банківський сектор отримав 86,6 млрд. грн. прибутку в 2023 р. порівняно з 24,7 млрд. грн. у 2022 р. [3]; попри війну та численні кредитні ризики відбувається зростання рівня платоспроможності банківської системи (переважно за рахунок депозитних сертифікатів НБУ). Така ситуація становить основу для відродження економіки та свідчить про перебудову даного сектору відповідно до нових умов господарювання.

Стосовно страхового сектору також можна констатувати позитивну тенденцію: первинне падіння ринку – за підсумками 2022 р. на 20% (переважно за ОСЦПВ та зменшення кількості

укладених договорів за всіма класами страхування, крім «Зеленої картки») призвело до зменшення суми страхових премій порівняно з 2021 роком. Разом з тим, за результатами 2023 р. ринок внутрішнього страхування ОСЦПВ демонструє поступове відновлення через збільшення кількості укладених договорів на 6,7% порівняно з попереднім роком та збільшення загального розміру зібраної страхової премії на 24,8%. У 2023 році через вплив інфляційних чинників та збільшення частоти настання страхового випадку (на 8,4%), зросла кількість страхових вимог від потерпілих на 15,5% та загальний розмір страхових відшкодувань на 39% (розмір середньої страхової виплати збільшився на 11,3% до 44 тис. грн.). Разом з тим, страховий ринок демонструє стійкість та поступове відновлення. Ризикові страховики у 2023 році були операційно прибутковими: їхній прибуток становив 1,9 млрд. грн., що забезпечило рентабельність капіталу на рівні 10%. Це майже в півтора рази нижче, ніж у 2022 році, але вдвічі вище, ніж у 2021 році. Страховики життя завершили рік з прибутком 500 млн. грн. завдяки інвестиційному доходу. Їхня рентабельність капіталу становить 19% [4]. На жаль, за прогнозами керівництва Національного банку, зміна ринку у бік скорочення кількості страховиків продовжуватиметься й у 2024 році. За словами першого заступника голови НБУ, після набрання чинності норм закону з 1 січня 2024 р. на ринку понад 40% українських страховиків перестануть відповідати встановленим вимогам, зокрема, до капіталу та платоспроможності, та вони можуть припинити свою діяльність. З огляду на це очікуємо суттєві зміни у секторі страхування. Незначний обсяг фінансових послуг на фінансовому ринку надають кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди. Як свідчить дані огляду небанківського фінансового сектору [4], незважаючи на економічне падіння виробництва та платоспроможного рівня населення, триває повільне зростання обсягу активів кредитних спілок, а обсяг активів фінансових компаній та ломбардів збільшився на 5,8%. Обсяги наданих фінансових послуг зросли за усіма основними видами, крім незмінних обсягів факторингу.

Враховуючи сучасні реалії, постає питання щодо пошуку ефективних інструментів підтримки фінансового ринку як у країнах світу, так й особливо в Україні.

Найбільш актуальним для фондового ринку, страхового та банківського сегментів став розвиток штучного інтелекту. Завдяки йому і шаленій цікавості інвесторів до цього напрямку вгору пішли акції не лише головних вигодонабувачів на зразок AMD (+125% за рік) чи Microsoft (+55%), але й багатьох компаній з нетехнологічного сектору. Завдяки штучному інтелекту вони можуть знизити витрати на працівників та удосконалити взаємодію з клієнтами. Це зумовлено необхідністю обробки значних масивів інформації, необхідністю прогнозування результатів діяльності, управління ризиками, штучний інтелект дозволяє виявляти аномалії та фінансові схеми, попередити збитки та ризики. На сьогодні найбільш просунутими є використання чат-ботів для зв'язку з клієнтами, проведення фонових досліджень, цифровізація обслуговування клієнтів, формування іміджу страховика, створення інфраструктури, процесів і ефективних внутрішніх можливостей, здатних швидко задовольняти потреби клієнтів.

Не менш важливим є використання штучного інтелекту при аналізі фондового ринку, це надає можливість враховувати більшу кількість факторів впливу на зміни показників фондового ринку, оскільки має здатність вирішувати завдання, що складно формалізуються [5].

Резюмуючи викладене, відмітимо, що фінансовий ринок за основними сегментами вдало пристосовується до таких кризових явищ як пандемія, економічна криза та воєнна агресія, незважаючи навіть на відсутність проміжку між настаннями цих подій, що свідчить про наявність потенціалу для розвитку даного ринку.

Література

1. *Економічна правда* : сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
2. *Фондові індекси / Мінфін* : сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
3. *Національний банк України* : сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2024).
4. *Forinsurer* : сайт. URL: <https://forinsurer.com> (дата звернення: 15.04.2024).
5. Савчук Т. О. *Аналіз фондового ринку з використанням штучного інтелекту*. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/27102/7187.pdf?sequence=3&isAllowed=y> (дата звернення: 10.04.2024).

УДК 368.01

Бондаренко Павло Валерійович
ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Антоненко Анна Євгенівна
студентка 4 курсу заочної форми навчання,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

JEL classification: G220; G320

Об'єктивна необхідність оцінки фінансового стану страхових компаній зумовлена високою соціальною значущістю. Оцінка фінансового стану страхової компанії дає змогу виявити ефективність функціонування, недоліки діяльності економічного суб'єкта, причини їх виникнення і на основі отриманих результатів виробити конкретні рекомендації щодо оптимізації його діяльності.

З огляду на те, що страхова діяльність забезпечує страховий захист суспільства, вимоги до фінансового стану страхових компаній значно вищі за аналогічні вимоги до фінансового стану споживачів страхових послуг. Підтримання стабільного фінансового стану страхових компаній слугує способом розв'язання суперечності між головною метою страхування – страховим захистом клієнтів і його комерційними цілями як видом підприємницької діяльності.

Головна мета страхування – захист економічних інтересів страхувальників від збитків, що їх несуть випадкові небезпеки, – має бути цікава всім учасникам страхових відносин. Через виробництво і купівлю-продаж якісних страхових продуктів задовольняються економічні інтереси страхувальників, страховиків, держави [1, с. 19].

Фінансовий стан страхової компанії – це характеристика її конкурентоспроможності у сфері страхової діяльності, отже, й ефективності використання вкладеного власного капіталу.

На сьогодні в Україні інформаційні джерела дають різноманітні трактування категорії «фінансовий стан підприємства». В табл. 1 було систематизовано погляди сучасних дослідників та вчених щодо питання визначення поняття «фінансовий стан підприємства».

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства»

Автори	Визначення
Е. А. Маркар'ян та Г. П. Герасименко	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання.
А. І. Ковальов, В. П. Привалов	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів.
А. М. Поддєрьогін	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність розміщення та використання фінансових ресурсів.
М. Я. Дем'яненко	Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу.

Продовження табл. 1

М. Я. Коробков	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.
М. Г. Чумаченко	Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій	Фінансовий стан підприємства – це комплекс, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Аналіз наведених визначень свідчить про те, що найчастіше під фінансовим станом розуміють здатність підприємства здійснювати фінансову активність, виражену у використанні та розміщенні фінансових ресурсів з урахуванням чинників, що дають змогу оцінити такі можливості. Інакше кажучи, це комплексне поняття, що характеризує реальну і потенційну фінансову конкурентоспроможність підприємства і відображає наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів.

Отже, фінансовий стан страхової компанії представляє ефективність способів і методів управління фінансовими ресурсами, які є головним об'єктом аналізу.

Література

1. Чупіс Л. В. *Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства* : наук.-метод. вид. Суми : Довкілля, 2021. 404 с.
2. Семенов А. Г. Оцінка фінансового стану підприємства. *Держава та регіони*. 2016. № 4-5. С. 47–50.
3. Чумаченко М. Г. *Економічний аналіз* : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2018. 540 с.

УДК 336.71

Бондаренко Павло Валерійович

ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Кирилюк Тетяни Олексіївни

студентка 4 курсу денної форми навчання,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

JEL classification: G210; G320

Необхідність дослідження фінансової стійкості комерційних банків проявляється, насамперед, у тому, що на сьогоднішній день, в умовах, що склалися в Україні, однією з основних задач комерційних банків є їх розвиток, забезпечення власної конкурентоздатності та стійкості в умовах постійних змін в економіці, політиці та соціальній сфері. Адже лише фінансово стійкий комерційний банк зможе продовжувати свою діяльність, навіть при виникненні непередбачуваних подій чи ризиків.

Деякі вчені поняття фінансової стійкості комерційних банків пов'язують напряму з фінансовою стійкістю банківської системи. Так, наприклад, І. М. Васькович визначає фінансову стійкість банківської системи як «якісну і кількісну характеристику здатності системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів» [1, с. 41].

Слід зазначити, що загалом вітчизняні та зарубіжні економісти і фахівці-практики у сфері банківської справи погоджуються в одному – в тому, що фінансова стійкість комерційного банку – це стійкість його фінансового становища у довгостроковій перспективі. Так, наприклад, В. В. Іванов вважає, що «стійкість комерційного банку – це стабільність його діяльності у світлі середньо- і довгострокової перспективи» [2, с. 79].

Згідно з визначенням, що надає Національний банк України: «Фінансова стійкість банку (financial resilience of a bank) – це стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю» [3]. Отже, фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі.

Отже, дослідження теоретичних аспектів категорії «фінансова стійкість комерційних банків» дало змогу виокремити такі її напрями:

1. Фінансову стійкість банку розглядають як відповідність сукупності критеріальних (оптимальних) значень певних фінансових показників.
2. Фінансову стійкість аналізують як динамічну категорію «системи трансформації ресурсів та ризиків».
3. Фінансову стійкість комерційних банків ототожнюють з їх ліквідністю та платоспроможністю.
4. Фінансову стійкість банку ототожнюють з його прибутковістю.
5. Фінансову стійкість розглядають як складову загальної стійкості комерційного банку.

При цьому, розглядаючи поняття власне фінансової стабільності, можна стверджувати, що у більшості наукових робіт та в нормативних документах основними передумовами фінансової стабільності комерційного банку вказано два елементи:

1) фінансова стійкість, яка відображає забезпеченість комерційного банку власним капіталом у часі, потрібному для його ефективного функціонування, безперервного операційного, інвестиційного та фінансового розвитку [4];

2) фінансова рівновага, що відображає відповідність обсягів формування та використання власних фінансових ресурсів, наявність можливості їхнього приросту й вимагає створення умов безперервного дотримання оптимального балансу між внутрішніми і зовнішніми джерелами їх формування [4].

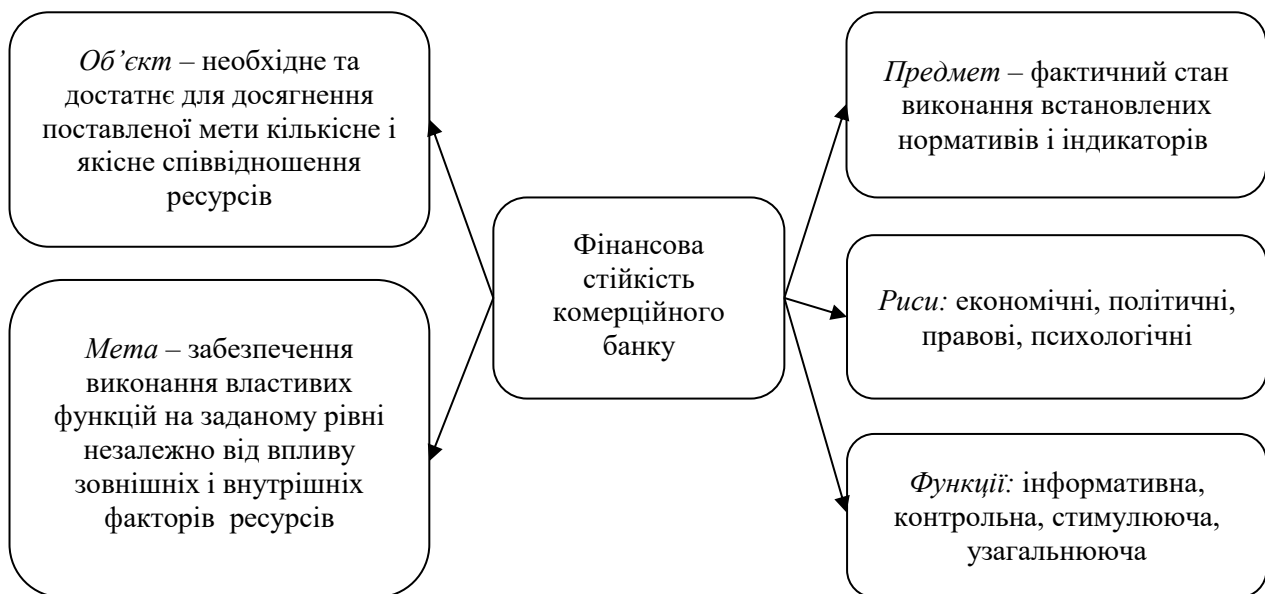


Рис. 1. Внутрішня економічна архітектура поняття «фінансова стійкість комерційного банку»

Джерело: складено за даними [4]

Тобто, наукові визначають фінансову стійкість як складову фінансової стабільності. Отже, бачимо, що питання узгодження між собою понять фінансової стійкості та фінансової стабільності комерційних банків досі дискусійне, але можемо точно стверджувати те, що ці терміни мають різне значення.

Вважаємо, що під фінансовою стійкістю комерційного банку слід розуміти досягнення банком певного рівноважного стану – оптимального співвідношення між кредитними, фінансовими та операційними ризиками, доходом, ліквідністю та платоспроможністю, що надає спроможність банку ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Фінансова стійкість банку може бути забезпечена тільки за умови реалізації функції збалансування фінансових інтересів всіх суб'єктів, зацікавлених в його діяльності.

Література

1. Гайдаржийська О. М. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її забезпечення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 5. С. 145–147.
2. Кулакова С. Ю. Ризикостійкість підприємства як передумова його розвитку : сутність та індикатори визначення. *Агросвіт*. 2017. № 12. С. 42–47.
3. Фещенко О. Л. Механізм комплексного управління та забезпечення фінансової стійкості банку. *Наукові праці МАУП*. 2015. Вип. 2. С. 133–140.
4. Бондаренко П. В., Захаренко О. О., Бондаренко В. Г. Особливості управління та формування фінансового результату банку. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 12. С. 174–179. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.30>.

УДК 368.01

Бондаренко Павло Валерійович

*ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Романченко Анастасія Вікторівна

*студентка 4 курсу заочної форми навчання,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ТЕНДЕНЦІЇ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

JEL classification: G220; G320

Платоспроможність страхової компанії – це передусім її здатність у повному обсязі та своєчасно виконувати свої страхові фінансові зобов'язання завдяки наявності достатньої кількості ліквідних активів та платіжним засобам. Тому велике значення має створення системи оцінки платоспроможності страхових компаній [2, с. 16].

Для забезпечення платоспроможності страхової компанії можна виділити п'ять чинників: власний достатній капітал; зобов'язання, що представлені переважно страховими резервами; розподіл активів; тарифна політика; перестраховування [1, с. 15]

Схематично модель взаємозв'язку між проміжними показниками, які є результатом складного показника платоспроможності страхових компаній, показано на рис. 1.

В Україні для забезпечення платоспроможності прийнято такі вимоги: наявність сплаченого статутного капіталу страховика в розмірі, визначеному вимогами законодавства; наявність гарантійного фонду у страховій компанії, звільненого від страхових зобов'язань, які вона приймає; утворення страхових резервів, що можуть бути достатніми для покриття майбутніх страхових відшкодувань; фактичний запас страховика, що перевищує його розрахунковий нормативний запас платоспроможності [3].

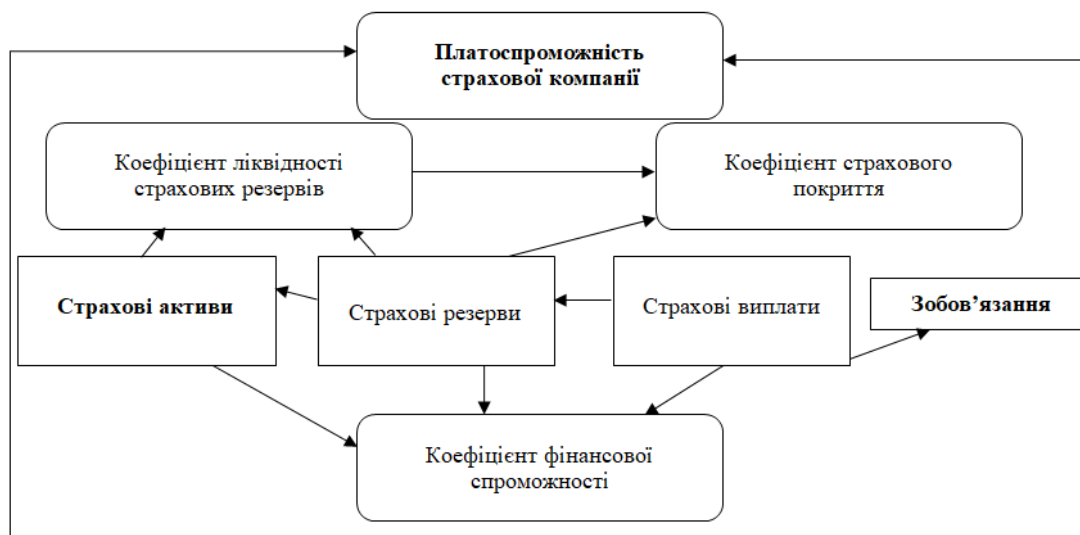


Рис. 1. Взаємозв'язок компонентів платоспроможності страховика
Джерело: розроблено авторами

Проведемо загальний аналіз страхових премій та страхових виплат для визначення тенденцій на страховому ринку України за останні роки.

Таблиця 1

Динаміка страхових премій та виплат за видами страхових послуг на ринку
страхових послуг в Україні у 2019–2022 рр., тис. грн.

Види виплат	2020	2021	2022	2023
Страхові премії	31395455,4	34706884,2	30503303,8	37381047,6
Страхові виплати	12128782,2	15249919,4	7851478,8	14299736,5

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

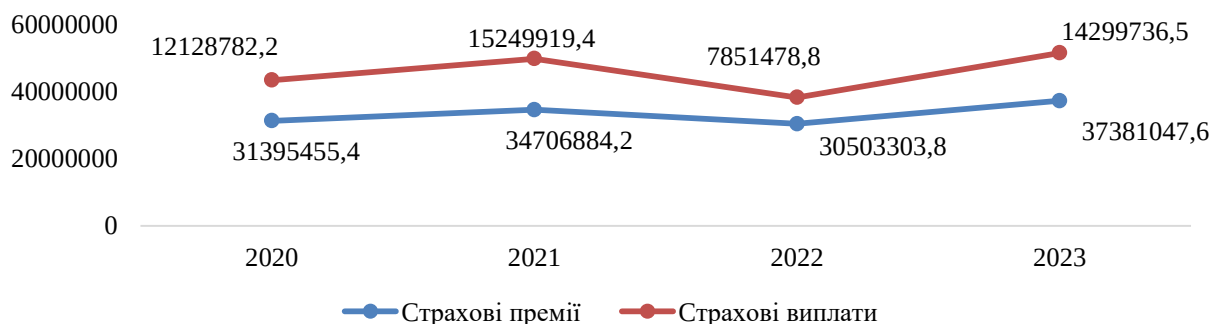


Рис. 2. Динаміка страхових премій та виплат за видами страхових послуг
на страховому ринку в Україні у 2020–2023 рр., тис. грн.
Джерело: побудовано авторами за даними табл. 1

Згідно з проведеним аналізом, незважаючи на негативні тенденції останнього року, страховий ринок України забезпечує доступ до страхових послуг, що підтверджує позитивна динаміка страхових премій та страхових виплат. Вважаємо, що стимулюючий нагляд НБУ за страховим ринком створив нові перспективи, однак ця позитивна динаміка платоспроможності викликана збільшенням тарифів на певні страхові послуги та необхідно вивчати це питання більш детально.

Література

1. Мельник Т. А., Коваленко М. В. Оцінка платоспроможності страхової компанії. *Наукові записки*. 2017. Вип. 21. С. 15–21.
2. Кулина Г. М. Теоретико-методичні засади оцінювання платоспроможності страхових компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 885–889.

3. Бондаренко П. В., Городнича Д. С. Фінансова платоспроможність страхових компаній. *Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами* : зб. тез VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. студентів, аспірантів та молодих вчених, 16 листопада 2022 р. Київ : КНЕУ, 2022. С. 99–101.

4. Рейтинг страхових компаній України / Forinsurer : сайт. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 11.03.2024).

УДК 368.01

Бондаренко Павло Валерійович

ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Щур Вікторія Василівна

студентка 4 курсу денної форми навчання,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ»

JEL classification: G220; G320

Фінансова стійкість зазвичай визначається за абсолютними значеннями коефіцієнтів – показників стану компанії та їх порівняння із загальноприйнятими нормативами. Проте, стани, охарактеризовані таким чином, не дають достовірної картини ймовірної зміни статусу страховика у результаті зміни значення фактору, що впливає на його фінансовий стан.

Таблиця 1

Визначення категорії «фінансова стійкість страховика»

Автор	Визначення
І. С. Іванюк	... економічна категорія, що характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, за якого страхова компанія залишається платоспроможною і здатною своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу зовнішніх чинників, спричинених зміною параметрів середовища, в якому вона перебуває, і/або внутрішніх чинників, викликаних реалізацією одного або низки ризиків страховика.
Л. В. Шірінян	... здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки.
Т. О. Федорова	... такий стан фінансових ресурсів організації, за якого вона здатна своєчасно і в передбаченому обсязі виконувати взяті на себе поточні та майбутні фінансові зобов'язання перед усіма суб'єктами за рахунок власних і залучених коштів.
Л. А. Орланюк-Малицька	... відповідність кількості та якості ресурсів величині та структурі прийнятого страхового ризику, що, водночас, означає можливість виконання зобов'язань страховика перед страхувальниками.
С. В. Науменкова	... певний стан фінансових ресурсів, який забезпечує платоспроможність та подальший розвиток страхової організації.
Н. В. Кириллова	... здатність забезпечувати свої зобов'язання відносно усіх суб'єктів ринку, адаптуватися до мінливого економічного середовища, реалізуватися як страховик у ринковій економіці.
А. В. Палкин	... система, що адаптується до змін зовнішнього середовища і має дві ознаки: платоспроможність, тобто можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями, та наявність фінансових ресурсів для розвитку, щоб відповідати можливим змінам зовнішніх умов.

Джерело: розроблено авторами згідно з [1]

Водночас існує позиція, згідно з якою науковці ототожнюють ці терміни, а інші вважають, що фінансова стійкість є «частковим проявом фінансової надійності страховика» або характеристикою терміну «надійність». Існує також точка зору, прихильники якої заперечують згаданий підхід і визнають фінансову надійність похідною від категорії «фінансова стійкість» [1].

Фінансова надійність страхових компаній також визначається як «здатність виконувати зобов'язання, прийняті за всіма укладеними договорами страхування». Г. В. Чернова підтримує останнє тлумачення і наголошує на здатності виконувати «страхові зобов'язання» [1].

Таблиця 2

Порівняльний аналіз категорій «фінансова стійкість» та «фінансова надійність»

Автор	Фінансова стійкість	Фінансова надійність
Н. В. Ткаченко	Фінансова стійкість – це постійне балансування перевищення доходів над витратами по страховому фонду, який формується шляхом сплати страхувальниками страхових премій.	Фінансова надійність – це можливість виконати взяті на себе зобов'язання впродовж їх існування.
В. О. Безугла	Фінансова стійкість – це постійна перевага доходів над витратами в межах розрахунків за страховим фондом, яка забезпечується платоспроможністю страховика.	Фінансова надійність – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договором страхування та перестрахування у випадку впливу несприятливих чинників.
Л. В. Шірінян	Фінансова стійкість – це здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки.	Фінансова надійність – це постійне в часі співвідношення між залученим і власним капіталом.
Л. М. Горбач	Фінансова надійність (стійкість) – постійна збалансованість, або перевищення доходів над витратами страховика загалом по страховому фонду.	
Н. М. Внукова	Фінансова надійність (стійкість) – це його здатність виконати страхові зобов'язання, які прийняті за договорами страхування та перестрахування внаслідок впливу несприятливих чинників.	

Джерело: розроблено авторами згідно з [2]

У сучасній економічній літературі існує нечіткість і різноманітність у визначенні поняття «фінансова стійкість». По-перше, фінансова стабільність (стійкість) вважається станом; по-друге, як адаптація страховика до змін зовнішнього середовища. Проте, фінансова стійкість страховика повинна характеризуватися здатністю сприятливо реагувати на зміни економічної ситуації.

Література

1. Олійник В. М., Бондаренко Є. К. Поняття фінансової стійкості страхової компанії та елементів впливу на неї. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 39. С. 149–157.
2. Бондаренко П. В., Соловйова В. В. Фінансова надійність страховика в умовах ризикових ситуацій. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XXI Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 квітня 2023 р. Одеса : ONEU, 2023. 368 с. С. 126. DOI: <https://doi.org/10.32680/npg.conf.oneu.2023>.

УДК 336.761.1. : 335.8

Добриніна Людмила Вячеславівна
к. е. н., ст. викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ

JEL classification: G140; G170

В економічних сферах діяльності недосвідчені люди покладаються на власні роздуми, емоції, помилковий аналіз інформації та інші суб'єктивні поведінкові фактори, які сукупно мають вагомий вплив на процес прийняття рішення економічного характеру. Певні теоретичні підходи були запропоновані до того, як були втілені безпосередньо у практику чи не підлягали широкому застосуванню для підтвердження її ефективності, що призвело до того, що люди не розібравшись у фінансових питаннях та складності економічних процесів застосовують всі підходи, вважаючи їх корисними, що, у свою чергу, призводить до пагубних наслідків, які впливають на компанію.

Зарубіжна економічна наука вирішує це питання, використовуючи концептуальні положення теорії. Найбільший внесок зробили такі вчені: Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стігліц «За їх аналіз ринків з асиметричною інформацією», 2001 р.; Д. Канеман, В. Сміт «За дослідження в області прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків», 2002 р. та ін. [1; 3].

Актуальність проблеми обумовлена сучасними умовами міжнародного економічного розвитку, які призводять до нових можливостей для прийняття рішень, винайдення нових підходів та з відкриттям багатьох махінацій, що проводяться на фінансовому ринку та способу їх зменшення призвели до того, що раніше застосовані та діючі підходи стали неефективними із-за того, що не враховують нові чинники.

Завдання цього дослідження полягає в тому, щоб виділити та продемонструвати нові концептуальні підходи до аналізу динаміки фінансових активів, які є більш-менш актуальними для сьогодення.

Ризик прийняття неправильних рішень залежить від таких чинників:

- стохастичної невизначеності, при якій є інформація про розподіл ймовірності на безлічі результатів;
- поведінкової, яка передбачає наявність інформації про вплив на результати поведінки учасників;
- природної, згідно з якою є інформація тільки про можливі результати і відсутня про зв'язки між рішеннями і результатами;
- апіорної, характеризується тим, що недоступна інформація про можливі результати [2].

Для нівелювання негативного впливу цих чинників, було запропоновано системний підхід, який складається із трьох етапів:

1. Аналіз даних – призначений для накопичення та аналізу основних кількісних та якісних показників фінансових ринків, що дозволяє проводити структурний та динамічний порівняльний аналіз. Він надає більш широкий погляд на фактори, які можуть вплинути на динаміку ціноутворення фінансових активів, а також зрозуміти поведінку економічних суб'єктів у процесі прийняття рішень.

2. Синтез та моделювання – надає можливість об'єднати отримані дані і провести технічний аналіз для передбачення можливих наслідків фінансової кризи з урахуванням фрактальних характеристик, а також дозволяє графічно продемонструвати існуючий ринковий стан.

3. Дослідження цінової динаміки – дозволяє на основі отриманої потенційної ціни фінансового активу сформулювати набір рекомендацій щодо прийняття рішень економічними суб'єктами, а згодом обрати оптимальну стратегію поведінки в умовах коли учасники ринку будуть піддаватися загальній паніці, що дозволяє виробити управлінські рішення під впливом різних факторів та управління поведінкою учасників ринку для досягнення стійкого розвитку ринку та максимізації прибутків його учасників.

Розглянувши теоретико-методичні засади функціонування фінансових ринків на основі взаємодії економічних суб'єктів можна констатувати, що при застосуванні всіх трьох підходів це призводить до зменшення ризику прийняття неправильних рішень, що надає підґрунтя для прийняття управлінських рішень і зменшення впливу колективного настрою економічних суб'єктів на ринку. Збір, обробка та аналіз інформації повинні безперервно застосовуватися для прогнозування цінової динаміки на фінансовому ринку. Також вважаємо, що підходи висвітлені в цій роботі не є остаточними і можуть мати більш комбінований характер, який дозволяє точніше робити прогнозування. Рекомендація, сформована в процесі дослідження, полягає в тому, що необхідно зосереджуватися також на інформаційному та емоційному просторі, в якому знаходяться учасники ринку.

Література

1. Абакуменко О. В. *Розвиток кон'юнктури фінансового ринку України* : монографія. Чернівці : ПАТ «ПВК «Десна», 2013. 464 с.
2. Пластун О. Л. *Прогнозування цін на фінансових ринках на основі біржової інформації* : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.08. Суми : УАБС, 2016. 560 с.
3. Хорошун В. В., Клопов І. О., Мержинський Є. К. Концептуальні підходи до аналізу динаміки активів в умовах поведінкової економіки. *Економічні студії*. 2021. № 1 (31). С. 156–161.

УДК 336.531.2:347.457(477)

Домбровська Софія Олексіївна
к. е. н., ст. викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

JEL classification: E200; H540

Внаслідок воєнних дій на території України збитки промислового та комерційного секторів на початок 2024 року, що становлять основу вітчизняної економіки, створюють більше 30% валового внутрішнього продукту країни та забезпечують робочими місцями більше 6 млн. людей, оцінюється у 15,6 млрд. дол. США. Потреби промислового та комерційного секторів України на початок 2024 року складають 5,8 млрд. дол. США, у тому числі 4,2 млрд. дол. США – потреби в інвестиціях та 1,6 млрд. дол. США – потреби у робочому капіталі.

Наразі для уряду України, донорів та міжнародних фінансових організацій відновлення промислового та комерційного секторів виступають пріоритетними напрямками фінансування на основі грантів щодо відновлення та модернізації бізнесу, часткової компенсації відсоткових ставок згідно з програмою «Доступні кредити 5-7-9%», підтримки українського експорту Експортно-кредитним агентством, програм страхування воєнних ризиків, стимулювання інвестиційних процесів у приватний сектор та фінансування капітального інвестування і оновлення постраждалих від воєнних дій вітчизняних обладнань та устаткувань [1].

Цілком об'єктивно можна прогнозувати у 2024 році нестабільність та підвищений рівень ризиків, тому основним вектором інвестиційних процесів має бути диверсифікація. Так, не зважаючи на складнощі у 2023 році, темп інфляції з 26% знизився до 5,1%, що забезпечило реальну дохідність депозитів у національній валюті, ставки яких склали у середньому 13,9% річних (після оподаткування – 11,2%). На початок 2024 року середня дохідність депозитів у національній валюті складає 14,2%, що майже дорівнює плановому показнику рівня інфляції у розмірі 10–10,5% [2]. Зниження дохідності депозитів у національній валюті обумовлено зміною монетарної політики Національного банку України за рахунок циклу зменшення облікової ставки з 25% до 15% річних, що також спричинило вплив на дохідність державних облігацій, які виступають сьогодні привабливим інвестиційним інструментом.

У 2023 році дохідність державних облігацій перевищила рівень інфляції у 3,5 рази і складала 18,5%, на відміну від депозитних внесків доходи від облігацій внутрішньої державної позики не оподатковуються. На початок 2024 р. дохідність ОВДП становить 16,8%, що дає змогу забезпечити дохідність на 6,5–7% більше рівня інфляції. За експертною оцінкою рівень дохідності інструментів у

національній валюті не зміниться за умови відсутності змін розміру облікової ставки НБУ. Депозитам та облігаціям в іноземній валюті у 2023 році були притаманні більш низькі ставки (2,3% та 4,5% відповідно), що було обумовлено режимом фіксованого курсу, проте з жовтня 2023 року НБУ запровадив режим керованої гнучкості, що призвело до коливань курсу валют і підвищення привабливості валютних інструментів.

За оцінками експертів у 2024 р. вартість первинної нерухомості як традиційного для українців напрямку інвестування зросте на 7–8% через збільшення собівартості будівництва. Дохідність інвестицій у нерухомість залежить від розташування та класу житла: так, вартість житла преміум класу у 2023 р. знизилась на 9%, а економ класу – збільшилася на 14%. У 2023 р. ринок землі був не досить активним, але ціни при цьому збільшились на 10,4%. За прогнозами вартість гектару землі у 2024 році зросте на 20–25%. Вартість золота у 2023 році збільшилася на 13%, і також очікується його подорожчання у 2024 р. на 6–7%. Ринок віртуальних валют у 2023 р. характеризувався позитивною динамікою, проте ціни на криптовалюти досить волатильні і схильні до значних коливань. Отже, у 2024 р. очікується зростання дохідності основних фінансових інструментів.

Література

1. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/58-mlrd-skladaiut-potreby-privatnoho-sektoru-ukrainy-u-2024-rotsi-na-vidnovlennia-chastyna-dzherel-finansuvannia-vzhe-iedostupnoi-iuliia-svyrydenko> (дата звернення: 13.03.2024).
2. Міністерство фінансів України : сайт. URL: <https://minfin.com.ua> (дата звернення: 13.03.2024).

УДК 336.76:658.148

Іванов Ілля Олегович

*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РЕПРЕЗЕНТАТИВНІСТЬ ДИНАМІКИ ВИБІРКИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ДО ДИНАМІКИ БІРЖОВОГО ФОНДУ

JEL classification: G110; G230

Біржовий фонд зазвичай пропонує експозицію на певну стратегію, напрям інвестицій, галузь, клас активів тощо, забезпечуючи диверсифікацію вкладень інвестора, мінімізацію трансакційних витрат, і найголовніше – уможливорюючи в принципі інвестиції для приватних інвесторів (наприклад, домогосподарств) в ту чи іншу вибірку активів, яку фінансово або технічно відтворити для них було б неможливо.

Разом з цим, існує поняття надмірної диверсифікації – термін, досі не описаний у вітчизняній науковій літературі, але в зарубіжній літературі це поняття зазвичай відноситься до випадку, коли інвестор утримує в своєму портфелі таку кількість інвестиційних інструментів (напрямів, галузей тощо), що у результаті «розмиває» потенційну прибутковість і нівелює переваги від власне диверсифікації [1]. Надмірна диверсифікація настає, коли гранична втрата очікуваного доходу від додавання ще однієї інвестиції перевищує граничну вигоду від зниження ризику.

У контексті цього поняття, щодо інвестицій в біржові фонди виникає гіпотеза: чи не є портфель біржового фонду надмірно диверсифікованим? Адже деякі біржові фонди, особливо вузького напрямку (наприклад, на конкретну галузь), включають певний набір цінних паперів, які відносяться до цього напрямку та відповідають певним критеріям, однак демонструють динаміку гіршу, ніж в середньому по галузі. Якщо гіпотеза є вірною, певна вибірка «найкращих» цінних паперів (а особливо акцій) зі складу активів біржового фонду буде більш вигідною для інвестицій, аніж інвестицій у біржовий фонд навіть з урахуванням трансакційних витрат.

Крім того, в певних випадках, інвестиція у вибірку цінних паперів являється єдиним доступним варіантом для досягнення бажаної алокації активів: наприклад, згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування», інституту спільного інвестування (ІСІ) диверсифікованого виду забороняється придбавати або додатково інвестувати в цінні папери та зобов'язання однієї юридичної особи (крім банку, міжнародної фінансової організації, що розміщує облігації на території України) більше ніж 5% загальної вартості активів інституту спільного інвестування [2]. Відповідно, якщо

такий ІСІ хоче інвестувати в акції біржового фонду більше 5% активів, альтернативним варіантом залишається інвестиція в репрезентативну вибірку цінних паперів. При цьому, знов таки, для ІСІ постає питання, наскільки динаміка такої вибірки відрізнятиметься від динаміки акцій самого біржового фонду. Також згідно з цим законом, для спеціалізованих фондів акцій, загальна вартість цінних паперів спеціалізованих фондів та цінних паперів іноземних біржових фондів не може перевищувати 30% загальної вартості активів фонду, отже заміна акцій біржового фонду набором окремих акцій теж може бути потенційно цікавим для такого виду ІСІ.

Для перевірки гіпотези необхідно порівняти динаміку вибірки з динамікою акцій біржового фонду. Оскільки розмір вибірки в різних фондах є різним, і може коливатись від кількох десятків емітентів до кількох сотень і більше, для мінімізації трансакційних витрат і запобігання надмірної диверсифікації, порівняємо вибірку із 5 та 10 акцій за вартістю розміщених в них активів фонду.

При цьому, для підвищення надійності результатів скористаємося ресурсом Web Archive [3], відберемо 10 найбільших акцій за вартістю розміщених активів станом на 2011 рік із бази біржових фондів [4] та порівняємо динаміку за 2011–2024 рр. Оскільки з часом змінюється не лише частка цих акцій в структурі активів фонду, але й існує ризик поглинання компанії чи банкрутства (хоча й для компаній, що акумулюють найбільшу частку активів фонду цей ризик є досить низьким), такий аналіз буде більш надійним.

Було відібрано такі фонди (з акціями станом на 2011), як: Technology Select Sector SPDR ETF (всього акцій в структурі фонду: 85, частка топ-10: 60%), Utilities Select Sector SPDR ETF (37 акцій, частка топ-10: 53%), SPDR S&P 500 ETF Trust (501 акція, частка топ-10: 19%). Список відібраних акцій відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Топ-10 активів відповідного біржового фонду

Technology Select Sector SPDR ETF		Utilities Select Sector SPDR ETF		SPDR S&P 500 ETF Trust	
Тікер	Компанія	Тікер	Компанія	Тікер	Компанія
AAPL	Apple Inc	SO	Southern Company	XOM	Exxon Mobil Corp
IBM	International Business Machines	EXC	Exelon Corporation	AAPL	Apple Inc
MSFT	Microsoft Corporation	D	Dominion Energy Inc	IBM	International Business Machines
T	AT&T Inc	NEE	Nextera Energy Inc	CVX	Chevron Corp
GOOG	Alphabet Inc Class C	DUK	Duke Energy Corporation	MSFT	Microsoft Corporation
ORCL	Oracle Corporation	PEG	Public Service Enterprise Group Inc	GE	GE Aerospace
VZ	Verizon Communications Inc	AEP	American Electric Power Company Inc	JNJ	Johnson & Johnson
CSCO	Cisco Systems Inc	PCG	PG&E Corp	T	AT&T Inc
INTC	Intel Corporation	ETR	Entergy Corporation	PG	Procter & Gamble Company
QCOM	Qualcomm Incorporated	ED	Consolidated Edison Inc	JPM	JPMorgan Chase & Co

Джерело: розроблено автором за даними [3; 4]

Проведемо порівняльний аналіз використовуючи ресурс для аналізу динаміки портфелю Portfolio Visualizer [5]. Порівняємо динаміку біржового фонду, рівнозваженого портфелю з топ-10 та топ-5 акцій фонду за період серпень 2011 – березень 2024. Як видно із результатів в табл. 2, коефіцієнт Шарпа є найкращим для портфелю із топ-5 акцій для всіх трьох фондів. Для двох фондів цей коефіцієнт є вищим за коефіцієнт топ-10 портфелю.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз результативності інвестицій в вибірку акцій та біржовий фонд

	Результат інвестицій \$1000	Щорічний темп росту	Волатильність	Макс. просадка	Коефіцієнт Шарпа
Акції фонду технологічного сектору США					
Technology Select Sector SPDR ETF	\$9380	18,92%	17,53%	-31,22%	1,02
Топ-10	\$6916	16,15%	15,91%	-29,33%	0,96
Топ-5	\$10356	19,84%	17,33%	-27,85%	1,07

Продовження табл. 2

Акції фонду сектору комунальних послуг США					
Utilities Select Sector SPDR ETF	\$3070	9,26%	14,40%	-18,82%	0,61
Top-10	\$2958	8,94%	14,95%	-19,96%	0,57
Top-5	\$3287	9,85%	14,90%	-24,65%	0,63
Акції індексного фонду S&P500					
SPDR S&P 500 ETF Trust	\$5132	13,78%	14,64%	-23,93%	0,88
Top-10	\$5900	15,04%	14,84%	-20,52%	0,95
Top-5	\$8172	18,04%	17,64%	-20,41%	0,97

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Як висновок можна зазначити, що відхилення динаміки репрезентативної вибірки цінних паперів від акцій біржового фонду не є суттєвим. В цілому дохідність вибірки вище, але без урахування транзакційних витрат. Таким чином, гіпотеза надмірної диверсифікації підтверджується, але частково. Ця гіпотеза потребує більш детального дослідження: необхідно дослідити більшу вибірку фондів, порівняти з більш широким набором акцій фонду, врахувати транзакційні витрати, а також взяти за основу ширший період історії. Тим не менш, попередні висновки надають підстави вважати, що ІСІ можуть замінювати інвестиції у біржові фонди інвестиціями в окремі акції без суттєвого негативного відхилення результату інвестицій від аналогічних інвестицій у біржові фонди.

Література

1. Merker C. K., Peck S. W. Over-Diversification. In : *The Trustee Governance Guide*. Palgrave Macmillan, Cham. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-21088-5_10.
2. Про інститути спільного інвестування : Закон України № 5080-VI від 05.07.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text> (дата звернення: 12.04.2024).
3. Web archive – wayback machine. URL: <https://web.archive.org> (access date: 12.04.2024).
4. Vettafi / ETF Database : website. URL: <https://etfdb.com> (access date: 12.04.2024).
5. Portfolio Visualizer / SRL Global : website. URL: <https://www.portfoliovisualizer.com> (access date: 12.04.2024).

УДК 658.15:336.02

Горгачова Марія Іванівна

к. е. н., доцент кафедри

фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Моїсєєв Вячеслав Вадимович

аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

JEL classification: G320

В останні роки економіка України знаходиться у кризовому стані в результаті несприятливого внутрішнього і зовнішнього середовища. Наслідки цієї кризи впливають на економічну діяльність компаній, тому одним із найважливіших чинників ефективного функціонування компанії є наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх раціональне використання. Управління фінансовими ресурсами є одним із найважливіших аспектів, які визначають ефективність суб'єктів бізнесу в ринковому середовищі, їх фінансову стабільність та потенціал розвитку, а також є показником конкурентоспроможності. Це призводить до необхідності створення такої системи управління фінансовими ресурсами компанії, яка забезпечить ефективний процес виробництва та продажу продукції, а також можливості для подальшого розвитку та виходу на нові ринки. Тому актуальність проблеми визначається винятковою роллю фінансових ресурсів у житті компанії, а також складністю управління процесом їх формування та подальшого використання.

Значним чинником кризової ситуації багатьох українських компаній в нестабільній економіці є також відсутність фінансового планування (бюджетування) та аналізу, управління ризиками, роботи з оптимізацією структури активів та зобов'язань. Діяльність фінансових служб компанії має бути спрямована на пошук можливих внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування інвестиційних проєктів, операційної діяльності та способів їхнього найбільш «вигідного» залучення. У деяких випадках фінансові ресурси повинні формуватися за рахунок збільшення власного капіталу, в інших – за рахунок залучення додаткових кредитів. Для деяких компаній вигідніше використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні. Тому фінансові служби компаній повинні визначати найбільш придатні можливості фінансування для конкретних умов.

У сучасних умовах фінансового ринку неможливо надавати перевагу будь-якому одному джерелу фінансових ресурсів через низку негативних наслідків. Так, використання лише власних коштів створює обмеження зростання фінансового потенціалу компанії, тоді як використання запозичених та залучених коштів у великих обсягах, з іншого боку, не лише забезпечує можливість виживання та розвитку в умовах нестабільності, але й значно підвищує ступінь ризику у фінансовій діяльності компанії. Для забезпечення неперервного виробництва та економічної діяльності кожна компанія повинна мати достатні фінансові ресурси, а їх структура повинна сприяти досягненню оптимального рівня прибутковості, зміцненню фінансової стабільності, забезпеченню достатнього рівня платоспроможності та збільшенню ринкової вартості в цілому. Розглянемо основні можливі джерела формування власних та позикових фінансових ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела формування власних та позикових фінансових ресурсів

Джерела власних фінансових ресурсів	Джерела позикових фінансових ресурсів
Статутний фонд	Кредиторська заборгованість
Нерозподілений прибуток	Бюджетний кредит
Поточні і довгострокові зобов'язання	Податковий кредит
Амортизація	Кошти від продажу облігацій
Пайовий капітал	Франчайзинг та лізинг
Додатковий капітал	Страхові відшкодування
Резервний капітал	Позики та кредити банків
Цільове фінансування	Кошти дольової участі в інвестиційній діяльності

Джерело: складено авторами на основі [1, с. 61–62]

Досліджуючи тенденції структури формування фінансових ресурсів, їх використання та зв'язок із вартістю українських компаній, можна виділити наступні шляхи їх покращення:

- створення достатньої інформаційної бази фінансово-економічної діяльності компанії;
- оптимізація структури фінансових ресурсів та селекція ефективних джерел залучення фінансових ресурсів;
- забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для підтримання діяльності компанії та виконання її зобов'язань;
- постійний моніторинг фінансових ресурсів за критеріями (платоспроможність, стійкість, ліквідність компанії і т. д.) [2, с. 95].

Для максимізації вартості компанії та її подальшого розвитку необхідно використовувати всі доступні інструменти управління фінансовими ресурсами. Але для цього необхідна система управління цими ресурсами, яка дозволить відстежувати ефективність використання даних інструментів та вплив управлінських рішень на ключові показники компанії. Формування системи управління фінансовими ресурсами компаній включає низку послідовних етапів, які мають свою внутрішню логіку:

- проведення детального аналізу поточного стану, закономірностей та тенденцій управління фінансовими ресурсами;
- встановлення цілей управління фінансовими ресурсами відповідно до їх функціонального призначення;
- розроблення фінансової політики та стратегії компанії;
- створення методичного інструментарію для обґрунтування та ухвалення управлінських рішень з формування та використання фінансових ресурсів;
- розробка місцевих нормативних документів, що регулюють реалізацію та коригування управлінських рішень;

- встановлення базових показників аналізу фінансових ресурсів, методів розрахунку даних індикаторів, способів інтерпретації та критеріїв прийнятності, а також термінів та періодичності проведення аналізу;
- розроблення ресурсних нормативів, методичного інструментарію та супроводжуючих документів для прогнозування та планування фінансових ресурсів;
- розроблення системи контролю за формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів;
- організація управлінського обліку та системи фінансового контролю і моніторингу з урахуванням потреб раціонального руху фінансових ресурсів у процесі основної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [3, с. 333].

Таким чином, ефективна система управління фінансовими ресурсами є необхідною умовою здійснення діяльності українських компаній. Основним завданням фінансових менеджерів має бути вибір оптимальної стратегії формування та використання фінансових ресурсів компанії, що забезпечить прибутковість, платоспроможність та дозволить визначити джерела виникнення фінансових ризиків. Фінансові менеджери компанії мають обирати оптимальний баланс зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів, зосереджуючи увагу на таких аспектах: яку частку прибутку відправити до накопичувального фонду, а яку – до фонду споживання; як найкраще використовувати кошти (розпочати нове виробництво чи купити акції іншої компанії); де інвестувати ефективніше (наприклад, купувати матеріали по мірі потреби чи з запасом на майбутнє); як збільшити вартість коштів (шляхом емісії власних акцій чи кредитування). Побудова такої системи дозволить компанії визначити фінансовий потенціал та максимізувати її вартість.

Література

1. Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д. *Фінанси підприємств* : підруч. Київ : КНЕУ, 2020. 384 с.
2. Oriekhova K., Golovko O., Khristoforova O., & Babenko M. (2023). Improvement financial management of enterprise taking into account technologies for attracting additional financial resources. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series : International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. Vol. (17).* Pp. 94–108. DOI: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-17-09>.
3. Гудзь О. Є., Стецюк П. А. Концептуальні засади формування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії і практики*. 2020. № 32. С. 330–340. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i32.200530>.

УДК 336.012.324

Ланіна Ірина Сергіївна

к. е. н., доцент кафедри

фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Кула Марина Володимирівна

к. е. н., доцент кафедри економіки,

Національний університет «Одеська політехніка» (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

JEL classification: G320

В умовах глобалізації, загострення конкуренції та посилення кризових явищ, змінюються та ускладнюються проблеми діяльності корпорацій, які є найбільш ефективними та прогресивними формами господарювання у XX-XXI століттях. Корпорації є економічним фундаментом розвинених країн і визначають їх конкурентоспроможність на світовому ринку.

Важливо визнати, що в різних країнах світу слово «корпорація» має різне значення або не існує взагалі. Однак навіть у країнах, де корпорації визначені законом, вони мають конкретні операційні цілі та відповідні характеристики. Тому в англосаксонських країнах (США, Канада, Велика Британія, Австралія, Нова Зеландія) до корпорацій належать лише приватні та публічні акціонерні компанії. У країнах континентальної Європи (Німеччина, Франція, Австрія, Нідерланди, Швеція, Норвегія)

корпораціями вважаються юридичні особи, створені у формі акціонерних товариств, неакціонерних товариств та інших організаційних об'єднань капіталу. Відповідно до законодавства в Україні корпорацією є юридична особа, учасниками якої є лише суб'єкти господарювання, а їх права учасників корпорації мають договірний характер, оскільки основою такого об'єднання є договір [1].

Ми погоджуємося з думкою В. В. Зимовця та О. О. Терещенка про те, що для уникнення плутанини в корпоративних фінансах рекомендується використовувати поняття «корпоративне підприємство», а не «корпорація». До корпоративних підприємств слід віднести підприємства колективної власності та їх об'єднання [2].

Майже всі управлінські рішення на корпоративному підприємстві зумовлюють потоки фінансових ресурсів і, відповідно, фінансові відносини. Правильний вибір стратегії ринкової конкуренції, сфер діяльності, форми взаємовідносин з контрагентами та працівниками визначає фінансову структуру підприємства та його фінансову стратегію. Це відображається на основних фінансових показниках компанії та фінансових інтересах учасників взаємовідносин компанії. Рішення, що стосуються сфери корпоративної фінансової діяльності компанії, мають значний вплив на вибір напрямку її розвитку, стабільність її фінансового становища та можливості зростання. Відсутність відповідного контролю над потоком фінансових ресурсів і необдумані коротко- та довгострокові рішення порушують системи управління та можуть призвести до втрати конкурентної переваги на ринку. Тому корпоративні фінанси пов'язані з ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів і є однією з найбільш динамічних галузей фінансової науки та практики.

Корпоративні фінанси є результатом еволюції фінансової науки та практики у результаті системних макроекономічних перетворень, змін у фінансовій поведінці та мисленні, а також змін у парадигмах корпоративного управління.

Варто підкреслити, що корпоративні фінанси є важливою частиною національної фінансової системи, яка обслуговує сферу матеріального виробництва та формує національне багатство, валовий суспільний продукт і національний валовий внутрішній продукт. Корпоративні фінанси беруть участь у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання і є показником економічного стану окремих суб'єктів господарювання та країни в цілому [3].

В останні десятиліття в теорії корпоративних фінансів відбулися значні зміни, починаючи з 1970-х і 1980-х років. На зміну економічному раціоналізму прийшли концепції «поведінкових фінансів» і «емпіричних ефектів», які зосереджувалися на нераціональній поведінці суб'єктів економічних відносин в умовах невизначеності та ризику.

Еволюція фінансового мислення спричинила зміни в основних характеристиках сучасних корпоративних фінансів, зокрема:

- 1) зміна стратегічних цілей: від максимізації прибутку до максимізації корпоративної вартості. Максимізація корпоративної вартості не важлива, важливий не бухгалтерський прибуток, а збільшення потенціалу прибутку;
- 2) врахування не лише фактичних доходів та витрат, але й альтернативних доходів та витрат, витрат на транзакцію, втрат прибутку, грошових потоків тощо;
- 3) перенесення фокусу з ендегенних (внутрішніх) джерел росту на ендегенні (зовнішні) фактори росту;
- 4) перехід від балансових оцінок до ринкових, що означає підвищення значення фундаментальних і ринкових значень в оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності;
- 5) розширення часового горизонту. Це не стільки огляд і оцінка результатів, досягнутих за минулий період, скільки позиціонування на «успішне майбутнє», фінансове планування і прогнозування.

Таким чином, завданням корпоративних підприємств як сучасної виробничо-управлінської організаційної форми є вирішення стратегічних і оперативних завдань і забезпечення стабільних фінансових умов, максимізації прибутків і власної ринкової вартості, рентабельності власного капіталу, зростання продажів і конкурентного лідерства. Різноманітні цілі та завдання потребують системного та комплексного підходу до вирішення. Одним із найважливіших інструментів забезпечення досягнення поставлених цілей є корпоративні фінанси, оскільки ефективне управління з їх допомогою означає широке використання фінансів на всіх етапах відтворювального процесу. Корпоративні фінанси – це наука, яка вивчає низку економічних відносин, що виникають під час формування, розподілу та використання корпоративних фінансових ресурсів з метою максимізації ринкової вартості компаній. Вивчення особливостей розвитку корпоративних фінансів в умовах нестабільної ринкової економіки, швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовища,

нераціональної фінансової поведінки та мислення показує необхідність постійного вдосконалення та пошуку методичних прийомів доведення раціональності корпоративного управління.

Література

1. Руденко В. В. Корпорації в Україні та за кордоном : сутність і характерні ознаки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. № 4. С. 145–148.
2. Зимовець В. В., Терещенко О. О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. *Фінанси України*. 2015. № 9. С. 78–95.
3. Блакита Г., Ситник Г. Корпоративні фінанси : детермінанти успішного управління. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 4. С. 16–30.

УДК 658.012.7

Пінті Анастасія Валеріївна

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ОРГАНІЗАЦІЯ СЛУЖБИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

JEL classification: G340; Q140

Формування системи фінансового контролінгу аграрного підприємства передбачає організацію служби фінансового контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, формування відповідного інформаційного забезпечення та вибір методів впровадження системи фінансового контролінгу. Враховуючи вплив несприятливих факторів і непередбачуваних подій, є потреба в організаційному забезпеченні системи фінансового контролінгу на аграрному підприємстві.

Як невід’ємна частина фінансово-економічного управління аграрного підприємства, служба фінансового контролінгу взаємодіє з бухгалтерією, фінансовим відділом, планово-економічним відділом та іншими підрозділами підприємства, що вимагає процедур з компенсації збільшеного навантаження на працівників інших відділів з метою комплексного накопичення та обробки аналітичних даних.

Надзвичайно важливою є обов’язкова автономія служби фінансового контролінгу щодо інших підрозділів аграрного підприємства, тому запропоновано наступний спосіб формування організаційного забезпечення системи фінансового контролінгу аграрного підприємства. Відповідно, на початковому етапі формування системи фінансового контролінгу, доцільно організувати службу фінансового контролінгу із 3-4 осіб, яка як аналітична служба відповідатиме за надання менеджерам всіх рівнів своєчасного та повного уявлення про фінансово-економічний стан аграрного підприємства. До обов’язків служби має входити: формування комплексної аналітичної звітності, оцінка фінансово-управлінських рішень, формування методів планування та прогнозування фінансово-економічних показників аграрного підприємства. На перших етапах формування системи фінансового контролінгу немає необхідності наймати додатковий персонал, а поставлені обов’язки можуть виконувати наявні на підприємстві висококваліфіковані економісти, які мають значні повноваження та доступ до фінансово-економічної інформації.

Враховуючи середньостатистичний термін формування системи фінансового контролінгу у великих європейських агрокомпаніях, який становить приблизно 6 років [1, с. 45], служба фінансового контролінгу має потенціал розширити та збільшити чисельність персоналу, при цьому відповідні фінансові контролери повинні взаємодіяти з іншими структурними підрозділами аграрного підприємства з метою моніторингу та оцінки відмінностей між фактичними та запланованими параметрами фінансово-управлінської роботи. Служба фінансового контролінгу великого аграрного підприємства зазвичай організована окремо і складається із десятків і навіть сотень співробітників [2, с. 47]. До складу служби незалежного фінансового контролінгу мають входити посади головного фінансового контролера, який є начальником служби фінансового контролінгу підприємства, головного контролера-інспектора, фінансового контролера-експерта з управлінського обліку та фінансового контролера-експерта з інформаційного забезпечення.

Для малих підприємств з обмеженими фінансовими ресурсами роль фінансового контролера може бути покладена на керівника або заступника керівника аграрного підприємства. Підприємствам середнього розміру, які змушені відмовитися від послуг незалежного фінансового контролінгу через брак коштів або інші несприятливі чинники, рекомендується найняти фахівця з відділу бухгалтерії та підпорядковуватися безпосередньо комерційному директору. Забезпечення цілісності та узгодженості служби фінансового контролінгу передбачає детальний аналіз та надання змістовних рекомендацій для оптимізації виконання функцій та завдань фінансового контролінгу на аграрних підприємствах.

Література

1. Сітковська А. О. Контролінг як інструмент стратегічного управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2022. № 13-14. С. 43–47. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2022.13-14.43>.
 2. Іщенко Н. А. Фінансовий контролінг як інструмент управління фінансовим потенціалом підприємства. *Науковий вісник Львівської академії*. Серія : Економіка, менеджмент та право. 2022. Вип. 7. С. 45–50. DOI: <https://doi.org/10.33251/2707-8620-2022-7-45-50>
-

УДК 656.6:368.2

Тутов Віталій Олексійович

*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РОЗВИТОК СТРАХУВАННЯ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

JEL classification: G220

З розвитком світового вантажообігу склалася ситуація, коли суттєву частину світового вантажообігу обслуговує водний транспорт. Саме тому, в умовах жвавого розширення міжнародних економічних відносин, мультимодальних перевезень і зростання обсягів зовнішньої торгівлі між країнами та вантажообігу в цілому, страхування водного транспорту та вантажоперевезень водним транспортом (страхування морських ризиків) набуває все більшого значення.

Необхідно відзначити, що попит на морські перевезення має переважно похідний характер, отже сама динаміка світової морської торгівлі в цілому та морських перевезень у тому числі формується саме під впливом глобальної макроекономічної кон'юнктури. Перш з все, варто відзначити, що страховий ринок України водночас із своїм виникненням після проголошення незалежності країни, одразу відчув на собі всю безкомпромісність і жорсткість системи міжнародного страхового ринку. Насамперед, слід відзначити, що сьогодні на розвиток страхування морських перевезень в Україні впливають дві групи факторів: чинники, які є загальними для усіх видів страхування та чинники, які впливають безпосередньо на розвиток морського страхування.

Необхідно відзначити, що на думку багатьох науковців (наприклад, М. Д. Чорняку) доцільно виділити наступні чинники, які негативно впливають на розвиток страхового ринку:

- інформаційно-психологічні чинники (низький рівень інформаційного забезпечення щодо про можливостей та стану ринку страхування; недовіра населення до інститутів посередників та страхових компаній в цілому тощо);
- правові чинники (високий рівень монополізації ринків, недосконалість нормативної бази, що регулює діяльність суб'єктів страхового ринку, тощо);
- інфраструктурні чинники (нерозвиненість вторинного ринку послуг страхування; відсутність стабільних та ефективних механізмів взаємодії страхового та банківського секторів національної економіки; нерозвиненість «допоміжних» інститутів страхового ринку – а саме, інститутів брокерства, аджастерів, аварійних комісарів, тощо; неможливість захисту страхових резервів шляхом розміщення у цінних паперах як захищеної категорії активів; доволі слабкий розвиток національного фондового ринку в цілому; низький рівень наукової бази та кадрового забезпечення для ринку страхування);
- фінансово-економічні чинники (високий рівень інфляції (понад 5–10%), через що стає неможливим здійснення довгострокових видів страхування в національній валюті, відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва та дефіцит фінансових ресурсів і т.д.) [1, с. 434].

Водночас за договорами добровільного страхування водного транспорту українські страховики віддають у перестрахування майже половину суми ризиків, у той час, коли за договорами добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту – вже більше ніж 60–65%. Необхідно також відзначити, що за період 2015–2019 рр. не відбувалося компенсації страхових виплат щодо укладених договорів добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту, що були передані у перестрахування. Отже, даний вид страхування потребує більш зваженої політики перестрахування від національних страховиків. Варто відзначити, що у загальному плані кількість договорів, укладених за договорами добровільного морського страхування в Україні плинком років стабільно скорочується.

Беручи до уваги праці вчених, варто відзначити, що О. О. Балобанов відзначає, що національний ринок страхування вантажів перебуває в стадії активного становлення й має досить великий потенціал для розвитку. Також у загальному плані частина застрахованих вантажів складає на сьогодні не більше ніж 35–40%. Більшу частину складають експортні вантажі, які застраховані згідно з чинними правилами міжнародної торгівлі, затвердженими Міжнародною торговельною палатою, що були зведені в редакції «Інкотермс 2020». Нажаль, на сьогодні в Україні занадто повільно розвивається ринок страхування вантажів, який практично повністю орієнтований на світову страхову практику [2, с. 83].

Необхідно зазначити, що на сайті forinsurer.com дані щодо показника страхових виплат за 2015–2021 рр. (не беручи до розгляду статистику воєнних років зі зрозумілих причин) свідчать, що страхові виплати значно коливалися. Так, в 2015 р. вони склали 1 476,5 тис. грн., відповідно рівень виплат склав 9,77%, в 2016 р. страхові виплати по морському страхуванню скоротилися до 645 тис. грн., а рівень страхових виплат склав 3,3%. В 2017 р. та 2018 р. обсяги страхових виплат майже досягли рівня 2015 р. і становили 1 404,4 тис. грн. та 1 771 тис. грн. відповідно, а рівень страхових виплат склав 8,2% та 7,07% відповідно, в 2021 р. страхові виплати по морському страхуванню значно скоротилися до 366,52 тис. грн., а рівень страхових виплат склав лише 1,63%.

Морський транспорт є суттєвою та невід’ємною частиною світової транспортної системи і історично відіграє важливу роль у міжнародній торговельній системі. Відповідно до даних Комісії ООН з питань розвитку та торгівлі (UNCTAD), більше ніж 70–80% світової торгівлі, що все більше глобалізується, здійснюється шляхом морських перевезень [3].

Варто зазначити, що стосовно розвитку страхування водного транспорту в Україні можна підходити з двох аспектів – як щодо перевезення вантажів, так і щодо морського страхування. Як слушно зауважує О. М. Гончаренко, морське страхування по своїй суті не може існувати окремо від головного споживача своїх послуг, а саме – водного (морського) судноплавства [4, с. 123].

Також, що є логічним, контролінг стає інструментом не тільки покращення результатів діяльності підприємства, але і залучення додаткових джерел фінансування.

Варто відзначити, що діджиталізація сприятиме процесу отримання інформації про будь-яку фінансову установу у доступній формі та короткі строки. Саме тому найбільш суттєвим позитивним ефектом впровадження діджиталізації стане створення відкритого в інформаційному сенсі ринку страхування. Щодо методів фінансування таких новітніх проектів, до них доцільно віднести самофінансування, акціонування та інші форми часткового фінансування, кредитне фінансування, лізинг, бюджетне фінансування, змішане фінансування та проектне фінансування [5, с. 140–142].

Аналіз страхування водного транспорту в Україні дозволив виділити наступні проблеми в його організації: існує великий перелік ризиків, які можуть включатися лише як додаткові; договори страхування мають великий перелік винятків із страхових випадків, що обумовлюється сучасним фінансовим станом страховиків; вітчизняні страховики пропонують судовласникам набагато вужчий обсяг страхового покриття порівняно з більш розвиненими країнами; маючи лише динамічні показники розвитку аварійних випадків окремо взятого судна, страховикам неможливо спрогнозувати з достатнім коефіцієнтом довіри характер та час настання у майбутньому аварійних випадків; страхові компанії дуже часто втрачають з поля зору такий важливий фактор, як аварійні випадки, що настають під впливом людського чинника; у звітності страховиків не виділяється окремо страхування вантажів та багажу (вантажобагажу), що перевозяться морським транспортом, тому не можливо проаналізувати стан та тенденції розвитку у цьому напрямку.

Література

1. Чорняк М. Д. Чинники, які впливають на розвиток страхового ринку України. *Зб. тез доп. 66-ї студ. наук.-техн. конф. Секція «Економіка і менеджмент»*. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2015. С. 433–435.

2. Климюк О. М., Дадак О. О. Роль та діяльність страхового брокера в розвитку страхового ринку України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького*. 2015. Т. 12. № 2 (5). С. 56–59.
3. *Review of Maritime Transport 2015*. Report by the UNCTAD secretariat / United Nations, New York and Geneva. URL: <http://unctad.org/en/pages/publications/Review-of-Maritime-Transport> (Series)
4. Гончаренко О. М. Перспективи розвитку морського страхування в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 17. С. 122–126.
5. *Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи* : кол. монографія / за ред. В. Г. Баранової, О. М. Гончаренко. Харків : Діса плюс, 2019. 370 с.

УДК 336.7

Гончар Катерина Олександрівна
доктор філософії з фінансів, банківської справи та страхування,
викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

КІБЕРРИЗИК В АРХІТЕКТУРІ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ

JEL classification: G210

Активний розвиток інформаційних технологій та цифровізація банківської діяльності, які особливо прискорилися у результаті пандемії Covid-19, надають широкі можливості банкам для підвищення ефективності та зменшення «людського» фактору здійснюваних операцій, дозволяють покращити клієнтський сервіс, розширити асортимент банківських продуктів і послуг, персоналізувати підходи до обслуговування клієнтів, підвищити швидкість і масштабованість в обробці інформації, а також розвинути цифрові канали комунікації. Однак, поряд з низкою переваг, цифровізація банківської діяльності є фактором операційного ризику, реалізація якого загрожує фінансовій стійкості банків та безперервності їх діяльності. Особливим компонентом операційного ризику є кіберризик, який порушує цілісність конфіденційних банківських даних, завдає фінансових та репутаційних збитків банкам.

В українському законодавстві визначення кіберризiku регламентовано Положенням про здійснення контролю за дотриманням банками вимог законодавства з питань інформаційної безпеки, кіберзахисту та електронних довірчих послуг, відповідно до якого «кіберризик – це ризик виникнення збитків та/або додаткових втрат унаслідок реалізації кіберзагроз» [1]. До ключових факторів кіберризiku в банківському секторі можна віднести: кіберзлочинність, кібершпигунство, DDOS-атаки, засоби соціальної інженерії, «вузькі» місця в програмному забезпеченні банків, недостатній кіберзахист та кваліфікація персоналу банків.

Відповідно до Звіту про глобальну фінансову стабільність, який складає Міжнародний валютний фонд, фінансовий сектор особливо часто піддається кіберризикам, враховуючи велику кількість конфіденційних даних і транзакцій, які він обробляє. Суб'єкти фінансової систем часто стають мішенями злочинців, які прагнуть вкрати гроші або порушити економічну діяльність. Атаки на фінансові компанії становлять майже одну п'яту від загальної кількості, із яких банки є найбільш уразливими [2]. Окрім збитків безпосередньо для окремого банку, кіберінциденти підривають довіру до всієї банківської і фінансової системи, порушують роботу критично важливих сфер діяльності, а також спричиняють ефект «зараження» – перетікання наслідків кіберризiku на інші установи.

Національний банк України в якості відповіді на збільшення кібератак та кіберзагроз у банківському секторі врегульовує організацію кіберзахисту в банківській системі України. Регулювання систем кіберзахисту та інформаційної безпеки банків включає такі напрямки: організація та порядок проведення виїзних заходів контролю поточного рівня ризиків інформаційної безпеки/кіберризиків і його впливу на кіберстійкість банку з урахуванням наявної інформації про факти, події та обставини в його діяльності; організація проведення безвиїзних заходів контролю шляхом аналізу інформації, звітів та документів, отриманих від банків; встановлення вимог щодо проведення банком самооцінки стану інформаційної безпеки/кіберзахисту (складання звіту з питань оцінювання ризиків інформаційної безпеки/кіберризиків); визначення основних засад організації кіберзахисту в банківській системі України; організація інформаційного обміну між суб'єктами кіберзахисту; окреслення заходів щодо забезпечення кіберзахисту критичної інформаційної інфраструктури банків-об'єктів критичної інфраструктури; встановлення вимог до проведення незалежного аудиту інформаційної безпеки в банківській системі України [1; 3].

Окремо регулятор працює над імплементацією міжнародних стандартів та норм законодавства Європейського Союзу. Зокрема, Національним банком України актуалізовано підходи до управління ризиками в банках і банківських групах, а саме: відокремлено в архітектурі операційного ризику ризику інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційної безпеки (з виокремленням у його складі кіберризiku), а також запроваджено визначення цих ризиків; уточнено загальні підходи до управління ризиками інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційної безпеки з

урахуванням вимог відповідних нормативно-правових актів Національного банку, що регламентують питання функціонування інформаційних систем та інформаційної безпеки в банках [4].

Для ефективного протистояння кіберзагрозам та мінімізації негативного впливу кіберризиків на фінансовий стан і стабільність банків необхідно на законодавчому рівні налагодити співпрацю, в тому числі міжнародну, у сфері кібербезпеки. Організація захисту фінансової системи між урядами, фінансовими та правоохоронними органами, а також банками посилить колективну стійкість банківської системи до кіберризиків, покращить її здатність до реагування на кіберінциденти та відновлення після кібератак.

Література

1. *Про затвердження Положення про здійснення контролю за дотриманням банками вимог законодавства з питань інформаційної безпеки, кіберзахисту та електронних довірчих послуг* : Постанова Правління НБУ № 4 від 16.01.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0004500-21#n11> (дата звернення: 14.04.2024).
2. *Global Financial Stability Report / International Monetary Fund (IMF)* : website. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2024/04/16/global-financial-stability-report-april-2024?cid=bl-com-SM2024-GFSREA2024001> (access date: 15.04.2024).
3. *Про затвердження Положення про організацію кіберзахисту в банківській системі України та внесення змін до Положення про визначення об'єктів критичної інфраструктури в банківській системі України* : Постанова Правління НБУ № 178 від 12.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0178500-22#Text> (дата звернення: 14.04.2024).
4. *Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України* : Постанова Правління НБУ № 40 від 30.03.2023 р. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30032023_40 (дата звернення: 15.04.2024).

УДК 007:336.71

Гострик Олексій Маркович

к. е. н., доцент кафедри
економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Грбарець Андрій Володимирович

к. е. н., доцент кафедри інформатики та системології,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (Україна)

ОПТИМІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

JEL classification: C880; G210

Сучасний стан розвитку банківського сектору вимагає реалізації відповідних підходів до його вдосконалення. Це пов'язано з тим, що його функціонування є важливою і необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання будь-якої країни. Таку процедуру можна здійснити тільки за допомогою оптимізаційних методів, основу яких складають певні методи моделювання. Так як банківський сектор має певні особливості, то реалізація адекватних моделей ускладнюється, насамперед, об'єктивно наявними проблемами. Одною з таких проблем слід вважати те, що з позицій управління банківська система – надто складний об'єкт, утворений із підсистем, різноманітних за властивостями, між якими існує велика кількість різнорідних прямих та зворотніх зв'язків.

На сьогоднішній день найбільш ефективні результати моделювання цієї галузі економіки пов'язані з використанням методів, основою яких є кількісні методи для оцінки управлінських рішень, які приймаються. Це, насамперед, такі стандартні методи, як кореляційно-регресійний аналіз, спектральний аналіз, теорія коінтеграції, нейромережі, методи аналізу хаотичних коливань, динамічні моделі на основі систем рівнянь у часткових похідних, моделі системного аналізу та ін.

Функціонування банківської системи відбуваються у межах мікро-, макро- і глобального середовищ і полягає в інформаційно-фінансовій взаємодії останньої з іншими учасниками економічного середовища. У зв'язку з цим розглянуто загальну структуру комунікації складових

цього сектору економіки між собою. Цей ланцюг може бути представлений у вигляді зв'язку відповідних блоків, а саме:

НБУ → Державні та комерційні банки → Небанківські фінансово-кредитні установи → Підприємства, організації → Населення → Фонд гарантування вкладів фізичних осіб → Місцеві органи влади → Фінансові ринки → Незалежна асоціація банків України → Органи управління країною (ВР, КабМін, Апарат Президента України) → МінФін (фіскальні органи) → Банківські системи інших країн → Міжнародні складові (Світовий банк, МВФ, інші міжнародні фінансово-кредитні організації) → Міжнародні організації у системі ООН.

У доповіді розглянуто питання розробки комплексу оптимізаційних моделей корпоративної комунікації у банківському секторі економіки з використанням інформаційних технологій інтелектуальної підтримки ухвалення рішень, а також моделей урахування й оцінювання синергетичних ефектів. Всі запропоновані моделі поділено на 4 групи, кожна з яких має свої особливості, які зумовлено її структурними складовими, а саме [3]:

- моделі I типу включають загальні показники функціонування банківської системи, моделі міжбанківської взаємодії, підтримки ухвалення рішень, корпоративного управління, антикризового регулювання;

- моделі II типу містять моделі взаємодії банківської системи з мікросередовищем (динамічні моделі процесів розвитку банківської системи, моделі корпоративної взаємодії, моделі підтримки ухвалення рішень, логіко-ймовірнісні моделі управління ризиками);

- моделі III типу об'єднують моделі взаємодії банківської системи з макросередовищем (моделі інформаційного управління, мультиагентні та сценарні моделі);

- моделі IV типу описують процес взаємодії банківського сектору з глобальною світовою системою (сценарні моделі і моделі урахування й оцінювання синергетичних ефектів).

Запропонований комплекс моделей заснований на комунікаційних зв'язках між собою за допомогою відповідних змінних, до яких слід віднести такі, як суми по активних операціях, кредити, депозити, кошти на кореспондентських рахунках, обов'язкові резерви в НБУ, придбані цінні папери норма обов'язкового резервування, ставка рефінансування і індикативна ставка надання кредитів у гривні, фондовий, валютний та відсотковий ризики, рівень ліквідності та ін. Детально розглядаються питання визначення цільової функції при моделюванні горизонтальної та вертикальної корпоративної взаємодії, а також формування комплексного критерію.

Таким чином, розглянутий комплекс моделей, які пов'язані між собою системою змінних, дозволяє провести оцінку ефективності розвитку банківського сектору, спрогнозувати можливі сценарії його розвитку і надати можливість приймати необхідні рішення щодо регулювання його діяльності.

Література

1. Андреева Л. В., Морозова О. Г., Сидорова Т. А. *Математичне моделювання в економіці*. Київ : КНО, 2022. 248 с.
2. Бойко О. С., Воробйов В. М., Гаврилов О. В. *Математичне моделювання в управлінні якістю*. Київ : Інфра, 2023. 304 с.
3. Грабарев А. В., Баранюк М. Р. Розвиток інформаційних систем і технологій в банках. *Наукові інновації та передові технології*. Серія «Управління та адміністрування». Серія «Економіка». 2024. № 2 (30). С. 773–782.
4. Коваленко В. В., Кутишенко Р. С. Управління корпоративним бізнесом у банках в умовах цифровізації. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету* : зб. наук. праць. 2021. № 7-8 (284-285). С. 54–61. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2021-7-8-284-285-54-61>.
5. Лебідь Р. Д. *Математичні методи моделювання систем*. Київ : КМУЦА, 2020. 158 с.
6. Complex Networks Theory and Precursors of Financial Crashes / V. N. Soloviev, V. Solovieva, A. Tuliakova, A. Hostryk, Lukáš Pichl. In: Kiv, A. (ed.) *Machine Learning for Prediction of Emergent Economy Dynamics. Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020)*, Odessa, Ukraine, July 13-18, 2020. *CEUR Workshop Proceedings*. Vol. 2713. Pp. 53–67. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper03.pdf> (access date: 25.03.2024).
7. *Financial services technologies in 2020 and beyond : Embracing disruption* / PwC Global : website. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/assets/pdf/technology2020-and-beyond.pdf> (access date: 25.03.2024).

УДК 336.743: 336.717.18

Деркач Юлія Борисівна
к. е. н., доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: O240

Валютна політика України належить до сфери відповідальності НБУ (в окремих випадках – Кабінету Міністрів України) і є елементом монетарної політики. Відповідно, значення валютної політики змінюється залежно від режиму монетарної політики, встановленого центральним банком країни. У світовій практиці виокремлюють наступні режими грошово-кредитної політики: «таргетування обмінного курсу (номінальний якір – обмінний курс); монетарне таргетування (номінальний якір – грошовий агрегат); таргетування інфляції (проміжний цільовий орієнтир – інфляційні очікування) та інші» [1]. Законом «Про Національний банк України» передбачено, що центральний банк країни реалізує грошово-кредитну політику в межах режиму інфляційного таргетування, основною метою якого є захист і забезпечення стійкості національної валюти при підтримці цінової стабільності [2]. Регулятор використовує в якості основного інструменту монетарної політики облікову ставку з метою впливу на рівень інфляції, в т.ч., через валютний канал. За допомогою валютної політики вирішуються ключові завдання: вибір режиму валютного курсу (фіксований або плаваючий), впровадження або скасування валютних обмежень та ін. При фіксованому режимі валютного курсу значення валютної політики зростає, так як держава бере на себе роль контролера відхилень від встановленого рівня. Витратами на підтримку «штучного рівня валюти» є використання в значних обсягах міжнародних валютних резервів, а також необхідність застосування інших інструментів впливу на валютний курс, що може гальмувати економічний розвиток. Крім того, з метою збереження макроекономічної стабільності країни, центральні банки змушені регулярно переглядати рівень фіксації валютного курсу.

Світовий досвід свідчить, що країни, які розвиваються, досить часто використовують фіксований валютний курс або режим гнучкої підтримки курсу з метою зменшення волатильності курсу. При цьому вибір на користь фіксації валютного курсу вимагає наявності достатніх міжнародних резервів і готовності регулятора у будь-який момент захистити валютний курс від спекулятивних атак шляхом проведення інтервенцій з продажу валюти. У випадку, коли регулятор обирає фіксований курс, але не здатний витратити достатньо ресурсів для його підтримки у кризовій ситуації, можуть виникнути спекулятивні атаки, такі як в Мексиці (1994 р.), в Азії (1997 р.), або Бразилії (1999 р.), які призвели до швидкого знецінення національних валют, скорочення міжнародної торгівлі та інвестицій, і, в деяких випадках, втрати до 3% ВВП [3].

Плаваючий курс валюти не вимагає активного втручання регулятора і визначається ринковими механізмами. Проте, у випадку різких змін валютного курсу держава може вдатися до дій щодо зменшення волатильності валюти або запобігання її різкої девальвації. За таких обставин найбільш складними рішеннями є момент «появи» регулятора на валютному ринку, вибір інструменту коригування курсу і масштабів втручання.

Вибір центральним банком окремої країни режиму валютного курсу обумовлений як економічними, так і політичними факторами. В Україні до початку повномасштабного вторгнення РФ НБУ активно впроваджував таргетування інфляції, відповідно роль валютного курсу у грошово-кредитній політиці повільно, але знижувалась. Разом з тим, регулятор, маючи досвід минулих років, чітко усвідомлював, що валютний курс в Україні перебуває під впливом низки чинників, зокрема психологічного, реакція на який відбувається миттєво. Тому, готуючись завчасно до можливої війни, центральний банк країни розробив план дій на випадок вторгнення. 24 лютого 2022 року НБУ опублікував Постанову НБУ «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану», яка передбачала фіксацію валютного курсу та низку жорстких обмежень на проведення операцій з валютними цінностями [4].

24.02.2022 НБУ зафіксував валютний курс на рівні 29,25 грн. за долар США, однак з 16.07.2022 р. регулятор вимушений був підвищити офіційний курс на 25% і встановити його на рівні 36,57 грн. за долар США. Відповідно, джерелом наповнення ринку іноземною валютою стали міжнародні резерви України, а інструментом – валютні інтервенції НБУ. Одночасна продаж валюти НБУ на валютному ринку та застосування валютних обмежень на тлі зростання ЗВР (за рахунок надання систематичної міжнародної фінансової допомоги) сприяли стабілізації ситуації на валютному ринку та дозволили втримати валютний курс на рівні 36,57 грн. за долар США [3].

Завдяки зовнішній фінансовій допомозі, заходам НБУ, а також високій адаптивності економіки до умов повномасштабної війни вдалося відчутно знизити попит на валютному ринку [3]. У своїх дослідженнях НБУ визначає, що основними чинниками впливу, що сприяли зниженню тиску на валютний ринок були такі: припинення монетизації державного бюджету; зниження девальваційних очікувань; зниження облікової ставки; зростання ставки за гривневими депозитами [3]. Стійка ситуація на валютному ринку протягом 9 місяців 2023 року, а також достатньо високий рівень міжнародних резервів створили умови для переходу НБУ від фіксованого режиму до керованої гнучкості. Варто відмітити, що центральний банк й надалі планує зберігати присутність на МВРУ шляхом продажу іноземної валюти з одночасним підтриманням привабливості фінансових інструментів у гривні та подальшим пом'якшенням валютних обмежень.

Література

1. Дзюблюк О. Проблеми інфляційного таргетування в сучасній економіці. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 2. С. 7–18. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/872> (дата звернення: 26.03.2024).
2. *Про Національний банк України* : Закон України № 872-XII від 20.03.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення: 05.04.2024).
3. *Національний банк України* : сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2024).
4. *Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті* : Постанова Правління Національного банку України № 5 від 02.01.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19#Text> (дата звернення: 26.03.2024).

УДК 336.7

Жердецька Лілія Вікторівна

*д. е. н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ДЖЕРЕЛА ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: G210

Банківський сектор економіки України на початок повномасштабного вторгнення мав достатній запас фінансової стійкості, що було зумовлено передусім високим рівнем достатності капіталу [1]. Одним із джерел зростання власного капіталу банків є прибуток. Саме прибуток забезпечує поступове нарощування капіталу та не потребує додаткових вкладень від акціонерів. За підсумками 2023 року банки отримали валовий прибуток у розмірі майже 160 млрд. грн. та валову рентабельність активів на рівні 5,44%. Для оцінювання джерел прибутковості проаналізуємо низку відносних показників за напрямками джерел доходів та напрямів витрат.

На першому етапі для оцінювання дохідності розраховано ставки залучення та розміщення ресурсів (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, українські банки отримують високий рівень процентного спреду (різниця між ставками розміщення та залучення). Найдешевшими для банків є ресурси, що залучені з недепозитних джерел, проте вони не є основним ресурсом для здійснення активних операцій. Основну частку у фондуванні активів займають кошти клієнтів (82,77%), а в структурі самих коштів клієнтів переважають кошти суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ (54,26%). Також варто додати, що поточні ресурси займають майже 70% у коштах клієнтів. Таким чином, низька вартість ресурсів забезпечується значною часткою коштів на вимогу, а також незначною вартістю залучення. Водночас банки достатньо ефективно здійснюють розміщення ресурсів – в середньому під 13% річних. Найдохіднішим напрямом розміщення є кредитування

фізичних осіб (32,17%), нижчою є ставка кредитування юридичних осіб (17,30%). Найнижчу дохідність забезпечують вкладення в цінні папери – 11,19%. Необхідно зазначити, що вкладення українських банків в цінні папери на сучасному етапі розвитку представленні переважно ОВДП. Такі вкладення забезпечують необхідний рівень показників ліквідності банків на тлі значної кількості ресурсів до запитання, водночас їхня дохідність також є достатньою для покриття вартості ресурсів.

Таблиця 1

Рівень та складові процентного спреду банківської системи України станом на 01.01.2024 р., %

Всього	у т.ч. за секторами:		
Середня ставка розміщення	від операцій з юридичними особами	від операцій з фізичними особами	від операцій з цінними паперами
13,00	17,30	32,17	11,19
Середня ставка залучення	від операцій з юридичними особами	від операцій з фізичними особами	інші
4,09	5,26	2,91	1,41
Spread	від операцій з юридичними особами	від операцій з фізичними особами	інші
8,92	12,04	29,26	9,78

Джерело: розроблено автором за даними НБУ [2]

Отже, банківська система України забезпечувала високий рівень процентного спреду, що стало вагомим чинником високої прибутковості сектора.

Оцінити вплив інших складових доходів та витрат на прибутковість банківської системи України в 2023 році дозволяють дані табл. 2.

Таблиця 2

Рівень та складові прибутковості активів банківської системи України станом на 01.01.2024 р., %

Процентні доходи	Процентні витрати	Комісійні доходи	Комісійні витрати
10,35	-3,50	3,30	-1,60
6,85		1,70	
Торговий результат	Інші операційні та інші доходи	Відрахування до резервів (ризик)	Адміністративні та інші операційні витрати (забезпечення діяльності)
1,03	0,49	-0,59	-4,04
Усього дохідність		Усього витратність	
15,16		9,73	
Валова рентабельність активів			
5,44			
Податок на прибуток			
У % до чистих активів	-2,50	У % до прибутку	-45,91
Чиста віддача активів, %			
2,94			

Джерело: розроблено автором за даними НБУ [2]

Варто додати, що всі складові доходів та витрат в табл. 2 віднесено до чистих активів для оцінювання їх внеску в показник рентабельності.

Із даних табл. 2 видно, що основним джерелом дохідності є процентні доходи (кредитування клієнтів та вкладення в боргові цінні папери – передусім ОВДП); менший рівень дохідності забезпечують комісійні доходи, ще нижчий – торговий результат та інші доходи. Витратність формується (по мірі зменшення) такими складовими: витрати на забезпечення діяльності, залучення ресурсів, комісійні витрати та покриття ризиків.

За підсумками року банки отримали високий рівень валової рентабельності, однак заплатили за підсумками року податок на прибуток за ставкою 50% [3]. НБУ зазначає у Звіті про фінансову стабільність, що «податок має перерозподілити на користь держави значні заробітки банків, що

виникли через ринкові умови та особливості монетарної політики, а не завдяки їхній ефективності» [1]. Водночас, навіть за умови сплати податку на прибуток за підвищеною ставкою, банки отримали рівень рентабельності 2,94%.

Отже, висока прибутковість банків в 2023 році була зумовлена високим рівнем процентних ставок та помірним резервуванням для покриття втрат від кредитних ризиків.

Література

1. *Звіт про фінансову стабільність*, грудень 2023 року / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-gruden-2023-roku> (дата звернення: 10.04.2024).
 2. *Балансові звіти банків* / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 10.04.2024).
 3. *Огляд банківського сектору*, лютий 2024 року / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyi-2024-roku> (дата звернення: 11.04.2024).
-

УДК 336.71:502/504(477)

Завадська Діана Володимирівна

д. е. н., професор кафедри банківської справи,

Одеський національний економічний університет (Україна)

СУТНІСТЬ ТА РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

JEL classification: G210; Q010; Q560

У контексті глобалізаційних трансформацій та переходу до низьковуглецевої економіки, критерій сталого розвитку стає ключовим фактором конкурентоспроможності. Це спонукає до переходу на «зелені фінанси», що відображають баланс між людиною та природою та вимагають міжнародної співпраці та інвестицій. Ці процеси є незворотними та життєво необхідними для запобігання негативним наслідкам необдуманого використання ресурсів.

«Зелені фінанси» у науковому середовищі означають сектор ринку капіталу, що включає інвестиції в екологічні проєкти та сталий розвиток, а також розширення інвестиційних інструментів. Цей термін вперше був введений Р. Сандором у 1992 році і пов'язаний з фінансуванням, спрямованим на боротьбу зі зміною клімату [1]. Підходи до «зелених фінансів» включають: еколого-відновлювальне інвестування, низьковуглецеве фінансування, фінансування економіки замкнутого циклу, цільове соціальне та відповідальне фінансування (ESG-finance), враховуючи екологічні аспекти у фінансових рішеннях та управлінні ризиками.

«Зелене» фінансування спрямовує фінансові потоки із різних джерел (державних, приватних, некомерційних) на проєкти сталого розвитку, які сприяють не лише прибутковості, але й покращенню екологічного стану. Аналіз міжнародного досвіду підтверджує, що система зеленого фінансування розвивається на перетині фінансового ринку та сталих цілей розвитку, включаючи бізнес-процеси, інвестиційні проєкти та стратегії інвестування [2]. Основу архітектури зеленого фінансування становить «зелена таксономія», яка класифікує екопроєкти для стійкого розвитку фінансової сфери, включаючи національні таксономії, стандарти, страхування, критерії та інструменти фінансування.

Відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС, Україна зобов'язалася розвивати «зелену економіку», що передбачає не лише економічні реформи, але й перебудову фінансової системи. Центральним елементом цього процесу є створення ринку «зелених облігацій», започатковане схваленням відповідної концепції урядом на 2022–2023 рр. [3]. За прогнозами, до 2030 року через «зелені облігації» Україна планує залучити 36 млрд. дол. США, що сприятиме інвестиційній привабливості та відновленню міст після війни. Окрім цього, Україна прагне до кліматично нейтральної економіки до 2070 року в рамках «Зеленого енергетичного переходу», що вимагатиме інвестицій близько 5% ВВП щорічно, з джерелами фінансування, як-от стимулюючі тарифи, «зелені» аукціони, фонди енергоефективності та державні програми.

«Зелене» фінансування, яке відповідає критеріям сталого розвитку ООН [4], охоплює різноманітні фінансові продукти і послуги, включаючи кредити та акції. Нові фінансові інструменти, такі як «зелені» облігації, і установи, як «зелені» банки та фонди, підтримують цей напрям.

Зелений банкінг, як сучасний тренд, передбачає використання екологічно безпечних технологій та продуктів для зменшення екологічного впливу та сприяє фінансуванню екопроектів. Він складається із внутрішнього банкінгу для зменшення впливу банківської діяльності на довкілля та зовнішнього банкінгу для стимулювання екологічних проектів через спеціалізовані фінансові інструменти. Важливо обирати адекватні інструменти для українського «зеленого» банкінгу, як-от пільгові кредитні ставки, пролонговані терміни позик, інструменти для торгівлі сертифікатами на викиди, випуск забезпечених активами цінних паперів та муніципальні облігації для фінансування екологічних проектів.

«Зелені» банки – це спеціалізовані фінансові установи, зорієнтовані на підтримку чистих енергетичних проектів шляхом залучення державного та приватного капіталу для збільшення інвестицій у низьковуглецеві технології та розширення використання чистої енергії [5; 6]. Вони активно розвивають «зелені» проекти, надають технічну підтримку, розробляють портфелі потенційних проектів та інвестують капітал в інновації. Основні функції «зелених» банків включають зменшення інвестиційного розриву в проектах з пом'якшення зміни клімату, стимулювання інвестицій у відновлювану енергетику, залучення приватних інвестицій у відновлювану енергетичну інфраструктуру та забезпечення доступністю енергоефективних технологій.

За результатами аналізу використання фінансових інструментів зеленого банкінгу виявлено кілька перешкод для їх ефективної активізації, серед яких: обмеження на кредитування з боку Національного банку України, високий ризик «зелених» інвестицій, обмежене фінансування міжнародними організаціями через низькі суверенні рейтинги України, відсутність розвинутого фондового ринку, та слабка економічна відповідальність за вплив на довкілля.

Відмітимо, що український зелений банківський сектор представляють шість найбільших банків, включаючи АТ «Укргазбанк», стратегічною метою якого є набуття лідерства у зеленому фінансуванні та забезпечення до 30% потреб у фінансуванні енергетичного сектора [7].

У 2021 році в Україні було розпочато створення інституційного середовища для становлення «зеленого» фінансового посередництва, що включає стимули для ринку «зелених» облігацій і рекомендації для фінансування екологічних проектів. Національним банком України було розроблено політику розвитку сталого фінансування до 2025 року [8]. Державна програма з розвитку «зеленого» банкінгу включає заходи з удосконалення корпоративного управління в банках, встановлення екологічних ризиків та критеріїв відбору фінансування, підвищення інформованості банків про їх вплив на довкілля та інтеграцію кліматичних аспектів у фінансову стабільність.

Розвиток «зеленого» банківського сектору в Україні залежить від діяльності глобальних, регіональних, національних «зелених» банків, та банків розвитку, а також спеціалізованих підрозділів у комерційних банках. Завдяки ефективній політиці та співпраці з міжнародними партнерами, «зелена» банківська система може стати ключовим інструментом для підтримки економіки та захисту довкілля в Україні.

На завершення зазначимо, що сьогодні для України важливим є створення Банку розвитку, одним із основних завдань якого стане фінансування післявоєнної «зеленої» реконструкції та сприяння розвитку низьковуглецевої, кліматично стійкої економіки. Використання міжнародного досвіду у створенні «зелених» банків допоможе Україні впровадити ефективні інструменти для фінансування заходів відновлення в рамках національного плану реконструкції. АТ «Укргазбанк» зі своїм досвідом може стати одним із ключових елементів «зеленого» банкінгу.

Післявоєнна відбудова – це шанс для України перейти до декарбонізованої економіки, яка засновується на відновлювальній енергетиці та інноваціях, замість відновлення старої інфраструктури радянської епохи. Такий підхід визначатиме напрям розвитку країни на довгі роки.

Література

1. Sandor R. *Good derivatives: a story of financial and environmental innovation*. Hoboken : John Wiley & Sons, 2012. 640 p. URL: <https://news.mongabay.com/2012/11/good-derivatives-a-story-of-financial-and-environmental-innovation-book-review> (access date: 02.04.2024).
2. *Defining «green» in the context of green finance: Final report* / European Commission. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2017. 110 p. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2779/285586> (access date: 02.04.2024).
3. *Уряд схвалив Концепцію запровадження та розвитку ринку зелених облігацій в Україні* / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-shvaliv-konceptsiyu-zaprovadzhennya-ta-rozvitku-rinku-zelenih-obligacij-v-ukrayini> (дата звернення: 03.04.2024).
4. *Цілі сталого розвитку (ЦСР) у дії* / United Nations Development Programme : website. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 03.04.2024).

5. *Green Investment Banks: Innovative Public Financial Institutions Scaling up Private, Lowcarbon Investment*. OECD, January 2017. URL: <https://www.oecd.org/env/cc/green-investment-banks-9789264245129-en.htm> (access date: 04.04.2024).

6. «Зелені» банки – стимул для інвестицій у стійкі кліматичні рішення та «зелене» відновлення / Ecobusiness Group. Платформа рішень для менеджерів природоохоронної діяльності. URL: <https://ecolog-ua.com/news/zeleni-banky-stymul-dlya-investytsiy-u-stiyki-klimatychni-rishennya-ta-zelene-vidnovlennya> (дата звернення: 04.04.2024).

7. «Зелені» фінанси : як Укргазбанк став головним екобанком країни / Mind. URL: <https://mind.ua/publications/20218494-zeleni-finansi-yak-ukrgazbank-stav-golovnim-ekobankom-krayini> (дата звернення: 05.04.2024).

8. Політика Національного банку України щодо розвитку сталого фінансування на період до 2025 року / Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/lfTnWjOvMmYMCHE> (дата звернення: 05.04.2024).

УДК 336.02:336.7

Коваленко Вікторія Володимирівна
д. е. н., професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

КООРДИНАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИК: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ

JEL classification: E520; E620; E630

Визначальна роль узгодженості монетарної та фінансової політик в останнє десятиріччя суттєво посилилася у зв'язку з критичним збільшенням у багатьох країнах державного боргу та необхідністю управління державними запозиченнями. Крім того, однією з характерних рис функціонування сучасних фінансових систем країн світу в період кризи було розроблення антикризових програм на підставі координації монетарної та фінансової політик шляхом їх узгодження та використання спільних інструментів і методів. Розробка спільного бачення розвитку і формування економічної політики держави, яке б охоплювало всі можливості та інструментарій як фінансової, так і монетарної політик є суттєвою науковою та практичною проблемою та має стати основним завданням регуляторних органів. Для України, у сучасних умовах розбалансування макроекономічної рівноваги, зазначена проблема набуває посиленої актуальності та уваги.

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України», грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених законом засобів та методів [1].

Поряд із грошово-кредитною політикою визначальною в економічній сфері є фінансова (бюджетно-податкова) політика: «складова економічної політики держави, що пов'язана з необхідністю вирішення насамперед загальнонаціональних завдань як на макро-, так і на мікрорівні за допомогою регулювання способів та обсягів фінансового наповнення бюджету й оптимізації бюджетних витрат» [2, с. 44–45]. Тобто це поєднання податкової та бюджетної політики. Для ширшого розуміння доцільно дати визначення окремо податкової та бюджетної політики. Так, згідно з А. М. Соколовською: «сучасна податкова політика полягає у встановленні та зміні елементів податкової системи (різновидів податків, ставок, структури податкової системи, суб'єктів, об'єктів оподаткування, податкової бази, пільг тощо) для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій та стимулювання економічного зростання» [3]. А. А. Максютя дає таке визначення бюджетної політики: «бюджетна політика розглядається як теоретично-обґрунтована система заходів планування, регулювання і контролю бюджетної системи з питань фінансових відносин зі сторони відповідних державних інституцій у процесі створення та використання централізованих грошових фондів» [4, с. 266].

Проведене дослідження підтверджує різноманітність підходів науковців щодо визначення напрямів, інструментів координації монетарної та фінансової політик, і тим самим створюють фундамент для подальших розробок. Головна теза у наукових доробках, що аналізувалися, зводиться до того, що координація цих двох політик повинна відбуватися через регулювання грошового ринку, а саме урегулювання та урівноваження питання щодо встановлення процентних ставок, контролю за інфляцією та управління внутрішнім боргом.

Дискусійним питанням на сьогодні залишається участь монетарних органів влади в управлінні внутрішнім боргом, тобто узгодження з фіскальною політикою. Відповідно до статті 42 Закону України «Про Національний банк України», НБУ «...виконує операції по обслуговуванню державного боргу, пов'язані із розміщенням державних цінних паперів, їх погашенням і виплатою доходу за ними» [1]. Проте, якщо розглядати динаміку нарощування портфелю ОВДП НБУ та банками, то можна констатувати факт викупу ОВДП, що є за своєю економічною сутністю монетарним фінансуванням дефіциту державного бюджету.

На сьогодні відбувається процес нарощування «квазіфіскальних» операцій, або квазімонетизація, яка ускладнює реалізацію ефективної монетарної політики на забезпечення цінової стабільності, виникнення ситуації зростання рівня інфляції та негативно позначається на процесі управління монетарними інструментами.

Продовжуючи дискусію про непряме фінансування НБУ державного боргу, слід звернути увагу на частку ОВДП у вітчизняних банків з державною часткою, що створює додаткове джерело виникнення системного ризику як для банківської системи, так і для економіки в цілому. Тому, відбувається накопичення такого джерела системного ризику як концентрація експозицій: 74,28% від загального портфелю ОВДП по банкам сконцентровано в державних банках, які є системно важливими. Зазначене свідчить про те, що у випадку суверенного дефолту в Україні, державні банки з високою ймовірністю можуть виявитися неплатоспроможними, що теоретично призведе до зростання витрат та, зрештою, може призвести до глибокої економічної кризи.

Відповідно, актуалізується питання щодо посилення ролі макропруденційної політики у координації монетарної та фіскальної політик, однією із цілей якої є протистояння виникненню системної кризи. Так, В. Міщенко та С. Міщенко довели потребу в координації монетарної та фіскальної політик в межах реалізації макропруденційної політики з метою запобігання системним ризикам, які пов'язані з відкритістю національної економіки внаслідок коливання цін на експорт, запровадження певних санкцій, використання нетарифних бар'єрів. Зазначене впливає на валютний курс, дефіцит бюджету та рівень фінансової стабільності [5].

На процес координації монетарної та фіскальної політик впливає стан економіки України під час війни, основні характеристики якої полягають у наступному.

За оцінками НБУ, у січні 2024 р. індекс очікувань ділової активності знизився до 41% порівняно з 45,7% у грудні 2023 р. Зазначене свідчить про те, що серед опитаних бізнесів переважають негативні очікування, на що вплинули інтенсивність бойових дій, невизначеність щодо строків та обсягів надання зовнішньої фінансової допомоги, блокада західних кордонів, зростання виробничих витрат на посилення кіберзахисту, брак кваліфікованих кадрів. Зміна очікувань бізнесу є важливим суб'єктивним показником стану економіки, що свідчить про поступове відновлення активності чи, навпаки, погіршення ситуації.

У 2023 р. інфляція знизилася з 26,6% до 5,1%, насамперед, завдяки достатній пропозиції продуктів харчування, збереженню стійкої ситуації на валютному ринку та оптимістичним інфляційним очікуванням. Однак, у 2024 р. очікується прискорення інфляції через зростання витрат бізнесу, подальше поживавлення споживчого попиту та низьку базу порівняння.

Упродовж усього 2023 р. НБУ послаблював валютні обмеження для бізнесу та домогосподарств, а в жовтні перейшов до режиму керованої гнучкості обмінного курсу. Офіційний курс гривні сягнув 38,2 грн. та досяг нового історичного мінімуму.

Податкові надходження до загального фонду державного бюджету в грудні 2023 р. склали 97,7 млрд. грн. Вперше місячні надходження від ПДФО перевищили 20 млрд. грн. Доходи від внутрішнього ПДВ залишаються на одному рівні третій місяць поспіль (22,5 млрд. грн.). Надходження від імпортного ПДВ відновилися до рівня серпня-вересня (35,7 млрд. грн.). Місячні видатки на оборону зросли до 152 млрд. грн. у листопаді 2023 р. завдяки збільшенню закупівель. Видатки на державне управління зросли на 17,7 млрд. грн. в місячному вимірі через збільшення видатків на обслуговування боргу на 22,2 млрд. грн.

Таким чином, усі ці питання є дискусійними та актуальними з позиції забезпечення економічного зростання в Україні через подальше урегулювання координації та узгодженості монетарної та фіскальної політик.

Література

1. Про Національний банк України : Закон України № 679-XIV від 20.05.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення: 28.02.2024).

2. Ракул О. В. Фіскальна політика держави: проблеми розуміння. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2015. № 1. С. 44–50.

3. Соколовська А. М. Податкова система держави : теорія та практика становлення : монографія. Київ : Знання-Прес, 2004. 454 с.
4. Максютя А. А. Бюджетна політика соціально-економічного розвитку країни. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 1. С. 265–272.
5. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Розвиток механізмів координації грошово-кредитної та бюджетної політики в умовах подолання наслідків банківської кризи. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2017. № 1 (22). С. 423–431. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2017_1_52 (дата звернення: 29.02.2024).

УДК 336.71:364.122.5

Няньчук Наталя Юрївна

к. е. н., доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВПЛИВ УРБАНІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

JEL classification: G210; R110

Сучасний динамічний розвиток суспільства пов'язаний із постійним зростанням значення міст та питомої ваги міського населення, а поширення міського способу життя в країні називається урбанізацією. Важливим є дослідження питання економічної складової глобального процесу урбанізації, оскільки міста є центрами економічної діяльності, що найчастіше пов'язують із підвищенням продуктивності. Промисловість і послуги зазвичай зосереджені в міських районах, що приваблює підприємства і кваліфіковану робочу силу. Зосередження фінансового і людського капіталу в одному місці дає змогу підтримувати високий рівень продуктивності за рахунок кращого поділу праці, підвищення внутрішньогалузевої спеціалізації, легкості поширення знань і досвіду, збільшення економії за рахунок масштабу і дешевого транспортування. Крім того, міста є інкубаторами нових ідей і технологій, які можуть прискорити економічний прогрес [1].

Урбанізація є наслідком і стимулом економічного розвитку, тому рівень урбанізації, вимірюваний відношенням міського населення до загальної чисельності населення країни, особливо високий у розвинених країнах і набагато нижче в країнах із низьким доходом на душу населення (рис. 1).

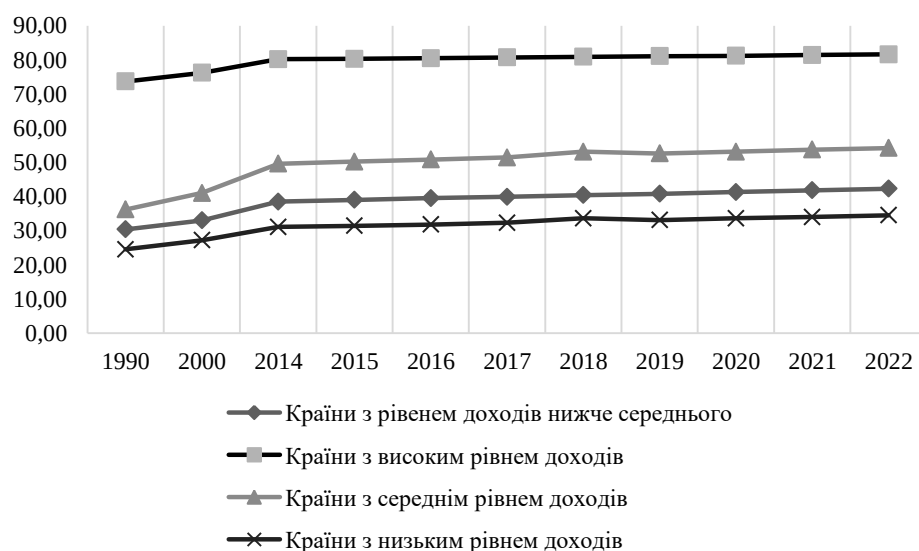


Рис. 1. Динаміка показника урбанізації у розрізі країн з різним рівнем доходів

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Урбанізація є передумовою розвитку фінансового сектору економіки. Великі міста є привабливими для інвестицій через різноманіття можливостей, які вони надають. Поки основним ресурсом будь-якого бізнесу залишається людський капітал, в них буде концентруватися промисловий і фінансовий капітал. Доказом цього є безліч показників. Наприклад, якщо розглянути,

як розвинений банківський сектор у країнах залежно від доходів, то можемо побачити подібну відповідність – у країнах з високим рівнем доходів банківський сектор є більш потужним (рис. 2).

Вважаємо, що причини досить очевидні: у великих містах більше населення та бізнесу, які потребують банківського обслуговування. Однак оперувати однією кількістю недостатньо. До кількості потрібно додати фінансову спроможність, яка визначається рівнем доходів. Як свідчать дані рис. 2 у країнах з високим рівнем доходів кількість банків на 100 тис. дорослого населення складає у середньому 20 установ, розрив серед країн з середнім, нижче середнього та низьким рівнями доходів розходження незначні – 10, 5, 3 відповідно.



Рис. 2. Динаміка показника кількості комерційних банків на 100 тис. дорослого населення
Джерело: розроблено автором за даними [3]

Варто звернути увагу на те, що показник кількості банків на 100 тис. дорослого населення в країнах з високим рівнем доходів останніми роками скорочується. Вважаємо, що це є наслідком цифровізації, впровадження новітніх технологій у фінансовий сектор, що передусім активно розвивається у країнах з високим рівнем доходів. Інноваційні рішення дозволяють банкам охоплювати більшу кількість клієнтів, при цьому скорочуючи кількість відділень, надаючи переваги дистанційному обслуговуванню. Для цього, відповідно, необхідна інфраструктура з боку надавачів фінансових послуг, а від клієнтів – необхідний рівень фінансової та цифрової грамотності, наявність обладнання та програмного забезпечення. Можливість створення інфраструктури, її підтримання, щоб це мало якийсь економічний сенс, є реальними лише за умов великої концентрації спроможних клієнтів, яку можуть забезпечити великі міста.

У країнах з низьким рівнем доходів вплив урбанізації на банківський сектор може проявлятися необхідністю розробки продуктів, які задовольнятимуть масовий попит на банківське обслуговування, наприклад, споживче кредитування для особистих потреб. Характерними рисами великих міст країн з низьким рівнем доходів буде значна кількість потенційних клієнтів, фінансові можливості, яких будуть обмеженими. Крім того фінансова грамотність таких клієнтів є досить низькою. У цьому разі можливості інформаційних технологій, наприклад, технологія штучного інтелекту, можуть бути застосовані для оцінки ризиків, пов'язаних із обслуговуванням таких клієнтів.

Отже, урбанізація як соціальне явище є стимулом для розвитку банківського сектору, його модифікації, появи нових бізнес-моделей. Для обґрунтування цієї залежності, необхідно дослідити якісні риси та характер урбанізації, можливості банків більш ефективно використовувати потенціал її розвитку.

Література

1. Гончар О. М. Сутність урбанізації як глобального економічного процесу. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 49–53. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/2_ukr/10.pdf (дата звернення: 28.03.2024).
2. *Urban population (% of total population) – Lower middle income, High income, Middle income, Low income* / World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS?locations=XN-XD-XP-XM> (access date: 29.03.2024).
3. *Commercial bank branches (per 100000 adult)* / World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5> (access date: 29.03.2024).

УДК 336.7; 657

Радова Наталія Володимирівна

к. е. н., ст. викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ В УКРАЇНІ

JEL classification: E510; G210; M410

Методика обліку іпотечних кредитів є дуже важливою для фінансових установ, оскільки цей вид кредиту відноситься до великих та тривалих фінансових зобов'язань. Правильний облік і контроль за іпотечними кредитами допомагає уникнути можливих фінансових ризиків та зберегти стабільність у фінансовій системі організації. Однак, неправильний облік іпотечних кредитів може призвести до фінансових криз і спричинити серйозні проблеми для економіки.

Проблеми створення моделей іпотечної системи, інфраструктури іпотечного ринку, обліку іпотечних кредитів та механізму іпотечного кредитування активно досліджують та розробляють ефективні стратегії управління ризиками такі зарубіжні та вітчизняні вчені: В. Поляченко, О. М'якишевська, С. Башлай, М. Дем'яненко, Н. Задарей, М. Савлук, Т. Ковальчук, О. Євтух, К. Паливода, В. Кравченко та ін.

Основні етапи методики обліку іпотечних кредитів можуть включати:

1. Реєстрація кредиту: при отриманні іпотечного кредиту необхідно зареєструвати його у фінансовій системі організації. Це дозволить вести облік кредиту та контролювати його стан.
2. Визначення параметрів кредиту: необхідно встановити всі необхідні параметри кредиту, такі як сума кредиту, строк погашення, відсоткова ставка, графік погашення та інші умови.
3. Ведення обліку платежів: необхідно вести облік всіх платежів за кредитом, включаючи погашення основної суми кредиту та виплати відсотків.
4. Контроль за заборгованістю: важливо контролювати стан заборгованості з боку позичальника, щоб вчасно реагувати на можливі проблеми з погашенням кредиту.
5. Аналіз ризиків: необхідно аналізувати ризики, пов'язані з іпотечним кредитом, такі як можливість непогашення кредиту, зміна ринкових умов тощо.

Облік кредитних операцій банку, у тому числі іпотечних кредитів, здійснюється відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інструментами в банках України від 21.02.2018 р. № 14 [4]. Для відображення в звітності операцій з надання іпотечних кредитів, використовуються відповідні рахунки, визначені відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України від 11.09.2017 № 89 [5].

Назва групи	За видами позичальника
208	Суб'єктам господарювання
212	Органам державної влади
213	Органам місцевого самоврядування
223	Фізичним особам

Рис. 1. Групи рахунків, що використовуються для обліку іпотечних кредитів

Джерело: побудовано автором

Нерухоме майно – предмет іпотеки, що відображається на позабалансових рахунках групи 952 «Іпотека»:

- 9520 А «Земельні ділянки»;
- 9521 А «Нерухоме майно житлового призначення»;
- 9523 А «Інші об'єкти нерухомого майна».

Також введені рахунки, на яких відображаються процентні доходи за іпотечними кредитами: 6029 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані суб'єктам господарювання», 6033 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані органам місцевого самоврядування», 6046 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані фізичним особам».

На позабалансовому рахунку відображаються зобов'язання з кредитування, яке виникає на дату здійснення іпотечного кредиту таким чином:

Дебет: Рахунки для обліку наданих зобов'язань з кредитування;

Кредит: Контррахунок – на суму зобов'язань за цим договором.

Зобов'язання з кредитування за позабалансовими рахунками можна не відображати, якщо на дату операції (у день виникнення в банку зобов'язання з кредитування) кредит надається в повній сумі. Бухгалтер банку відображає списання відповідної суми зобов'язання з позабалансових рахунків такими бухгалтерськими проводками:

Дебет: Контррахунок;

Кредит: Рахунки для обліку наданих зобов'язань з кредитування.

Ці рахунки є підґрунтям для ведення обліку іпотечного кредитування, але необхідно враховувати особливості кожної банківської установи: розмір банку, об'єм іпотечних кредитів тощо.

У зв'язку з цим, банки повинні мати чіткий облік всіх операцій з іпотечними кредитами, включаючи видачу кредиту, нарахування відсотків, формування резервів на випадок можливих втрат та врегулювання неплатоспроможності позичальників. Такий детальний облік допомагає банкам ефективно управляти ризиками, пов'язаними з іпотечним кредитуванням, та забезпечує фінансову стабільність у цьому сегменті банківської діяльності.

Література

1. *Щодо обліку іпотеки* : Лист Національного банку України № 12-112/435-2327 від 12.03.2004 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v2327500-04#Text> (дата звернення: 10.04.2024).
2. *Національний банк України* : сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
3. *Про бухгалтерський облік та звітність в Україні* : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 11.04.2024).
4. *Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України* : Постанова Правління НБУ № 14 від 21.02.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0014500-18#Text> (дата звернення: 12.04.2024).
5. *Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку* : Постанова Правління НБУ № 89 від 11.09.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17#n516> (дата звернення: 12.04.2024).

УДК 336.71:336.717.18 (075.8)

Сергєєва Олена Степанівна

к. е. н., доцент кафедри банківської справи,

Одеський національний економічний університет (Україна)

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ

JEL classification: G210; G280

Для забезпечення фінансової стійкості банківський менеджмент має урахувати комплекс факторів зовнішнього середовища, що мають для банку некерований, неконтрольований та почасти загрозливий характер.

Відносно новим напрямом досліджень у сфері забезпечення фінансової стійкості банку є дослідження впливу такого зовнішнього фактора, як рівень невизначеності на фінансові показники діяльності банку.

Вважаємо, що цей напрям аналізу є важливим на сучасному етапі банківської системи України, оскільки банки функціонують в умовах реалізації значної кількості загроз як наслідок повномасштабної військової агресії РФ, відповідно рівень невизначеності є високим та зростає.

Для формування наукового підґрунтя для розроблення підходу проведемо вивчення напрацювань дослідників у цій сфері з використанням інструментарію бібліометричного аналізу (VOSviewer).

Для контекстного вивчення результатів досліджень з впливу невизначеності на фінансовий стан та стабільність банків відібрано 1737 статей, проіндексованих наукометричною базою Scopus з 1990 по 2022 рр. на основі ключових слів «фінансова стійкість банку» та «невизначеність».

У контексті теми дослідження найбільш вагомим є дослідження кластера 1, що містить ключові поняття, пов'язані з мікросередовищем банку, а саме: банківська та фінансова стабільність, банківське кредитування, банківська ефективність, банківські ризики, поведінка позичальників. Ці поняття мають значні мережеві зв'язки з категоріями економічних та ринкових умов, економічної та політичної невизначеності.

Важливим також є зв'язок невизначеності зі сферою банківського регулювання, насамперед, монетарною політикою, інфляційним таргетуванням та інфляційною невизначеністю у взаємовпливі з категоріями «інфляція» та «процентні ставки», що формують фіолетовий кластер.

У широкому контексті ідентифіковані зв'язки між характеристиками глобальної економіки, економічного середовища (рівень економічної активності, економічного розвитку, економічного росту, економічної нестабільності), стану фінансових та валютних ринків (кластер 2) та концептом невизначеності у взаємовпливі з банківським мікросередовищем.

Значна кількість досліджень концентрується на вивченні прикладних аспектів невизначеності – аналізі невизначеності, оцінюванні ризиків як результату реалізації невизначеності, у тому числі різноманітних методів економетричного, статистичного аналізу та економіко-математичного моделювання, а також систем підтримки прийняття управлінських рішень (кластери 3 та 4).

Отже, результати вивчення наукових праць підтверджують нашу гіпотезу щодо доцільності визначення впливу невизначеності на рівень фінансової стійкості банку.

Найбільший інтерес для нас становлять прикладні дослідження. Зокрема, на сучасному етапі активно вивчаються питання окремих видів невизначеності – політичної невизначеності, невизначеності економічної політики, що важливо для розроблення методології оцінювання їх впливу на фінансову стійкість банку.

Саме в останній період активно досліджуються види невизначеності у зв'язку зі стабільністю, ефективністю рівнем банківських та системних ризиків.

Отже, наша гіпотеза про доцільність урахування впливу невизначеності на рівень фінансової стійкості банку підтверджена.

Наступним етапом є вивчення підходів науковців, що дозволяють сформулювати методологічне підґрунтя для розроблення науково-методичного підходу до визначення результативного індикатора, показників, що характеризують невизначеність, інструментарію, що дозволить ідентифікувати та оцінити зв'язки між ними.

Вплив геополітичної та економічної невизначеності на різні види економічної діяльності привертає все більше уваги з боку дослідників та наукових кіл, і вони наголошують на несприятливому впливі геополітичної та економічної невизначеності на економічне зростання в цілому та фінансову систему зокрема.

Увагу науковців привернуло вивчення окремих питань впливу геополітичної та економічної невизначеності на рівень банківських ризиків, стійкість банків та банківської системи, оскільки врахування цих факторів може підвищити ефективність антикризового менеджменту та запобігти банківській кризі, які можуть дестабілізувати економіку [1]. Хоча деякі дослідники досліджували, як геополітична та економічна невизначеність впливає на банківський ризик та стабільність.

Отже, зважаючи на зазначене, вважаємо за доцільне розробити підхід до врахування впливу економічної, політичної та геополітичної стабільності на фінансову стійкість банків України.

Узагальнивши розробки науковців, ми визначили, що основною залежною змінною та як міра фінансової стійкості банку використовувався Z-показник, відповідно, ми також будемо використовувати його в цій моделі [2].

Окрім цього, зважаючи на значний вплив на фінансову стійкість банків України рівня кредитного ризику, вважаємо за доцільне використовувати як залежну змінну показник кредитного ризику, що вимірюється як частка недіючих кредитів (NPL).

Наступний етап дослідження передбачає визначення проксі-змінних, відповідно до яких буде проведено визначення впливу невизначеності на рівень фінансової стійкості банку.

Узагальнивши розробки науковців у цій сфері, пропонуємо використовувати наступні індикатори невизначеності, що будуть використані як проксі-змінні в оцінюванні впливу невизначеності на фінансову стійкість банку (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика індикаторів невизначеності, використаних як проксі-змінні

Показник	Умовне позначення	Сутність
Світовий індекс невизначеності	WUI	Відбиває невизначеність, пов'язану з економічними та політичними подіями, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. В індексі використовується єдине джерело для всіх країн, що дозволяє порівнювати рівень невизначеності за країнами
Індекс невизначеності (Україна)	WUI_UKR	
Індекс геополітичного ризику	GPR	Відбиває невизначеність, пов'язану з несприятливими геополітичними подіями (наприклад, терористичними актами або початком війни)
Індекс геополітичного ризику (Україна)	GPR_UKR	
Індекс невизначеності глобальної економічної політики	GEPU	Являє собою середньозважене значення національних індексів економіко-політичної невизначеності. Будуються дві версії індексу GEPU. Перша заснована на показниках ВВП у поточних цінах, і друга заснована на ВВП з поправкою на інфляцію.

Джерело: [3]

Зважаючи на зазначене, використання індикаторів надасть можливість сформувати основу для прогнозування впливу різних сценаріїв зростання невизначеності на фінансову стійкість, наприклад, як рівень недіючих кредитів буде реагувати на зростання світової геополітичної невизначеності; включатись у технології для проведення стрес-тестів, щоб визначити, як банк буде впливати на різні види негативних сценаріїв, такі як зростання рівня невизначеності у певних сферах.

Література

1. Jahn N., Kick T. *Determinants of banking system stability: A macro-prudential analysis*. Finance Center Münster, University of Münster, 2012. 89 p.
2. Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., Tressel T. Banking on the Principles: Compliance with Basel Core Principles and Bank Soundness. *Journal of Financial Intermediation*. 2008. No. 17 (4). Pp. 511–542.
3. Криклій О. А., Москаленко А. О. Вплив невизначеності на ліквідність банківської системи країни. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8319> (дата звернення: 21.04.2024).

III. РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Секція 8. Ефективність господарювання у секторах та сферах національної економіки

УДК 338.2

Вашай Юлія Володимирівна

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу,
Національний університет водного господарства
та природокористування (Україна)

Сич Юлія Вікторівна

учениця 11 класу,
Обласний науковий ліцей в м. Рівне Рівненської обласної ради (Україна)

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ: ІННОВАЦІЇ ДЛЯ СТАЛОГО МАЙБУТНЬОГО

JEL classification: K200; L260; O330

Сучасний світ стоїть на порозі серйозних екологічних викликів, таких як зміна клімату, забруднення навколишнього середовища та виснаження природних ресурсів. Для їх вирішення необхідні не лише державні програми та регулювання, але й зміни в поведінці людей. Одним із можливих шляхів до сталого розвитку є розвиток шерингової економіки, або економіки спільного користування. Ця модель економіки передбачає спільне використання товарів і послуг, що дозволяє зменшити споживання ресурсів і негативний вплив на навколишнє середовище.

Будучи «таким же старим, як і людство», спільне використання – це принцип, який існує протягом століть і продовжує використовуватися в різні способи. Однак, широко розповсюджена практика економіки спільного користування значно розширилася з появою Інтернету та інших допоміжних технологічних інструментів [1, с. 663–672; 2, с. 1595–1600].

Повсюдна присутність новітніх технологій сприяла успіху економіки спільного використання, оскільки така модель дозволяє отримати доступ до платформ, які підвищують ефективність, об'єднуючи офлайн і онлайн світ [3, с. 279–296; 4, с. 60–70]. Не менш важливим є той факт, що доступність Інтернету, мобільних телефонів та інформаційно-комунікаційних технологій стала стандартом у розвинених країнах, надаючи людям доступ до онлайн-обміну інформацією та послугами [5, с. 300–310].

За результатами дослідження Sharing Economy Index 2021, складеному глобальною групою захисту прав споживачів Consumer Choice Center (CCC), Київ розділив із Сан-Паулу, Варшавою, Вільнюсом і Рігою друге місце в рейтингу міст за рівнем розвитку шерингової економіки. Високе місце в рейтингу Києва автори дослідження пояснюють характерним для країн Східної Європи низьким рівнем державного або муніципального регулювання видів шерингової активності. Саме оцінка споживачами зручності шерингових послуг визначає місце міста у глобальному рейтингу. Оцінюються п'ять видів послуг: служби таксі й доставки, такі як Uber, Bolt тощо, оренда житла (наприклад, Airbnb), автошеринг (напр., BalBlaCar), електросамокати, і шерингові спортзали. Максимальна оцінка – 100 балів. Київ набрав 95 балів. Оцінювалося 50 найдинамічніших міст у світі [6].

Економіка спільного споживання сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів шляхом подовження терміну служби продуктів і послуг завдяки повторному та спільному використанню. Онлайн-платформи з'єднують власників з потенційними користувачами, зменшуючи потребу в індивідуальному володінні та виробництві, тим самим мінімізуючи видобуток ресурсів та утворення відходів. Шерингова економіка також сприяє переходу до циркулярної економіки, де ресурси використовуються якомога довше завдяки переробці, утилізації та відновленню.

Вважаємо за доцільне виділити низку рекомендацій щодо загальних підходів побудови політики стратегії сталого розвитку за допомогою шерингової економіки:

- Розробити цілісні стратегії сталого розвитку, які б інтегрували шерингову економіку в економічний, соціальний та екологічний виміри.
- Сприяти співпраці між політиками, розробниками платформ, зацікавленими сторонами та дослідниками для визначення спільних цілей та викликів.

- Вирішувати потенційні проблеми забезпечення прозорості та рівності за допомогою цілеспрямованої політики та стимулів, які сприяють доступу до економіки спільного споживання та участі в ній для всіх.

- Інвестувати в технологічні рішення, які підвищують прозорість, довіру та ефективність спільного використання ресурсів, забезпечуючи при цьому конфіденційність даних та відповідальне управління.

- Проводити постійні дослідження та оцінку для визначення потенціалу та обмежень економіки спільного використання для сталого розвитку, адаптуючи стратегії за потреби.

Вважаємо, що економіка спільного використання надає значні можливості для просування сталого розвитку. Використовуючи її потенціал для підвищення ефективності використання ресурсів, соціальної інтеграції та технологічних інновацій, ми можемо створити майбутнє з більш стійким використанням ресурсів. Однак реалізація цього потенціалу вимагає багатогранного та цілісного підходу, який би враховував як виклики, так і можливості. Використовуючи такий простий принцип економіки, як співпраця, ми можемо побудувати світле майбутнє для наступних поколінь.

Незважаючи на тривалий військовий конфлікт, Україна може похвалитися динамічним розвитком економіки спільного використання. Такі платформи, як BlaBlaCar (каршерінг), OLX (онлайн-маркетплейс) та ReZel (коворкінги), надають користувачам доступ до недовикористаних ресурсів, сприяючи ефективному використанню ресурсів та збереженню довкілля. Шерингові послуги сприяють досягненню кількох Цілей Сталого Розвитку (далі – ЦСР), зокрема ЦСР 8 (Гідна праця та економічне зростання), створюючи можливості для працевлаштування, ЦСР 11 (Сталий розвиток міст і громад), зменшуючи розбудову міст і затори, та ЦСР 12 (Відповідальне споживання та виробництво), сприяючи переробці відходів і подовженню терміну служби продукції [7].

Попри безліч позитивних аспектів, розвиток сталої економіки спільного споживання в Україні стикається з такими викликами, як регуляторна невизначеність, брак довіри та розриву з використанням цифрових платформ між різними верствами населення. Щоб подолати ці виклики, політики та зацікавлені сторони повинні визначити наступні пріоритети:

- Розробити сприятливу регуляторну базу. Для цього необхідно спростити юридичні та ліцензійні процеси для платформ спільного використання, забезпечуючи при цьому захист прав споживачів та охорону навколишнього середовища.

- Подолання цифрового розриву. Потрібно інвестувати в цифрову інфраструктуру та програми з підвищення цифрової грамотності, щоб забезпечити рівний доступ до економіки спільного використання, особливо для вразливих верств населення, таких як пенсіонери.

- Сприяти зміцненню довіри та співпраці. Уряд повинен заохочувати прозорість платформ, етичні практики роботи з даними та моделі управління на рівні громад для розбудови довіри та залучення користувачів.

- Сприяти підвищенню обізнаності та освіти. Підвищення обізнаності громадськості про переваги та можливості економіки спільного споживання навчать користувачів відповідальним і сталим практикам споживання та сприятимуть розвитку шерингової економіки.

Економіка спільного споживання є багатообіцяючим шляхом для України на шляху до досягнення Цілей Сталого Розвитку. Використовуючи можливості ресурсоефективності, мобільності та соціальної інтеграції, шерингова економіка може сприяти відновленню економіки України, зміцненню громад та підвищенню екологічної відповідальності. Вирішення існуючих проблем та впровадження стратегічних рекомендацій забезпечить, щоб економіка спільного користування стала наріжним каменем сталого майбутнього України.

Література

1. Kathan, W., Matzler, K. and Veider, V. (2016). The sharing economy: Your business model's friend or foe? *Business Horizons*, Vol. 59, No. 6, pp. 663–672. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.06.006>.
2. Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online, *Journal of Business Research*, Vol. 67, No. 8, pp. 1595–1600. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>.
3. Cohen, B. and Kietzmann, J. (2014). Ride On! *Mobility Business Models for the Sharing Economy, Organization & Environment*, Vol. 27, No. 3, pp. 279–296. DOI: <https://doi.org/10.1177/1086026614546199>.
4. Cheng, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research, *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 57, pp. 60–70. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.06.003>.
5. Richter, C., Kraus, S., Brem, A., Durst, S. and Giselsbrecht, C. (2017). Digital entrepreneurship: Innovative business models for the sharing economy, *Creativity and Innovation Management*, Vol. 26. No. 3, pp. 300–310. DOI: <https://doi.org/10.1111/caim.12227>.

6. *Sharing Economy Index 2022*. Consumer Choice Center. URL: <https://consumerchoicecenter.org/sharing-economy-index-2022> (access date: 01.04.2024).

7. *Цілі сталого розвитку* / Організація Об'єднаних Націй в Україні. URL: <https://ukraine.un.org/uk/sdgs> (дата звернення: 03.04.2024).

УДК 347.77 (477)

Еннан Руслан Євгенович

к. ю. н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРАВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

JEL classification: K300

Цифрові технології створюють нову реальність: цифрову економіку, цифровий кіберпростір. Вони формують нове середовище, в якому має діяти право. Цифрові технології висувають свої умови, до яких необхідно адаптувати інститути права. Формування принципово нового середовища з урахуванням сучасних цифрових технологій істотно впливає на економіку, право і соціальні процеси, на структуру і зміст суспільних відносин. Нові технологічні платформи блокчейн, Інтернет речей, штучний інтелект, хмарні сервіси, «розумні» комплекси та пристрої (smart), аналітичні бази даних, віртуальна реальність, кібер-безпека, соціальні мережі та платформи, електронні сервіси, що застосовуються у різних сферах діяльності – створило нові умови, нові технологічні засади для зміни традиційних правових інститутів та їх адаптації до нових технологічних реалій – цифрової системи. Формуються нові інструменти [1] соціального характеру: штучний інтелект, роботи, комп'ютерні хмарні послуги, різноманітні «розумні» пристрої, формується нове середовище віртуального спілкування у вигляді соціальних мереж та технологічних платформ.

Цифровізація правовідносин – це використання сучасних цифрових технологій у найрізноманітніших сферах діяльності. Цифровізація призвела до створення та розвитку цифрової економіки, формування інститутів цифрового права, нової конфігурації соціальних відносин на засадах використання соціальних мереж та Інтернету. Цифровізація різних сфер діяльності це не тільки сучасні форми та способи збирання, зберігання, обробки та передачі інформації в цифровому форматі, а також технології цифрового регулювання процесів життєвого циклу в економіці, праві, комерційних відносинах. Сьогодні у зв'язку з динамічним розвитком правовідносин з використанням цифрових технологій формується цифрове право як форма вираження правового регулювання з використанням цифрових технологій у цифровому кіберпросторі. Цифрове право – це цифрова взаємодія між суб'єктами віртуального цифрового простору – кіберпростору. Цифрове право – це цифрові права на об'єкти цифрового обороту, що мають економічну цінність, і засновані на принципах створення та дії технологічних платформ та цифрових технологій.

Для подолання розриву між реальним та цифровим світом та з метою реалізації людського потенціалу застосовуються технології доповненої реальності (augmented reality). Нова цифрова реальність – це застосування Інтернету речей, штучного інтелекту, застосування сервісів автоматичної ідентифікації, збору та обробки глобальних баз даних (Big Data), хмарних сервісів, розумних робото-технічних комплексів (smart), у розвитку соціальних мереж, IT-платформ та сервісів у цифровому середовищі [2]. Сучасні технології – це комплекс технічних рішень, що включає результати інтелектуальної діяльності, комплекс технічної та дозвільної документації (сертифікати виробництва та якості), секрети виробництва (ноу-хау), технологічний досвід практичного застосування технології, кваліфікацію персоналу.

Цифровий оборот цифрових прав чи активів подібний за своїм правовим механізмом із оборотом виключних майнових прав інтелектуальної власності. Цифровий простір визначають нові виклики інституту інтелектуальної власності. Нова реальність кіберпростору та кіберпослуг акцентують увагу на питаннях безпеки використання інтелектуальної власності для правоволодільців. Створення побудованих за принципом комплексних технологій складних об'єктів (штучний інтелект, аналітичні структури, самоврядні системи тощо) сприяє розширенню переліку об'єктів інтелектуальної власності, зміні способів правової охорони в цифровому просторі, створенню

сегменту цифрових послуг як різновиду об'єктів інтелектуальної власності, формуванню прав на віртуальні об'єкти цифрового простору. Технологія – це інтегрований об'єкт, що поєднує права на результати інтелектуальної діяльності (винаходи, комп'ютерні програми, бази даних, ноу-хау, товарні знаки тощо), а також технічні знання, вміння, навички та інші конкурентні переваги, що впливають з володіння технологією (goodwill). Вбачається можливим застосування європейської доктрини *sui generis* для врегулювання нових цифрових об'єктів та їх цивільного обороту.

Цифрові права – різновид майнових прав. Вони можуть брати участь у цивільних правовідносинах як об'єкти цивільного обороту. Різноманітність цифрових майнових прав виникає під час використання цифрових технологій та створення нових цифрових об'єктів. Цифрові права належать до категорії суб'єктивних цивільних прав і можуть бути кваліфіковані залежно від правової природи цифрових об'єктів та характеру майнових правовідносин, що виникають у процесі застосування цифрових технологій. Тобто, йдеться про цивільно-правову модель регулювання цифрових технологій та визнаних законом майнових цифрових прав як особливий інститут цивільного права, предметом регулювання якого є майнові правовідносини, пов'язані з виникненням (визнанням), передаванням, іншим розпорядженням цифровими майновими цивільними правами на цифрові об'єкти, що створюються у результаті використання цифрових технологій та виражені у цифровій формі за допомогою електронних технічних засобів. Цифрові права мають економічну цінність, що дозволяє характеризувати їх як майнові права. Розпорядження цифровими правами здійснюється через договори між суб'єктами (правоволодільцями) за правилами, які можуть встановлюватися, у т.ч., третьою особою (власником сайту, оператором, провайдером). Об'єктами цифрових прав є створювані внаслідок використання цифрових технологій (зокрема комп'ютерних програм) нематеріальні об'єкти у вигляді цифрових кодів і записів, охороноздатні об'єкти, визнані законом як такі, або такі, що впливають з угод суб'єктів цифрових прав [3]. До об'єктів цифрових прав належать: криптовалюти, «цифрові двійники», технологічні онлайн платформи, хмарні обчислення (сервіси), цифрові сховища криптовалют (електронні гаманці), цифрові біржі та ін. Цифрові об'єкти безпосередньо не беруть участь у цивільному обороті, а оборотоздатними є цифрові права на такі об'єкти, які визнаються та засвідчуються у цифрових реєстрах за допомогою цифрових записів комп'ютерних кодів.

Суб'єктами цифрових прав можуть бути фізичні або юридичні особи за допомогою цифрових ідентифікаторів суб'єкта, включаючи комп'ютерні коди, IP-адреси, персональний ідентифікатор, умовні позначення (nick-name), а також у вигляді штучного інтелекту у різних формах. Суб'єкти цифрових прав беруть участь у цивільних правовідносинах у вигляді цифрових ідентифікаторів щодо розпорядження цифровими правами, визнаними правоволодільцями. Спеціальними суб'єктами цифрових прав можуть бути оператор Інтернет-сервісу, інформаційний посередник, хостинг-провайдер, власник (оператор) онлайн-платформи з надання інформації про товари і послуги.

Застосування високотехнологічної продукції стимулює залучення до цивільного обороту майнових прав на складні об'єкти та технології, що також включають й результати інтелектуальної діяльності. У цьому контексті формується новий цифровий цивільний оборот, що є сукупністю правовідносин, породжуваних юридично значимими діями суб'єктів цивільного обороту (правоволодільців) щодо засвідчення цифрових об'єктів, розпорядження цифровими правами у вигляді застосування цифрових технологій і полягає у послідовності цифрових записів, цифровому комп'ютерному коді [4]. Зміст цифрового цивільного обороту формується сукупністю цифрових угод (транзакцій) чи інших юридично значущих дій, вчинених, зокрема, у вигляді смарт-контрактів. У результаті угод чи інших юридично значущих дій із цифровими об'єктами виникають цифрові права, зміст та умови здійснення яких визначається за правилами інформаційної системи, що відповідає встановленим законом вимогам та функціонує із застосуванням цифрових технологій.

Цифрове право – це нова форма реалізації правовідносин у сфері кіберрегулювання у різних сферах: цифрові права у цифровому обороті, кібербезпека, захист персональних даних, регулювання транскордонних цифрових транзакцій, реалізація соціальних прав на основі технологічних платформ, формування електронного уряду, електронної держави. Нині відбувається процес цифровізації права, тобто використання нових цифрових технологій для оптимізації правовідносин, а також процедур створення нової цифрової реальності, яка також потребує правового регулювання. Подальший розвиток правового регулювання цифрових прав та цифрового цивільного обороту є можливим відповідно до концептуальної моделі «цифровізації» традиційного права. Нова парадигма розвитку права полягає у «цифровізації» права, тобто використання цифрових технологій для оптимізації правового регулювання, а також формування цивільного цифрового обороту. Отже, цифрове право – це система норм права щодо застосування цифрових технологій, що регулює правовідносини, які виникають у

зв'язку з використанням цифрових даних та застосуванням цифрових технологій. Цифрове право – це комплексний міжгалузевий інститут права, що об'єднує норми права, які регулюють правовідносини, які виникають у зв'язку з набуттям, здійсненням, відчуженням та захистом цифрових прав, а також із застосуванням цифрових технологій суб'єктами цифрового права.

Література

1. Верлос Н. В. Конституціоналізація цифрових прав людини: вітчизняна практика та зарубіжний досвід. *Часопис Київського університету права*. 2020. № 2. С. 129–133. DOI: <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2020.21>.
2. *Моніторинг порушення цифрових прав в Україні. Аналітичний звіт* / Платформа прав людини. URL: <https://www.ppl.org.ua/wp-content/uploads/2021/07/Завантажити-звіт-за-червень-2021-року.pdf> (дата звернення: 16.03.2023).
3. Володовська В., Дворовий М. *Права людини онлайн* / Лабораторія цифрової безпеки : сайт. URL: https://dslua.org/wp-content/uploads/2019/12/DRA_FINAL_UKR.pdf (дата звернення: 16.03.2023).
4. *Цифрові права людини*. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/digital-rights-t> (дата звернення: 16.03.2023).

УДК 334.722

Захарченко Наталя Вячеславівна

д. е. н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ ВЕНЧУРНИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: G240; M100

Вплив воєнних дій несе за собою величезні втрати не тільки людського потенціалу, а також має вплив практично на всі сфери економіки країни. Україна опинилася в тій точці біфуркації, коли воєнна агресія тисне на внутрішні реформи, спонукає до політичних змін на тлі швидких глобальних трансформацій.

Не обійшли стороною ці зміни також й венчурну сферу економіки, але діяльність її не зупинялася. Навіть після початку бойових дій відбувається укладання або завершення угод зі стартапами. Згідно з даними Українського фонду стартапів (USF), у перші місяці війни 99% компаній потребували фінансової підтримки. Проте, з часом, попит на ринку відновився в середньому на 40–50%. Незначне зниження попиту, на 10–20%, спостерігалось у сфері освіти.

Негативні наслідки війни відразу відчули венчурні фонди, які мали портфельні компанії, пов'язані з логістикою, фізичними товарами та їх переміщенням. На початку конфлікту лише 24,3% українських стартапів продовжили свою діяльність, а 16,7% бізнесів мали забезпечення на 3–6 місяців. Інші компанії опинилися у більш кризовій ситуації, що змусило їх перейти до режиму виживання [1].

За даними світового рейтингу стартап-сервісу «Startup Ranking», проведеного в 2021 році в 150 країнах, Україна посіла 34-те місце за кількістю стартап-проектів, випередивши Південну Корею та Естонію. Це значний прогрес порівняно з 2016 роком, коли Україна знаходилася лише на 83 місці. За даними інноваційного парку UNIT.City, що є партнером StartupBlink в Україні, у 2019 році Україна посіла 31-е місце серед більш ніж 100 країн.

До війни Україна вважалася ідеальним місцем для стартапів. За даними StartupBlink, серед найпопулярніших стартап-індустрій в країні були сфери маркетингу та продажів, програмного забезпечення та аналізу даних, а також соціальних мереж і розваг.

Варто зазначити, що на глобальній карті екосистем стартапів StartupBlink Україна представлена вибіркою із 426 стартапів, 13 акселераторів, 26 коворкінгів та 35 інших організацій, що підтримують стартапи. Згідно з рейтингом StartupBlink на початку 2022 року найкращими містами для стартап-підприємництва в Україні були визнані Київ, Одеса, Львів та Харків. Проте, у глобальному рейтингу ці міста посідали значно більш нижчі позиції: Київ – 93 місце, Одеса та Львів – поруч з невеликим розривом на 742 та 749 місця відповідно, а Харків – на 855 місці.

Стартап-індустрія в Україні тільки почала свій розвиток, саме тому проекти ще досить «молоді». Дослідження показали, що 74% вітчизняних стартапів функціонують на ринку не більше трьох років, а 87% – менше п'яти років. Зазвичай на заснування стартапів наважуються команди, склад яких складається переважно з кількох осіб. За результатами проведеного опитування, 37% проектів були створені за участю двох осіб, 25% – трьох, тоді як лише кожен п'ятий стартап має лише одного засновника [2].

На даний момент в Україні функціонує державний національний фонд стартапів, який отримує фінансування із державного бюджету для підтримки та розвитку стартап-проектів. Ця ініціатива передбачає виділення коштів на роботу та надання грантів для приблизно 200-600 українських проектів у таких напрямках, як штучний інтелект, доповнена реальність, Big Data, блокчейн, кібербезпека, оборона, медицина та охорона здоров'я, подорожі, фінансові технології, освітні технології, робототехніка, професійні послуги, програмне забезпечення як послуга, виробництво, електронна комерція, просування Інтернету речей.

Проте, розвиток ринку стартапів в Україні ускладнює існуюче законодавство, яке не створює ефективну систему можливостей для швидкого росту стартап-проектів. Нераціональна система оподаткування та недосконалість законодавства щодо підтримки малого та середнього бізнесу гальмують розвиток ринку інновацій та перешкоджають його відкритому функціонуванню. Крім того, розвиток венчурного бізнесу обмежують інші фактори, такі як недостатність джерел фінансування інновацій, нерозвиненість фондового ринку, брак гарантій для інвесторів венчурного бізнесу, нестабільна ситуація у секторі генерації наукових знань, недостатня кількість якісних проектів для венчурного інвестування, нестача фахівців у сфері венчурного підприємництва, недосконалість системи захисту інтелектуальної власності та відсутність розвинутого інституту комерціалізації інновацій [3].

Звісно ж Україні, порівняно з європейськими країнами, такими як Велика Британія, Німеччина, Франція, особливо під час нинішніх воєнних дій важко конкурувати, однак вона пройшла шлях розвитку власної екосистеми стартапів завдяки значній кількості талановитих програмістів, що призвело до зародження успішних українських стартапів, таких як Gitlab, Grammarly, People.ai та Liki24 [4].

Таким чином, на тлі воєнної агресії з боку росії, що призводить також до зростання ризиків інвестування, підтримка існуючих стартапів та пошук фінансової допомоги для української стартап-індустрії стають надзвичайно важливими. Однією з перспектив розвитку вітчизняного ринку венчурного капіталу є можливість українських компаній займати вільні ніші та успішно конкурувати в глобальному ринковому середовищі.

Для досягнення цієї мети необхідна системна та ефективна державна підтримка малих підприємств в інноваційній сфері та галузі венчурного інвестування. Наразі досить важко вести статистику учасників венчурного бізнесу, через це необхідно створити державний реєстр структур, що займаються венчурним інвестуванням. Тобто можемо говорити про необхідність формування цілісної системи або механізму підтримки венчурних інвесторів та стартапів завдяки удосконаленню сфери страхування інвестицій, системи підготовки кадрів з інноваційної діяльності; внесення змін в законодавство щодо інтелектуальної власності; створення нормативно-правової бази, що регламентує правові відносини у сфері інвестування, а також системи формування та використання коштів венчурних фондів.

Талановиті молоді розробники з України мають попит на свої наробки за кордоном та приносять значні прибутки. Це свідчить про великий потенціал для розвитку венчурного бізнесу. Подолання перешкод на шляху формування місцевого ринку венчурного капіталу сприятиме створенню сприятливих умов для успішного розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Література

1. Литвин І. В., Булак Ю. В. Венчурний бізнес в Україні в умовах воєнного часу. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. № 2 (8). С. 283–291. DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.283>.
2. Огляд екосистеми стартапів в Україні. *Стартап-екосистема в Україні*. URL: <https://www.startupblink.com> (дата звернення: 12.04.2024).
3. 24 успішних українських стартапи, на яких найбільше заробили. URL: https://24tv.ua/24_uspishnih_ukrayinskih_startapi_na_yakih_naybilshe_zarobili_n603784 (дата звернення: 12.04.2024).
4. Український бізнес під час війни: приклади успішних проектів. URL: <https://cases.media/en/article/ukrayinskii-biznes-pid-chas-viini-prikladi-uspishnikh-proyektiv> (дата звернення: 12.03.2024).

УДК 339.13:332.85

Камінський Сергій Іванович

*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,
Державний торговельно-економічний університет (Україна)*

Петренко Інна Миколаївна

*студентка 4 курсу, спеціальність 051 «Економіка»,
Державний торговельно-економічний університет (Україна)*

АНАЛІЗ ПОТОЧНОГО СТАНУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

JEL classification: R310

Ринок житлової нерухомості є одним із найважливіших сегментів господарства, що відображає не лише потреби суспільства у проживанні, а й стан економіки, демографічні зміни, та інші ключові аспекти суспільного життя. Аналіз поточного стану ринку житлової нерухомості є важливим інструментом для розуміння динаміки цього ринку, прогнозування його розвитку та прийняття стратегічних рішень у сфері нерухомості.

Сьогоднішній ринок нерухомості в Україні вкрай важко піддається будь-яким прогнозам. Вплив військових дій може дуже швидко змінювати ситуацію, особливо у секторі нерухомого майна. Проте, станом на зараз, фахівці окреслюють певні тренди та тенденції у цій сфері.

За статистикою, станом на кінець січня 2024 р., показники руйнування нерухомості в Україні більше, ніж кількість всього житла, що було введено в експлуатацію протягом останніх семи років. Безумовно, війна вплинула і на стан ринку в цьому сегменті. У передвоєнний 2021 рік спостерігався пік пропозиції щодо нового житла. В експлуатацію ввели 11,4 мільйонів кв. м об'єктів житлового типу, що стало найбільшим показником за період останніх 30 років. 2022 рік також почався динамічно, і міг би продовжити цю тенденцію, якби не повномасштабне вторгнення рф. Практично всі забудовники були змушені призупинити будівельні роботи, при цьому деякі з них не поновили діяльність навіть сьогодні. Через це, кількість введеної в експлуатацію житлової площі знизилася на 38% порівняно з 2021 роком. Скорочення обсягів пропозицій щодо нового житла спостерігалось майже по всій території України, особливо на півдні та сході. Зменшилась кількість нових проектів на ринку [1].

Факторами ризику стали не тільки військові дії. Зростання курсу іноземних валют, високий рівень інфляції погіршили платоспроможність населення, в той час як вартість будівельних робіт та матеріалів суттєво підвищилася. Через це значна кількість девелоперів, особливо на початкових стадіях проектів, потерпала від нестатку коштів потенційних покупців та інвесторів. Також, через руйнування підприємств промислового сектору спостерігався дефіцит матеріалів, а також проблеми з логістикою. Сьогодні ці питання вирішені – забудовники швидко адаптувалися до складних умов та змогли налагодити домовленості з українськими та іноземними постачальниками. Ще одним викликом стали відключення електроенергії. Забудовники були вимушені підлаштовуватись під графіки або проводити закупки генераторів високої потужності, що вимагало залучення додаткових коштів. У деяких випадках будівельні роботи призупиняли. Але найбільшою проблемою для ринку нерухомості стали ракетні та артилерійські обстріли. За даними на вересень 2022 року було пошкоджено та зруйновано більше 7% від усього наявного житлового фонду держави.

Купівля нерухомості у житловому секторі знизилася майже втричі. У перші декілька місяців не було доступу до Державного реєстру прав на нерухоме майно, але й після його відкриття, клієнти дуже обережно ставляться до питань придбання житла. Попит на первинному ринку знизився до 30% у відносно безпечних регіонах. Вторинний ринок має схожі тенденції, спостерігається спад купівельної активності залежно від регіонів. Фактично, кількість угод складає приблизно третину від довоєнних обсягів. Експерти Country.ua [2] повідомляють, що протягом останнього місяця ціни на квартири в Києві залишалися відносно стабільними. Поточна середня вартість покупки однокімнатних квартир становить 56 800 дол. США, а двокімнатних – 70 000 дол. США.

Ринок оренди житлової нерухомості теж демонструє стабільність після фази зростання. Оренда однокімнатної квартири наразі коштує близько 10 000 грн., в той час, як двокімнатну можна орендувати в середньому за 13 000 грн.

Війна змусила людей більш обґрунтовано ставитися до покупок, тим більше до таких масштабних, як купівля житла. У перші місяці війни транзакції у секторі житлової нерухомості не відбувались ще й тому, що в учасників ринку не було доступу до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. З травня 2022 року реєстри почали поступово відкривати, що стало початком хоч і повільного, але відновлення попиту. Однак, з огляду на невизначеність та фізичні й економічні ризики, більшість потенційних покупців/інвесторів зайняли вичікувальну позицію, незалежно від регіону. Як зазначають опитані забудовники, попит на квартири на первинному ринку становить лише 30% від довоєнних обсягів у західних областях, тоді як у Києві загальний попит становить 10–20% від довоєнних обсягів.

За інформацією порталу ЛУН [3], в країні відновлено будівництво 75% житлових комплексів, яке тривало на початок вторгнення. Також розпочалося будівництво 189 нових об'єктів. Окрім того, зростають орендні ставки та зайнятість у всіх сегментах (житло, офіс, торгівля), а також заповненість у готелях. Водночас кількість працюючих відділів продажів компаній-збудовників в Україні наразі не досягнула довоєнних показників. Порівняно із січнем 2022 року кількість відкритих відділів продажів забудовників на первинці станом на серпень 2023 року становить: Київ – 78%; Київська область – 79%; Львівська область – 94%; Одеська область – 80%; Івано-Франківська область – 97%; Дніпропетровська область – 80%; Полтавська область – 89%; Вінницька область – 93%. Водночас попри війну в країні відкриваються продажі у нових будинках. Так, загалом за півтора року відкрилося понад 200 нових продажів по країні. Зокрема: в Києві їх стало на 10 більше, в Київській області – на 18; у Львівській – на 60; у Тернопільській – на 27; в Івано-Франківській – на 17; у Закарпатській – на 16; у Хмельницькій – на 10.

Фахівці зазначають, що український ринок має значні перспективи в період відбудови країни. Нерухомість є найпопулярнішою сферою для інвестицій, особливо у довгострокових перспективах. Вже зараз, попри високі ризики під час військових дій, об'єкти в Україні продовжують купувати. Аналітики очікують стрімке зростання цін в післявоєнний період, підвищення рівню інвестицій на відбудову держави. Крім того, важливим фактором стане вступ України до Європейського Союзу. Ринок демонструватиме більшу конкурентну спроможність, що буде зумовлено високими показниками попиту в комплексі з обмеженою пропозицією, частково через тих клієнтів, що придбали нерухомість за мінімальними цінами під час воєнних дій.

Оскільки найбільших втрат в перший рік війни зазнала саме житлова сфера, нерухомість в період відбудови буде мати актуальність. Національні інвестори, та закордонні вкладники продовжать діяльність у цій сфері. Крім того, очікується значний потік повернення тих, хто виїхав під час війни. Можливо навіть ті, хто не повернеться із-за кордону, будуть інвестувати в нерухомість в Україні [1].

В післявоєнний період також очікується стабілізація цін за рахунок повернення біженців, та початок стабілізації різних економічних сфер та національної економіки загалом. За даними Держстату [4], інфляція станом на квітень 2023 року становила 17,9%, а втрати економіки за минулий рік 29,2% від ВВП. Саме тому, відновлення відбуватиметься прискореними темпами, при цьому, нерухомість є однією з ключових сфер для національної економіки. Що стосується цін, то, як зазначають аналітики ЛУН, якщо на початку війни вартість нових метрів зросла через падіння курсу гривні та здорожчання собівартості будівництва, то з осені минулого року ціни скорегувались, причому різнонаправлено. Так, середня вартість квадратного метра нового житла на серпень 2023 р. (порівняно з вереснем 2022 р.) у Києві трохи впала. Зараз вона становить 46 500 грн. (було 47 600 грн.). У Львові, Івано-Франківську та Полтаві навпаки піднялась. У Львові вона складає 46 800 грн. (було 44 900 грн.). В Івано-Франківську – 26 200 грн. (було 22 200 грн.). В Полтаві – 31 тис. грн. (було 27 300 грн.). Одеса та Дніпро сильно просіли. Ціни в Одесі впали з 38 тис. до 35 400 грн., у Дніпрі – з 43 200 до 41 тис. грн.

Якщо розглядати динаміку цін, то у Львові вони на 60% вищі, ніж до війни, а в Києві на 30% нижче. Люди більше купують квартир в Західній Україні через те, що вважають її безпечнішою, тому там ціни суттєво зросли. При чому мова йде про зростання цін у доларах, хоча офіційно у нас угоди укладають в гривнях, але всі рахують в американській валюті. В компанії Forbes зазначають, що на попит впливають два фактори: економічний та психологічний. В переважній більшості українці за час війни збідніли. Але навіть не це є головним обмежувальним фактором. Немоżliвість прогнозувати свої власні надходження на роки вперед зупиняє перед ризиковою інвестицією. На додачу, невпевненість у власному майбутньому та непрогнозованість ризиків ускладнюють прийняття рішень щодо довгострокових інвестицій в житло [5].

Після повного закінчення військових дій та стабілізації національної економіки, відбуватиметься поступове відновлення активності покупців, особливо в житловій сфері. Зростатиме попит на житло в регіонах півдня та сходу, при цьому ВПО, що проживають у західних регіонах можуть вирішити придбати житло на поточних місцях проживання. У довгострокових перспективах попит на ринку залежить від темпів стабілізації макроекономіки, особливостей післявоєнного відновлення, державних програм підтримки та відбудови. Крім того, важливим фактором залишається залучення іноземних інвесторів в нові інфраструктурні та житлові проєкти на території України.

Література

1. *Тенденції ринку нерухомості України* / Блог YC.Market. Дослідження ринку та конкурентний аналіз. URL: <https://blog.youcontrol.market/tiendientsiyi-rinku-nierukhomosti-ukrayini> (дата звернення: 02.04.2024).
2. *Сайт нерухомості Києва. Нерухомість у Києві* / Country.ua – нерухомість України. URL: <https://www.country.ua/ua> (дата звернення: 02.04.2024).
3. *Підсумки 2023 ринку нерухомості від ЛУН* / ЛУН Місто – Громадська організація дослідження комфорту та якості життя в українських містах. URL: <https://misto.lun.ua/2023> (дата звернення: 02.04.2024).
4. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.04.2024).
5. Федірко А., Хома Р., Резніченко Д. *Будівництво скоротилося, попит обвалився, але ціни не падають. Дослідження ринку нерухомості під час війни* / Forbes.ua. URL: <https://forbes.ua/money/budivnitstva-ne-zapuskayutsya-popitu-nemaie-ale-tsini-ne-padayut-doslidzhennya-rinku-nerukhomosti-pid-chas-viyini-vid-ernst-amp-young-13032023-12337> (дата звернення: 02.04.2024).

УДК 332.144:330.342.1

Карпов Володимир Анатолійович

*к. е. н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Корольова Тетяна Сергіївна

*к. е. н., старший науковий співробітник науково-дослідної частини,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРСАЙТУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ ТА ЛОКАЛЬНОМУ РІВНЯХ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

JEL classification: E270; R110

Забезпечення збалансованого розвитку регіонів та територіальних громад (ТГ) у першу чергу пов'язане з необхідністю формування якісних довгострокових прогнозів розвитку цих територій, визначенням пріоритетних напрямів та стратегій, що й обумовлює застосування такого сучасного інструменту прогнозування як форсайт. Згідно з визначенням професора Бена Мартіна: «Форсайт – це систематична спроба оцінити довготермінові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, спроможні принести найбільші соціально-економічні блага» [1]. Суть методології форсайту полягає не тільки в прогнозуванні майбутнього, але й у розробленні механізмів узгодженого ухвалення рішень щодо бачення майбутнього в окремих галузях, досягнення при цьому консенсусу шляхом узгодження інтересів різних соціальних груп.

В основу українських теоретичних досліджень переваг застосування форсайту покладено наукові здобутки у сфері прогнозування таких вчених як Б. Маліцького, О. Поповича, Г. Андрощука, В. Вірченка, О. Жилінської, Т. Кваші, Т. Писаренко, П. Цибульова, Л. Федулової, В. Хаустова, В. Сіденка, Д. Коутса, які доводять переваги використання методології форсайту у сфері соціально-економічного розвитку муніципальних утворень [2; 3].

Стосовно збалансованого розвитку територій, форсайт являє собою систему методів експертної оцінки стратегічних напрямів інноваційного розвитку мезосистем, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на розвиток територіальних утворень у перспективі. Слід відзначити, що сьогодні форсайт є одним з дієвих механізмів для прогнозування збалансованого соціально-економічного розвитку територій та застосовується у:

- передбаченні довгострокового розвитку, прогнозуванні та застосуванні критичного мислення при розробці стратегій соціально-економічного розвитку територій;
- створенні бачення майбутнього, зокрема, шляхом впливу на регуляторну політику уряду;
- розробці планів формування місцевих бюджетів;
- покращенні інноваційної політики розвитку територій.

Інструментарій форсайту визначається системністю підходу з використанням різних дослідницьких, прогнозних, проектних методів і форм роботи, поєднує кількісні та якісні методи перспективного дослідження окремих галузей і напрямів діяльності в одну збалансовану систему та успішно використовується у теперішній час для визначення напрямів соціально-економічного розвитку територій [4].

Комплекс інструментів форсайту включає (рис. 1): бачення майбутнього (передбачення, перспектива, прогнозування); стратегічне планування (стратегічний аналіз, визначення пріоритетів); нетворкінг (комунікація, експертна оцінка).

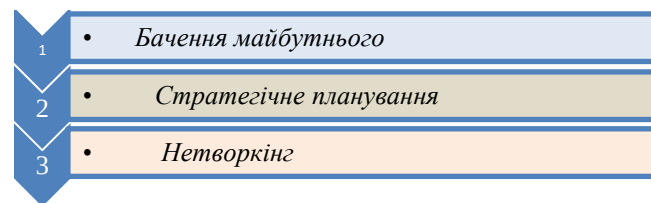


Рис. 1. Інструментарій форсайту для визначення напрямів і складових збалансованого розвитку територій

Джерело: розроблено авторами

При використанні методів форсайту до процесу моделювання майбутнього збалансованого розвитку територій ефективно залучаються «стейкхолдери», пов'язуючи наукові прогнози з інтересами влади, бізнесу, громадськості та забезпечуючи ефективний розвиток публічного управління через взаємодію суб'єктів влади із суспільством щодо розроблення сценаріїв майбутнього, а також стратегій і вибору стратегічних альтернатив в соціально-економічній сфері [5]. Це, у свою чергу, призводить до появи нових методів визначення пріоритетів та механізмів формування стратегій розвитку територіальних систем.

Для кожної окремої території вибір методів форсайт-досліджень зазвичай залежить від низки чинників: наявності фінансових ресурсів, методології дослідження певних предметних областей, тенденцій та проблем розвитку, підходів до розуміння виконання завдань збалансованого розвитку, наявності достатньої кількості висококваліфікованих експертів і цільових груп. Інструментами форсайту можуть виступати методи «мозкового штурму», Дельфі, критичних технологій, розроблення сценаріїв, дорожньої карти і формування експертних панелей.

Зазначимо, що використання комплексу методів та їх комбінацій дають змогу оптимізувати напрями усунення виявлених негативних тенденцій збалансованого розвитку територій та отримати кращий результат форсайту.

Застосування форсайту на регіональному і місцевому рівнях має переваги, за яких забезпечується наступне (рис. 2):

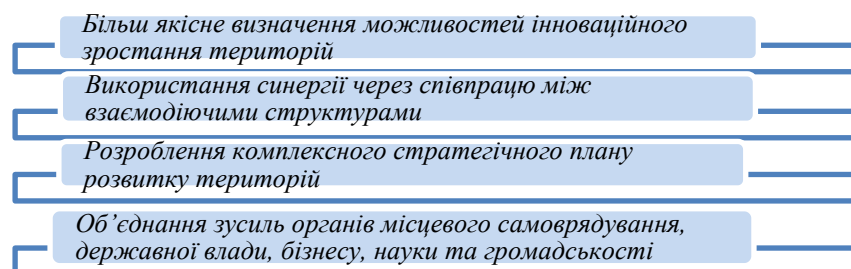


Рис. 2. Переваги використання форсайту на місцевому та регіональному рівнях для прогнозування збалансованого розвитку територій

Джерело: розроблено авторами

Крім того, спільне вирішення проблем збалансованого розвитку суміжних ТГ обласною та регіональною владою створює вектори розвитку, які варто використовувати як основу для визначення конкурентних переваг регіону в економічній, екологічній і соціальній сферах. Саме тому,

з метою узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін, стратегії розвитку суміжних ТГ мають формуватися на основі форсайту. За рахунок форсайту стає можливим приймати оптимальні управлінські рішення задля підвищення ефективності економіки та використання потенціалу певних територіальних громад.

Виділимо основні принципи і результати форсайту збалансованого розвитку територій такі як, широке представництво, довгострокова перспектива, комунікація, врахування науково-технічних тенденцій, консенсус, системність [6].

Керуючись діючим законодавством, напрацюваннями науковців та експертів з проблематики стратегічного планування місцевого розвитку і власним досвідом авторів [7–10], які розробили низку стратегій соціально-економічного розвитку для територіальних громад Одещини, зазначимо, що при розробці стратегій збалансованого розвитку територій процес форсайту став таким, що ефективно визначає механізми досягнення збалансованого економічного і технологічного розвитку, виступає інструментом пошуку прискорення здійснення змін в економічному, інноваційному та фінансовому забезпеченні розвитку територій.

Оскільки форсайт ґрунтується на баченні можливого майбутнього, яке формується завдяки побудові сценаріїв розвитку територій, визначимо місце форсайту у процесі розробки стратегії збалансованого розвитку територій за участю усіх зацікавлених сторін на засадах публічності, діалогу та погодження інтересів влади, бізнесу, громадськості. Зазначимо, що між процесами форсайту і планування є багато спільного, наприклад, чинники застосування, до яких належать ресурсний потенціал, поставлені цілі, наявні умови, відповідні можливості, також на всіх етапах простежується зв'язок між форсайтом і оперативним та стратегічним плануванням збалансованого розвитку територій.

У свою чергу, розробка стратегії збалансованого розвитку регіонів та ТГ визначається як необхідність створення належних умов для забезпечення ефективного соціо-еколого-економічного розвитку через підвищення рівня та якості життя населення, задоволення потреб суспільства, комплексного розвитку основних секторів та галузей виробництва, підвищення інвестиційної привабливості територій та розширення співпраці з місцевим бізнесом, суміжними ТГ і міжнародними партнерами.

Отже, методологія розробки стратегії збалансованого розвитку територій містить кілька рівнів: 1) здійснення стратегічного планування розвитку територіальної соціально-економічної системи; 2) проведення форсайту; 3) здійснення оперативного планування розвитку територій; 4) виконання певної сукупності етапів і кроків при розробленні стратегії збалансованого розвитку як документу (рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм розробки стратегії збалансованого розвитку територій
Джерело: розроблено авторами

Таким чином, ефективне вирішення завдань збалансованого розвитку територій забезпечується застосуванням такого інструменту як форсайт, що базується на стратегічному плануванні і краще інших методів націлений на визначення пріоритетних напрямів забезпечення збалансованого розвитку територій, як певна система комплексного підходу до використання різних методів і форм прогнозування. На думку авторів, для дієвого управління макроекономічним та локальним економічним розвитком територій методологічною базою може виступати саме форсайт-метод, який у широкому сенсі полягає у забезпеченні можливості передбачення управління майбутнім. За допомогою його інструментів можна визначити і передбачити кілька сценаріїв збалансованого розвитку тієї чи іншої території, виходячи з наявного фінансового, виробничого та людського ресурсного потенціалу, поставлених цілей і умов.

Література

1. Martin, B. R. (1993). *Research Foresight and the Exploitation of the Science Base*. Office of Science and Technology. London. URL: <https://wellcomecollection.org/works/hh43uf3c> (access date: 11.03.2024).
2. *Форсайт в Україні у 2019-2020 рр. : бачення експертів щодо пріоритетних напрямів науки і технологій в Україні для реалізації Цілей сталого розвитку* : монографія / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша, О. Ф. Паладченко, Л. В. Рожкова та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2020. 214 с. URL: <http://www.uinteі.kiev.ua/page/forsayt-v-ukrayini-u-2019-2020-rr> (дата звернення: 11.03.2024).
3. Coates J. F. (1985). Foresight in federal government policy making. *Futures Research Quarterly*. Vol. 1:2. Pp. 29–53.
4. Рибінцев В. О., Клопов І. О. Форсайт як технологія реалізації стратегії розвитку економіки. *Інтелект XXI*. 2017. № 3. С. 87–94. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_3/12.pdf (дата звернення: 12.03.2024).
5. Лях Ю. Форсайт як інструмент покращення ефективності публічного управління. *Науковий вісник: Державне управління*. 2023. № 2 (14). С. 41–63. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1875893> (дата звернення: 12.03.2024).
6. *Планування розвитку територіальних громад* : навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування. Київ : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с. URL: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/1plangrweb.pdf> (дата звернення: 12.03.2024).
7. *Порядок розроблення, реалізації та моніторингу плану відновлення та розвитку регіонів і планів відновлення та розвитку територіальних громад* : Постанова Кабінету Міністрів України № 731 від 18.07.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/731-2023-n#Text> (дата звернення: 13.03.2024).
8. Карпов В. А., Ковальов А. І., Корольова Т. С., Сментина Н. В., Павлова Т. В. *Інструментарій місцевого економічного розвитку : теорія, методологія, практика* : монографія / за ред. А. І. Ковальова. Київ : ФОП Гуляєва В. М., 2021. 413 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/12900> (дата звернення: 13.03.2024).
9. Бабій О. М., Ковальов А. І., Карпов В. А., Корольова Т. С., Котова І. М., Павлова Т. В. *Стратегія соціально-економічного розвитку Сергіївської територіальної громади на 2023-2029 роки*. Звіт до НДР 342-2023, держ. реєстр. номер: 0123U102851. 114 с. / Національний репозитарій академічних текстів : сайт. URL: <https://is.gd/hK766j> (дата звернення: 14.03.2024).
10. Карпов В., Сментина Н., Корольова Т. Особливості актуалізації стратегії розвитку Лиманської територіальної громади з огляду на виклики воєнного часу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. № 8 (297). С. 71–82. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2022-8-297-71-82>

УДК 338.244.47:330.131.7

Карпов Володимир Анатолійович

к. е. н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Сербіна Анастасія Анатоліївна

фахівець відділу проєктних ініціатив,
Одеський національний економічний університет (Україна)

РИЗИКИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

JEL classification: D800; M100

Складова системи управління територіальними громадами органічно поєднує у своєму складі: суб'єкт управління, об'єкт управління, всю сукупність різноманітних зв'язків, які при цьому здійснюються. Як відомо, механізми управління діяльністю громади є невід'ємною складовою системи державотворення і належать до класу надскладних соціальних, динамічно функціонуючих систем, до яких відносять практичні засоби, інструменти, важелі та стимули, за допомогою яких органи державної влади та місцевого самоврядування впливають на суспільство, виробництво та всі соціальні системи з метою досягнення поставлених цілей [1].

Всі ці засоби мають забезпечувати здійснення управлінського впливу через органи державної влади та місцевого самоврядування з метою розвитку держави, її регіонів та територіальних громад сіл, селищ, міст як соціально-економічної територіальної системи з метою створення гідних умов життєдіяльності людей, які проживають у державі.

Під час дослідження цієї теми нами було виявлено такі складові механізму управління діяльністю громади:

- *економічні* – формують механізм управління за допомогою грошово-валютної, інвестиційної, інноваційної, кредитної, податкової політики;
- *мотиваційні* – складаються із сукупності стимулів адміністративних і соціально-економічних стимулів, що спонукають посадових осіб до високоефективної роботи;
- *організаційні* – характеризують об'єкти, суб'єкти управління, їх цілі, завдання, функції, методи управління та організаційні структури, а також результати їх функціонування;
- *інноваційні* – втілюють головні управлінські процеси, системи управління інноваційним розвитком громади та інноваційною діяльністю, формування стратегії інноваційного розвитку та національних інноваційних систем.
- *політичні* – визначають особливості формування через інструменти економічної, соціальної, фінансової, промислової політики;
- *правові* – включають закони, постанови, укази, а також методичні рекомендації, інструкції.

Найбільш ефективною складовою механізму в управлінні діяльністю громади, вважаємо, є інноваційна складова, яка здійснюється у вигляді атрибутивних структур [2]. В інноваційних системах управління атрибутивність може проявлятися у трьох аспектах: структурному, процесуальному і структурно-процесуальному. Сучасні механізми розвитку територій обумовлені посиленням ролі та діяльністю інших учасників суспільно-економічних процесів (міжнародних інституцій, агентів змін на території, окремих громадян та їх об'єднань). Без сильних громад, які беруть активну участь у вирішенні питань управління територіями, стає неможливим втілення основоположного для європейської демократії принципу субендіарності та застосування на практиці норм Європейської хартії місцевого самоврядування.

Активізація співпраці органів управління, бізнесу, громадських організацій та громади дозволить стимулювати загальні соціально-економічні результати діяльності територіальних громад. Попри переваги, важливо враховувати виникнення ризиків управління територіальними громадами.

Якщо взяти показники динаміки населення громад, фактично за 10 років приблизно на 16% скоротилася чисельність сільського населення України [3], не беручи до уваги неофіційної міграції, котра ще суттєво зменшить кількість мешканців сільської місцевості. Саме такі диспропорції населення негативно впливають на управління та адміністративне обслуговування мешканців громад. Реальну ступінь ризиків управління можна оцінити за класифікаційними ознаками (рис. 1):



Рис. 1. Класифікаційні ознаки ризиків управління територіальними громадами
Джерело: складено авторами

Таким чином, варто врахувати контекст ризиків та нових викликів, з якими стикаються територіальні громади. Під час війни в Україні відіграють важливу роль політичні ризики, частина яких є форс-мажорними.

Також одними із найбільших ризиків, з якими можуть зіткнутися територіальні громади України у найближчі роки є: демографічні (скорочення кількості населення, зміна вікової структури, скорочення частки сільського населення в демографічній структурі), кадрові (відтік кваліфікованих кадрів та представників робітничих професій за кордон, «переманювання» кращих працівників до багатших громад), фінансові (недостатність фінансування, відсутність належних умов для залучення позикових коштів), інфраструктурні (застаріла інфраструктура, у тому числі транспортна, мереж водовідведення, відновних джерел енергії) [4]. Тож ризики управління в кожній із громад різняться, а відтак потребують відмінних підходів до їх врегулювання.

Література

1. Присяжнюк П. В. Механізм управління: сутність, види та складові. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7539> (дата звернення: 05.04.2024).
2. Комісаренко А. О. Розвиток держави через інноваційні механізми соціального простору. *Право та державне управління*. 2022. № 3. URL: http://pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/3_2022/19.pdf (дата звернення: 09.04.2024).
3. *Сільське населення України* / УКРІНФОРМ : сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2736219-silске-naselenna-ukraini-za-10-rokiv-skorotilosa-na-16-ekspert.html> (дата звернення: 09.04.2024).
4. Карпов В. А., Корольова Т. С. Інструменти збалансованого розвитку територій в контексті національної безпеки України. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XX Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 26-27 квітня 2023 р.). Одеса : ONEU, 2023. 368 с. С. 220–221. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16951> (дата звернення: 09.04.2024).

УДК 334.722:330.341.1(043.2)

Колесник Ольга Олексіївна

*к. е. н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІМЕРСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БІЗНЕСІ

JEL classification: M210; O320

Імерсивні технології стають ключовим засобом для ефективного розвитку бізнесу. Це технології, що створюють або розширюють реальність за допомогою візуальних, аудіальних та інших сенсорних засобів, надаючи користувачу відчуття погруження у віртуальне або змінене середовище. Ці технології можуть включати такі основні типи:

1. Віртуальна реальність (VR): повністю заміщує реальне середовище віртуальним, створеним за допомогою комп'ютерної графіки. Користувачі взаємодіють із цим віртуальним світом, носінням спеціалізованих гарнітур VR, що закривають все поле зору та відстежують рухи голови і тіла, забезпечуючи повне занурення.

2. Доповнена реальність (AR): дозволяє користувачам бачити реальний світ, на який накладаються цифрові дані або об'єкти. Це може бути реалізовано через смартфони, планшети або спеціальні пристрої, такі як окуляри AR. Наприклад, мобільні додатки для AR можуть показувати інформацію про об'єкти, на які спрямована камера, або візуалізувати меблі в домі перед покупкою.

3. Змішана реальність (MR): є розширенням AR, яка дозволяє реальним і віртуальним об'єктам взаємодіяти в реальному часі. Технологія MR об'єднує реальне і віртуальне середовище, створюючи нові сценарії для роботи та гри, де користувачі можуть взаємодіяти з цифровими об'єктами так само, як і з реальними об'єктами [1].

Ці технології відіграють значну роль у різних галузях, включаючи освіту, розваги, медицину, нерухомість і багато інших, пропонуючи нові способи взаємодії, навчання, проектування та переживання світу навколо нас. Розмиваючи межі між фізичним та віртуальним світами, технологія доповненої реальності (AR) збільшує залученість шляхом проєкції віртуальних елементів на реальне оточення. Доповнена реальність уможливорює візуалізацію продуктів до їхньої покупки, надаючи

клієнтам можливість оглянути товар з усіх боків у будь-якому місці, перетворюючи процес сприйняття на інтерактивний досвід [2].

Світовий ринок розширеної реальності (XR), який включає доповнену реальність (AR), віртуальну реальність (VR) і змішану реальність (MR), досяг 29,26 млрд. дол. США у 2022 р., а до 2026 року зросте до понад 100 млрд. дол. США (рис. 1).

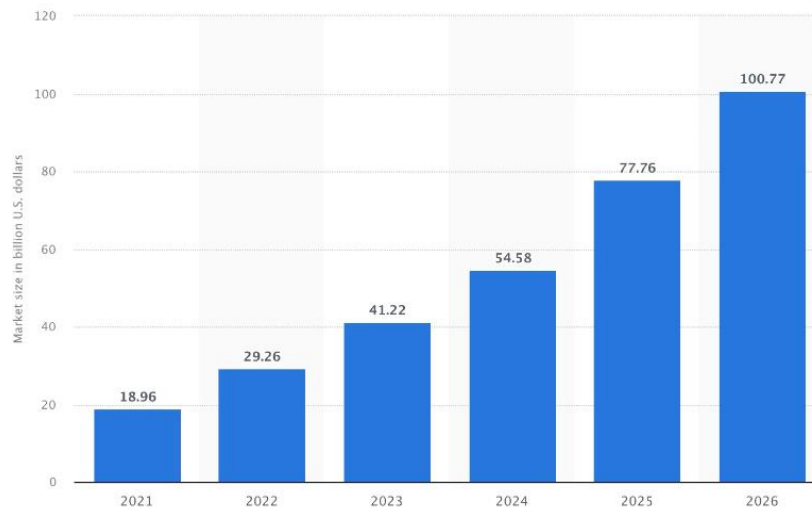


Рис.1. Світовий ринок XR, млрд. дол США (прогноз)

Джерело: сформовано на основі [5]

Використання AR у бізнесі відкриває доступ до інтерактивного каталогу товарів через мобільні додатки чи веб-сайти, що значно спрощує взаємодію з продуктом та підвищує імовірність покупки. Технологія доповненої реальності не лише підсилює взаємодію з клієнтом, але й формує позитивний імідж компанії. Цікавим в цьому контексті є досвід машинобудування. Наприклад, BMW стала піонером у використанні AR в автомобільній промисловості зі звітами про те, що понад 40% споживачів готові доплачувати за продукти, які включають цю технологію [3]. Особливу увагу заслуговують 3D моделі, такі як гіперкар Lamborghini Huracan EVO RWD Spyder, що дозволяють клієнтам віртуально оглянути автомобіль у реальних розмірах для прийняття обдуманого рішення про покупку. Додатки забезпечать автовласникам можливість зручно виконувати самообслуговування своїх транспортних засобів з використанням доповненої реальності. Так, вони зможуть отримувати візуальні інструкції для заміни масла чи діагностики двигуна прямо через свої гаджети, такі як iPhone чи iPad [4]. Деякі компанії, як Hyundai і Porsche, вже надають подібні послуги. Також, Ford створила віртуальну лабораторію, що дозволяє дизайнерам та інженерам з усього світу спільно працювати над проектами у віртуальному просторі, вдосконалюючи деталі в режимі реального часу.

Крім того, Ford використовує віртуальну реальність для навчання нових співробітників, зменшуючи таким чином ризик помилок при проєктуванні та складанні реальних моделей. Інша інноваційна практика включає розробку особливого віртуального середовища «FIVE», яке дозволяє створювати власні розробки у віртуальній реальності з використанням HTC VIVE [5].

Технологія VR з інтенсивним зануренням дозволяє співробітникам Volkswagen одночасно працювати над одним і тим же проєктом з різних локацій – чи то у штаб-квартирі у Вольфсбурзі, чи на заводі у Барселоні. Завдяки використанню оптичного трекінгу через камеру смартфона, AR-технології на сайтах компаній можуть візуалізувати продукти у доповненій реальності, пропонуючи користувачам через iOS чи Android більш залучений і інформативний спосіб взаємодії з товаром, підвищуючи таким чином впізнаваність бренду та стимулюючи продажі.

Перш за все, віртуальна реальність рятує виробників від зайвих витрат. За допомогою віртуальної реальності виробники можуть налагодити навчання працівників автомобільних заводів, управляти пристроями та бізнес-процесами на виробництві. Крім того, навчання у віртуальному середовищі (для виробників і для користувачів автомобілів) куди більш безпечне. Таким чином, можна припустити, що зовсім скоро навчання та іспит на права складатиметься повністю з тестових заїздів у віртуальній реальності.

На основі вищезазначеного можна зробити наступні висновки. Віртуальні лабораторії стають все більш популярними у промисловості, оскільки вони пропонують потужний інструмент для обміну знаннями та досвідом між дослідниками та професіоналами з різних куточків світу. Ось деякі з ключових аспектів і переваг віртуальних лабораторій. Віртуальні лабораторії забезпечують доступ

до експериментальних установок та наукових приладів, які можуть бути недоступні або надзвичайно дорогі для окремих установ або країн. Такі лабораторії сприяють транснаціональній і міждисциплінарній співпраці, дозволяючи командам із різних країн працювати разом над спільними проектами. Це сприяє обміну знаннями та інтеграції різних наукових підходів. Віртуальні лабораторії можуть служити важливим інструментом у освіті, дозволяючи студентам виконувати лабораторні роботи та експерименти в безпечному, контрольованому середовищі. Вони також дозволяють легко масштабувати освітні ресурси, надаючи великій кількості студентів одночасний доступ до лабораторій, можуть прискорювати наукові дослідження та розробку нових технологій шляхом спрощення процесу тестування і валідації ідей у віртуальному середовищі, що значно зменшує витрати і час, необхідний для експериментів.

З віртуалізацією досліджень можна зменшити ризики, пов'язані з небезпечними хімічними речовинами, біологічними агентами чи високовольтним обладнанням, оскільки всі процедури відбуваються в контрольованому цифровому середовищі. Отже, такий досвід відіграє важливу роль у сучасному науковому співтоваристві, забезпечуючи зручність, безпеку, і ефективність, а також допомагаючи глобалізувати науку та освіту.

Література

1. Alkhatib R., Lebdy R. (2021). Digital manufacturing and the Fifth Industrial Revolution. *Analyzing Future Applications of AI, Sensors, and Robotics in Society*. IGI Global. Pp. 69–86.
2. Gerebko V. The concept of virtualization automation objects in educational and research tasks of development control systems. *Theory and Methods of Learning Mathematics, Physics, Informatics*. 2015. Vol. 13 (2). Pp. 294–303. DOI: <https://doi.org/10.55056/tmn.v13i2.594>.
3. *Mixed Reality*. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/dopolnennaja-virtualnaja-i-prochie-realnosti> (access date: 27.03.2024).
4. *Що таке розширена реальність (XR): віртуальна (VR), доповнена (AR) і змішана (MR)?* URL: <https://gsminfo.com.ua/43036-shho-take-rozshyrena-realnist-xr-virtualna-vr-dopovnena-ar-i-zmishana-mr.html> (дата звернення: 27.03.2024).
5. *Extended reality (XR) market size worldwide from 2021 to 2026*. URL: <https://www.statista.com/statistics/591181/global-augmented-virtual-reality-market-size> (access date: 28.03.2024).

УДК 338.244.47:004(043.2)

Котелевська Яна Віталіївна

викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЦИФРОВІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

JEL classification: O330; O430

Децентралізація влади в Україні відкрила нові можливості для розвитку та модернізації соціально-економічних процесів на місцевому рівні. Потужним інструментом для реалізації цих можливостей виступають цифрові технології. Цифровізація соціально-економічних процесів передбачає перехід від аналогових до цифрових форматів збереження, обробки та передачі інформації, що забезпечує швидкість, ефективність та гнучкість відповідних операцій [1, с. 70].

З моменту повномасштабного вторгнення цифрові технології в Україні стають ключовим інструментом для ефективного державного регулювання та її забезпечення національної безпеки. В інформаційно-аналітичній сфері цифрові технології допомагають в реальному часі аналізувати величезний потік даних для виявлення можливих загроз і ризиків. Автоматизовані системи моніторингу можуть слідкувати за подіями на кордонах, в інтернет-просторі та соціальних мережах, щоб вчасно виявляти дії, спрямовані на дестабілізацію ситуації. Кібербезпека відіграє важливу роль у запобіганні атак на критичну інфраструктуру та збереженні конфіденційності інформації. Комунікаційні та інформаційні технології дозволяють швидше та ефективніше координувати дії правоохоронних та оборонних органів, органів місцевого самоврядування та взаємодіяти з громадянами. Це допомагає покращити взаємодію між різними структурами та забезпечує оперативне реагування на кризові ситуації.

Водночас, цифровізація вимагає адаптації юридичних норм, розвитку цифрових навичок у населення, забезпечення кібербезпеки та захисту персональних даних. Однак, незважаючи на виклики, пов'язані з цим процесом, цифровізація є невідворотною тенденцією, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та сталому розвитку економіки й суспільства в цілому.

Успіх цифровізації залежить від рівня цифрових навичок населення, адже цифрові технології стрімко інтегруються в різні сфери життя, і ефективне використання їх переваг вимагає відповідних знань та навичок [2, с. 304]. Цифрова грамотність передбачає розуміння принципів функціонування цифрових пристроїв, програмного забезпечення, мережесих ресурсів та інформаційних систем. Вона включає вміння критично оцінювати цифровий контент, дотримуватися правил кібербезпеки та захисту персональних даних, а також етичних норм в онлайн-середовищі [3].

Процес децентралізації в Україні є однією з ключових реформ, що активно проводиться з 2014 року. Вона спрямована на передачу владних повноважень та ресурсів від центральних органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування. Успішність подальшого впровадження реформи децентралізації значною мірою залежить від послідовності центральної влади, своєчасної, узгодженої взаємодії з органами місцевого самоврядування та належного фінансового забезпечення. Крім того, важливим є підвищення інституційної спроможності новостворених громад, зокрема шляхом навчання та залучення кваліфікованих кадрів.

Цифрова грамотність дає громадянам змогу бути активними учасниками цифрового середовища, надає доступ до інформації та створює можливість взаємодії з державними структурами та іншими громадянами через Інтернет. Децентралізація, зі свого боку, сприяє розширенню участі громадян у прийнятті рішень, підвищує ефективність управління та сприяє розвитку місцевих спільнот.

Ці дві концепції взаємодіють, створюючи віртуальний простір, де громадяни можуть вільно обмінюватися думками, висловлювати свої погляди та брати участь у прийнятті важливих рішень для своєї спільноти. Для таких цілей було створено «Електронну демократію» – проєкт з використанням цифрових технологій для розширення громадської участі у прийнятті рішень, сприяє відкритому діалогу між громадянами та органами влади, будуючи при цьому відносини, що ґрунтуються на взаєморозумінні та довірі. Завдяки електронним платформам цифрові інструменти дають можливість спростити та оптимізувати роботу місцевих органів влади та забезпечити більш швидкий обмін інформацією і координацію дій. Такий взаємозв'язок не лише зміцнює довіру між громадянами та владою, але й сприяє створенню більш стійких та рівних умов для всіх учасників соціально-економічних процесів.

Так, за результатами спільних зусиль Міністерства цифрової трансформації, Google.org та Фонду Східна Європа в Україні запроваджено проєкт «Дія.Освіта», який є розширеним варіантом платформи «Дія.Цифрова освіта», запущеної у 2020 році з метою підвищення рівня цифрової грамотності та навичок серед українського населення. Цей проєкт охоплює різні аспекти грамотності, такі як інформаційна, медійна, організаційна, комунікативна та продуктивна грамотності. Його унікальність полягає в тому, що навички та компетенції набираються у формі циклів освітніх серіалів, які можна переглядати у будь-який зручний час та способом. Крім того, проєкт включає проведення регулярних досліджень, кожні два роки, для оцінки рівня діджитал-навичок українських громадян. Підсиленням проєкту є «Смарт-бібліотеки». Такий підхід не лише забезпечує доступність навчання, але й активно стимулює зацікавленість у набутті цифрових навичок серед населення.

Для підтримки та посилення соціально-економічних процесів в Україні створюються мобільні застосунки, основною метою яких є оцифрування послуг, що надаються населенню. Так, нещодавно на Харківщині, вперше в Україні, запрацював мобільний застосунок, який оцифровує усі соціальні послуги. Цей застосунок, під назвою «Соціальні послуги Харківщини», містить карту надавачів соціальних послуг територіальних громад, включаючи центри надання соціальних послуг, центри соціальних служб, територіальні центри соціального обслуговування, інтернатні установи системи соціального захисту населення та інші. За допомогою цього застосунку користувач може знайти контактні дані та інформацію про режим роботи кожної з установ, а також перелік соціальних послуг, які можна отримати. Однією з найближчих функцій, яку планують додати до застосунку, є онлайн-запис, який буде передаватися до центру життєстійкості. Це дозволить профільним спеціалістам відстежувати звернення громадян та надавати їм соціальні послуги з урахуванням місця проживання та потреб [5].

Такі мобільні застосунки, як «Соціальні послуги Харківщини», а також «Правовий навігатор», розроблені для забезпечення зручного доступу до соціальних та правових послуг для широкого кола користувачів. Вони надають інформацію та допомогу у складних процедурах, пов'язаних з

отриманням соціальної або правової допомоги, та сприяють підвищенню доступності та ефективності надання таких послуг на місцевому рівні.

Отже, цифровізація соціально-економічних процесів, в контексті децентралізації влади, може стати потужним інструментом для покращення життя людей та розвитку українських громад. Завдяки спільним зусиллям влади, громадськості та бізнесу можна досягти значного прогресу в цьому напрямку. Підвищення рівня цифрової грамотності сприятиме активній участі громадян у цифровій трансформації суспільства, розширенню їхніх можливостей для навчання, працевлаштування, ведення бізнесу та доступу до державних послуг. Крім того, воно дозволить мінімізувати ризики, пов'язані з використанням цифрових технологій. Активна взаємодія між різними секторами суспільства сприятиме ефективнішому використанню цифрових інструментів та розвитку інноваційних рішень для вирішення соціально-економічних проблем.

Література

1. Решетілова О. М., Рижков Я. І. Особливості цифрової грамотності та критичного мислення в умовах сучасної комп'ютеризації. *Вчені записки кафедри документознавства та інформаційної діяльності (КДІД)* : зб. наук. праць. Вип. 4 / ред. кол.: О. В. Михайлюк (гол. ред. кол.) та ін. Дніпро : УДУНТ, 2022. 94 с., С. 69–72.
2. Карпенко А., Засоріна Г. (2020). Цифрова грамотність населення України в умовах цифрової трансформації. *Vzdelávanie a spoločnosť*. Vol. 5. Pp. 303–311.
3. *Освітня платформа «Дія.Цифрова освіта»*. URL: <https://osvita.diia.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2024).
4. Євсюкова О. В. Цифрова спроможність територіальних громад в Україні: проблеми та перспективи. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 6. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/3.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
5. *На Харківщині запрацював перший в Україні мобільний застосунок соціальних послуг* / Міністерство соціальної політики України : сайт. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/23632.html> (дата звернення: 13.04.2024).

УДК 338.244.47:338.1

Котова Інна Миколаївна

*ст. науковий співробітник науково-дослідної частини,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

JEL classification: M100

Завдяки процесу децентралізації в Україні більшість територіальних громад отримали достатньо широкі можливості для стимулювання розвитку територій. Але у зв'язку з воєнними діями на території України в останній рік загострилися проблеми, пов'язані із уповільненням економічного розвитку, зменшенням рівня ділової активності, зниженням продуктивності праці та падінням споживчого попиту з боку населення, спричиненого скороченням його реальних доходів та бідністю. Втім, органам місцевого самоврядування у будь-якому випадку потрібно вирішувати завдання ефективного управління місцевим економічним розвитком, що посилює актуальність більш глибоких досліджень інструментів забезпечення та зміцнення конкурентоспроможності економіки територіальних громад.

Трансформаційні зміни, що відбуваються у світовій економіці, та вітчизняній економіці зокрема, поява нових глобальних викликів, призводять до перегляду пріоритетів та стратегій розвитку. Найновіша концепція розвитку для України полягає в інклюзивному сталому зростанні, що забезпечує участь всіх громадян у соціумі. Під інклюзивним сталим зростанням розуміють збалансований розвиток, який бере до уваги економічні, соціальні та екологічні аспекти. Це означає, що економічний розвиток не повинен вимірюватися тільки стійкими темпами зростання реального ВВП та матеріальних доходів населення. Він має сприяти підвищенню якості життя всього суспільства, забезпечуючи сталі доходи, доступ до якісної освіти, охорони здоров'я та інших базових послуг для всіх громадян. Інклюзивне стає зростання також передбачає розвиток зеленої економіки, де зусилля спрямовані на зменшення викидів шкідливих речовин, використання енергоефективних технологій, захист природних ресурсів. Отже, інклюзивне стає зростання

прагне забезпечити економічний розвиток, що враховує потреби всіх членів суспільства, зберігаючи при цьому екологічну цілісність та соціальну справедливість. За думкою вчених, «головними результатами інклюзивного зростання у широкому розумінні є найважливіші критерії людського розвитку та якості життя населення: добробут, справедливість та розширення можливостей людини, її активна участь у виробництві та розподілі благ» [1, с. 30].

Війна зумовила формування нової реальності для територіальних громад: відбулося масове переміщення населення та бізнесу з окупованих територій та територій, на яких ведуться активні бойові дії, у громади в тилу. У цих умовах важливим завданням для органів місцевого самоврядування є формування ефективного інструментарію забезпечення розвитку та зміцнення конкурентоспроможності економіки територіальних громад.

Органи місцевого самоврядування мають можливість з метою забезпечення розвитку місцевої економіки використовувати достатньо широкий спектр інструментів. Передусім – це інструменти фінансової підтримки, які дозволяють залучити інвестиції в реалізацію перспективних з огляду інклюзивності проєктів. Наведемо інструменти, які, на наш погляд, можуть бути залученими:

- фінансові (створення індустріальних парків, кластерів, фінансовий лізинг та аутсорсинг; краудфандинг);
- бюджетні (субвенції, дотації, податкове стимулювання, державні кредити);
- грантові (залучення ресурсів міжнародної технічної, у т. ч. фінансової, допомоги; формування і реалізація грантових програм і проєктів).

Джерела інструментів підтримки об'єднаних територіальних громад можуть бути внутрішніми (кошти, залучені із державного та місцевих бюджетів) та зовнішніми (гранти та кредити, надані міжнародними організаціями).

Фінансова підтримка територіальних громад за рахунок коштів державного бюджету передбачає механізм субвенцій – надання коштів державного бюджету з цільовим спрямуванням, тобто для використання на певну мету:

- освітня субвенція;
- медична субвенція;
- субвенції на формування відповідної інфраструктури об'єднаних територіальних громад;
- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій;
- субвенція на виконання інвестиційних проєктів;
- інші субвенції (субвенція на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами; субвенція на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування; субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на відшкодування вартості лікарських засобів тощо).

Фінансова підтримка територіальних громад за рахунок коштів державного бюджету передбачає також механізм дотацій – надання безвідплатної, безповоротної допомоги з бюджету вищого рівня бюджету територіальної громади:

- базова дотація (надається бюджетам територіальних громад із загального фонду державного бюджету, її джерелами є загальнодержавні податки і збори, що надходять до загального фонду державного бюджету);
- додаткова дотація (додаткова дотація на здійснення переданих з державного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я; додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою податкових пільг тощо. Додаткові дотації із державного бюджету можуть надаватися бюджетам територіальних громад на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок наданих державою податкових пільг, які зменшують доходи цих місцевих бюджетів).

Достатньо поширеними слід вважати кредитні інструменти, впровадження яких дає змогу підприємствам отримувати в тій чи іншій формі кредитні ресурси, що можуть спрямовуватися в модернізацію виробничої і техніко-технологічної бази виробництва, збільшення обсягів діяльності, започаткування і реалізацію нових інвестиційних проєктів.

Ситуація, яка склалася на сьогодні, не дозволяє органам місцевого самоврядування повною мірою використовувати зазначені вище інструменти, переважно через обмеженість бюджетних видатків. Відтак, найбільш оптимальними і доступними на тепер є грантові інструменти, а саме як

безпосередня участь державних службовців, так і їх різнобічне сприяння громадським організаціям та бізнесу в залученні грантів, як внутрішніх (обласних, державних і т. п.), так і міжнародних. Більше того, в умовах війни, відповідна зовнішня грантова підтримка істотно розширилася.

Механізм фінансової підтримки об'єднаних територіальних громад в рамках програм допомоги і грантів Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ передбачає розробку проекту, який дозволить вирішити актуальні проблеми сьогодення. Зазвичай, однією з умов отримання фінансування є можливість співфінансування з боку об'єднаної територіальної громади. Наприклад, в рамках Регіональної цільової програми сприяння розвитку громадянського суспільства в Одеській області на 2023–2026 роки передбачено проведення:

- тренінгів для представників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо існуючих інструментів діалогу;

- навчань представників інститутів громадянського суспільства з питань підготовки програм (проектів, заходів) для участі у конкурсах з метою отримання бюджетної підтримки.

Таким чином, необхідна систематизація і комплексний підхід до інструментарію фінансової підтримки територіальних громад, що дасть можливість практикам бачити цілісну картину і мати можливість використовувати всі можливі джерела фінансової підтримки розвитку територіальних громад.

Література

1. Воробйова Н., Гаврилюк С., Литвинова Т. Деякі аспекти інклюзивного розвитку економіки України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. № 1 (69). С. 29–37. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-69-29-37>.

УДК 332.12:330.52:330.15

Микитенко Вікторія Володимирівна

д. е. н., професор, головний науковий співробітник,
Інститут демографії та проблем якості життя НАН України (Україна)

АЛГОРИТМ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ ІЗ РЕКОНСТРУКТИВНОЇ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ

JEL classification: B400; O130

Алгоритм управлінських дій із реконструктивної просторової організації господарських систем (ГС) на базі природно-ресурсних активів має враховувати при його розбудові європейський досвід [1] та п'ятивимірний комплекс заходів і способів, що сформовано для виконання завдань на стадії «підготовки» до переформатування простору національних територіальних утворень (ТУ) у контексті забезпечення якості життя в Україні [2]. Суб'єкти управління, передбачаючи пріоритетність локалізації зусиль за п'ятьма площинами реконструктивної просторової організації ГС на стадії «впровадження стратегій і заходів» (за етапами реорганізації, рекомбінації та ревіталізації) та визначаючи їх почерговість, мають дотримуватися наступної послідовності реалізації 11 етапів забезпечення сталого господарювання ТУ, що репрезентовано автором у табл. 1.

Таблиця 1

Алгоритм управлінських дій із реконструктивної просторової організації господарських систем
на базі природно-ресурсних активів

Етапи	Сутність та зміст заходів із просторової організації за етапами
<i>I. Стадія підготовки</i>	
I.	Обґрунтування вимог до просторової організації ГС в Україні та умов її реалізації з урахуванням наявних ресурсів і можливостей ТУ.
II.	Розробка комплексу програм із: 1) локалізації зусиль для регіонального та територіального розвитку; 2) розвитку людського капіталу та формування здорового у фізичному та психічному розумінні суспільства; 3) розвитку локальної економіки та забезпечення соціальної стійкості; 4) забезпечення енергоефективності та екологічної сталості; 5) розвитку інноваційних та технологічних ініціатив для підвищення конкурентоспроможності ГС.

Етапи	Сутність та зміст заходів із просторової організації за етапами
III.	Визначення пріоритетних площин для локалізації зусиль у напрямі реконструктивної просторової організації ГС: 1) природно-ресурсного та еколого-енергетичного розвитку; 2) інфраструктурного та техніко-технологічного розвитку; 3) соціального та освітнього розвитку, регенерації і реабілітації; 4) управлінського територіального розвитку; 5) інвестиційного розвитку та ущільнення публічно-приватного партнерства.
<i>II. Стадія впровадження стратегій і заходів</i>	
IV.	Реалізація стратегій і заходів на етапі реорганізації: I) Визначення почергової пріоритетності площин для докладання зусиль: а) природно-ресурсного та еколого-енергетичного розвитку; б) інфраструктурного та техніко-технологічного розвитку; в) соціального та освітнього розвитку, регенерації і реабілітації; г) управлінського територіального розвитку; д) інвестиційного розвитку та ущільнення публічно-приватного партнерства. II) Почергова реалізація комплексу програм за пріоритетами із: а) розвитку людського капіталу та формування здорового суспільства; б) розвитку локальної економіки та забезпечення соціальної стійкості; в) локалізації зусиль для регіонального та територіального розвитку; г) забезпечення енергоефективності та екологічної сталості; д) розробки та впровадження інноваційних і технологічних ініціатив для підвищення конкурентоспроможності ГС.
V.	Реалізація стратегій і заходів на етапі рекомбінації: I) Визначення почергової пріоритетності площин для докладання зусиль: а) інфраструктурного та техніко-технологічного розвитку; б) природно-ресурсного та еколого-енергетичного розвитку; в) соціального та освітнього розвитку, регенерації і реабілітації; г) управлінського територіального розвитку; д) інвестиційного розвитку та ущільнення публічно-приватного партнерства. II) Почергова реалізація комплексу програм за пріоритетами: а) розвитку інноваційних та технологічних ініціатив для підвищення конкурентоспроможності ГС; б) розвитку локальної економіки та забезпечення соціальної стійкості; в) розвитку людського капіталу та формування здорового суспільства; г) забезпечення енергоефективності та екологічної сталості; д) локалізації зусиль для регіонального та територіального розвитку.
VI.	Реалізація стратегій і заходів на етапі ревіталізації: I) Визначення почергової пріоритетності площин для докладання зусиль: а) соціального та освітнього розвитку, регенерації і реабілітації; б) інфраструктурного та техніко-технологічного розвитку; в) природно-ресурсного та еколого-енергетичного розвитку; г) управлінського територіального розвитку; д) інвестиційного розвитку та ущільнення публічно-приватного партнерства. II) Почергова реалізація комплексу програм за пріоритетами: а) розвитку людського капіталу та формування здорового суспільства; б) розвитку локальної економіки та забезпечення соціальної стійкості; в) локалізації зусиль для регіонального та територіального розвитку; г) забезпечення енергоефективності та екологічної сталості; д) реалізації інноваційних програм та технологічних ініціатив для підвищення конкурентоспроможності ГС.
<i>III. Стадія моніторингу, оцінки та коригування.</i>	
VII.	Проведення моніторингу і оцінки результатів виконання стратегії та заходів із реорганізації, рекомбінації та ревіталізації: передбачається систематичний моніторинг та оцінка результатів реалізації стратегій і заходів. За цих обставин важливо визначити, наскільки успішно досягнуто поставлених цілей і виявити можливі проблеми або потреби в корекції управлінської діяльності чи залучення ресурсів, формування резервів тощо.
VIII.	Виконання корекції і удосконалення управлінських дій: на основі отриманих даних із моніторингу і оцінки має бути проведена корекція стратегій і заходів для подальшого удосконалення процесу реконструктивної просторової організації ГС, що включатиме внесення змін у плани дій, адаптацію до нових умов або виявлення нових можливостей.
IX.	Сприяння та здійснення підтримки: впровадження заходів щодо сприяння у здійсненні та підтримці учасників процесу реконструкції, що включатиме навчання та консультації, фінансову і технічну підтримку, а також створення сприятливого середовища для техніко-технологічного розвитку та інновацій.
X.	Розширення і масштабування: у разі успішної реалізації стадії впровадження стратегій і заходів слід розглянути питання про розширення та масштабування програм і заходів із реконструктивної просторової організації ГС для охоплення більш широкого територіального або секторального обсягу.
XI.	Забезпечення сталості і континуальності (циклічності): реалізація заходів із забезпечення сталості та циклічності процесу реконструкції з метою постійного підтримання і досягнення визначених результатів із елімінуванням тимчасових ознак деструкції. Зазначене включатиме розробку стратегій для збереження досягнутого прогресу та впровадження удосконалених механізмів тривалого управління процесами реконструктивної просторової організації та розвитку ГС.

Джерело: розроблено та систематизовано автором на основі [1–3]

Розглядаючи просторову організацію ГС як специфічну форму координації динамічного процесу кількісно-якісних змін у межах ТУ, яка враховує взаємозв'язок між п'ятьма ключовими площинами та передбачає синхронну реалізацію, за пріоритетними об'єктами локалізації зусиль, комплексу реконструктивних заходів із ущільнення виробничо-господарської, міжрегіональної та міжсекторної взаємодії для генерування системних умов сталого господарювання і соціального розвитку ТУ за рахунок упорядкування господарської діяльності та реконструкції оточуючого середовища, маємо підтвердити: алгоритм управлінських дій окреслюватиме три стадії вирішення проблеми: I) підготовчу (три етапи); II) впровадження стратегій і заходів (три етапи: реорганізації, рекомбінації та ревіталізації); III) моніторингу, оцінки та коригування (п'ять етапів: моніторингу і оцінки результатів виконання стратегії та заходів із реорганізації, рекомбінації та ревіталізації; виконання корекції і удосконалення управлінських дій; сприяння та здійснення підтримки; розширення і масштабування; забезпечення сталості і континуальності (циклічності)).

Література

1. Микитенко В. В. Просторова організація господарських систем: європейський досвід. *Нотатки сучасної науки*. Харків : СГ НТМ «Новий курс». 2024. № 12. С. 26–29. DOI: <https://doi.org/61718/nsn-2024-12>.
2. Микитенко В. В. П'ятивимірний комплекс просторової організації господарських систем у контексті забезпечення якості життя в Україні. *Соціально-гуманітарний вісник*. Харків : СГ НТМ «Новий курс». 2024. Вип. 46. С. 30–35. DOI: <https://doi.org/10.61718/sgv>.
3. Микитенко В. В. Організація природно-господарських відносин у реконструктивному розвитку територій. *Наука та наукознавство*. 2024. № 1 (123). С. 21–42. DOI: <https://doi.org/10.15407/sofs2024.01.021>.

УДК 338.2:663.2

Обнявко Владислав Олександрович
аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

JEL classification: C530; D210; L200

Аналіз сучасного стану виноробної галузі засвідчує її кризовий стан, який обумовлений впливом багатьох факторів: збройною агресією Російської Федерації проти України; руйнуванням виноградників та виноробних підприємств; падінням темпів продажу виноробної продукції; зростанням імпорту вина та подорожчанням продукції; порушенням логістичних ланцюгів збуту тощо.

Потенціал виноробних підприємств надає змогу прогнозувати сценарії трансформування діяльності підприємств та розширення комерційних проєктів на ринку вина. Нами проведено аналіз потенціалу виноробних підприємств Одеської області (ПрАТ «Вікторія», ПАТ «Одесавинпром», ПАТ «Харчовик», ТОВ «ПТК Шабо», ТОВ «Шампань України», ТОВ «Винхол Оксамитне», ТОВ «Агро-Дар», ФГ «Кулевча») на базі методики графоаналітичної оцінки. Ми обстежуємо потенціали виноробних підприємств в Україні на основі графоаналітичного методу діагностики підприємницького потенціалу і систематизуємо показники у розрізі функціональних блоків оцінки індикаторів. Графоаналітичний метод діагностики потенціалу підприємства визначає довжину вектора багатокутника потенціалу за алгоритмом, що був розроблений українськими вченими [1]. У графоаналітичній методиці діагностики потенціалу підприємства визначається область допустимих значень індикаторів у діапазоні від 10-15 умовних одиниць, у якій нівелюється дисбаланс структури потенціалу об'єктів, що аналізуються.

Проведена графоаналітична діагностика потенціалів виноробних підприємств дозволила оцінити трансформацію потенціалів виноробних підприємств Одеського регіону у 2018–2022 роках у розрізі таких блоків показників: виробництво та збут продукції, запаси, витрати, економічна ефективність діяльності підприємства, трудові ресурси, фінанси. Трансформація індикаторів потенціалів підприємств в часі за обраними функціональними блоками показників характеризує послідовність руху життєвих циклів цих підприємств, структурні зміни потенціалів, специфічну взаємодію окремих елементів потенціалу кожного окремого підприємства. Це надає можливість в

майбутньому визначити прогностичні сценарії розвитку з метою удосконалення системи управління підприємством в умовах цифрової економіки.

Реалізований нами графоаналітичний підхід до оцінки динаміки змін потенціалів провідних виноробних підприємств Одеської області у 2018–2022 роках віддзеркалює сучасний стан їх практичної діяльності. В основу оцінки потенціалу кожного виноробного підприємства нами приймаються не суб'єктивні думки експертів, а обґрунтована система показників-індикаторів, що характеризує фактично досягнуті реальні результати діяльності цих підприємств в сучасних складних умовах функціонування національного винного ринку. Певним чином такий аналіз характеризує і ступінь ефективності використання інформаційних можливостей підприємств, тобто можливостей цих підприємств генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності.

Результати дослідження показують середній розвиток потенціалу виноробних підприємств Одеської області у 2018–2022 роках. Розміри багатокутників обстежених підприємств відповідають середньому рівню потенціалу між 30 умовними одиницями та 70 умовними одиницями. У роботі візуально представлені тренди розвитку потенціалу респондентів у 2018–2022 роках. Діаграми змін потенціалів виноробних підприємств демонструють багатокутники з незбалансованими векторами та індикаторами потенціалу; відображають структурні дисбаланси у системі управління підприємствами.

Цифрове фінансове управління є основною складовою організаційно-економічного механізму управління підприємствами на базі цифрових технологій управління, контролю та оцінки фінансових коштів. Основними складовими фінансового управління у цифровому бізнесі є цифрова фінансова аналітика та звітність; цифрові фінансові операції; цифрові ризики; цифрові фінансові плани, прогнози. Цифрова аналітика фінансової звітності застосовує цифрові методи збирання, аналізу фінансової інформації. Підхід дозволяє фінансовому менеджеру приймати ефективні рішення на основі отриманих даних.

Управління фінансовими операціями передбачає застосування цифрових інструментів для оптимізації фінансового процесу у бухгалтерській звітності; для формування рахунків та платежів. Підхід дозволяє фінансовим керівникам оптимізувати процес, зменшити витрати, підвищити потік грошових коштів.

Цифрове фінансове планування застосовує цифрові методи для створення та контролю фінансових планів, заснованих на великих даних та прогнозах. Підхід дозволяє фінансовому менеджеру прийняти рішення щодо розподілу ресурсів та інвестиційної стратегії.

Фінансовий план в цифровій економіці застосовує цифрові технології, допомагає менеджерам аналізувати дані та виробляти стратегічні рішення. У цифровій економіці фінансовий план визначається у розрізі цифрового фінансового аналізу та звітності; цифрового бюджету та прогнозу; цифрового управління ризиками; цифрових інвестицій (рис. 1).

Перспективи подальших досліджень цієї проблематики пов'язані з дослідженнями можливостей розроблення та вдосконалення стратегій розвитку підприємств, виявлення нових ринкових можливостей для них та покращення їх конкурентоспроможності.

Необхідно створити математичні моделі, які описують різні аспекти потенціалу підприємства, наприклад, виділені нами блоки показників, такі як виробництво та збут продукції, запаси, витрати, економічна ефективність діяльності підприємства, трудові ресурси, фінанси.

Використання математичних методів створить умови для оптимізації розподілу та використання різних ресурсів кожного підприємства з метою максимізації його потенціалу. Розробка прогностичних математичних моделей допоможе передбачити зміни у потенціалі підприємств на основі фактичних історичних даних та взаємодії факторів зовнішнього та внутрішнього.

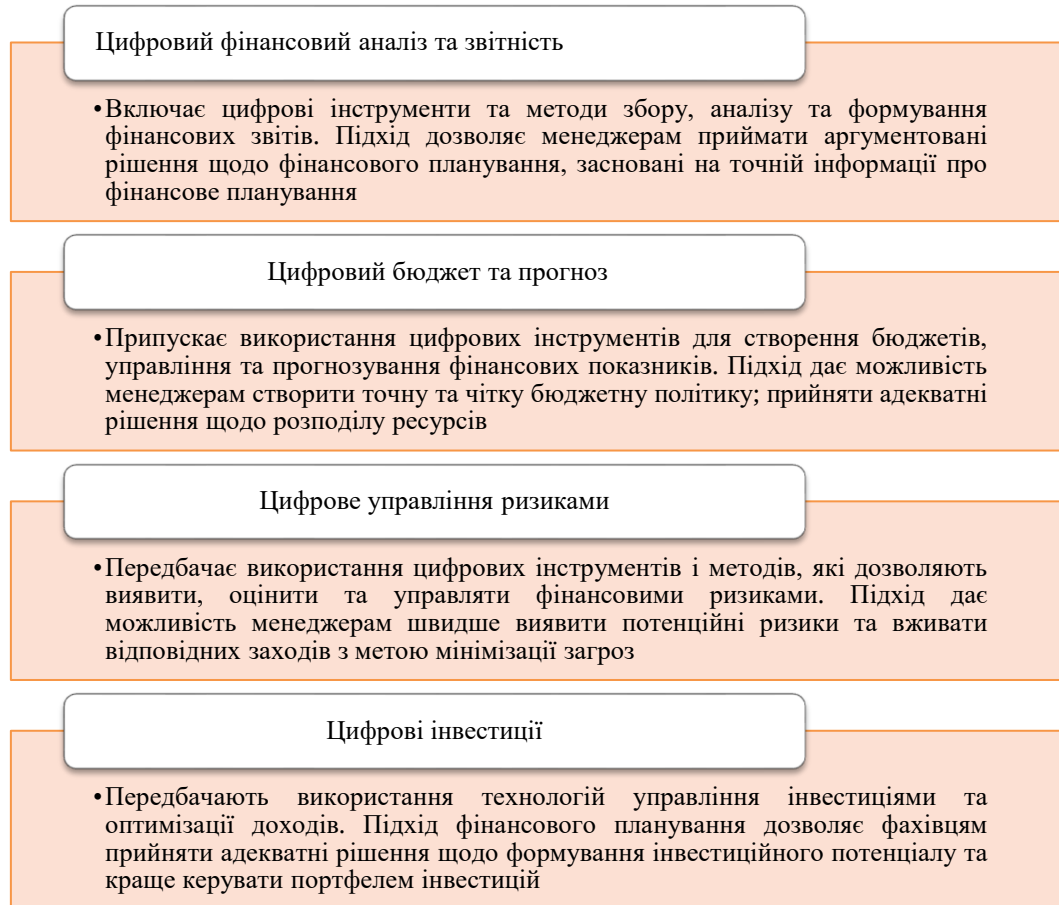


Рис. 1. Основні компоненти фінансового плану підприємств цифрової економіки
Джерело: складено автором

Для реалізації цих концептуальних завдань необхідно здійснити цілий комплекс заходів у законодавстві, технологіях виробництва, маркетингу, екологізації тощо, що є перспективою подальших досліджень у даному напрямі.

Так, необхідно розвивати інституційні основи цифровізації, зокрема, слід удосконалити Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України, розробити Стратегію цифрової трансформації галузей національної економіки і суспільства, включаючи Стратегію для виноградарсько-виноробних підприємств, з чітким виділенням цілей і етапів цифрової трансформації.

Література

1. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. *Потенціал підприємства: формування та оцінка* : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 316 с.

УДК 369.223.23:[338.47:656]

Осадчий Максим Леонідович
викладач кафедри економіки, права та управління бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ІНФРАСТРУКТУРНИМ РОЗВИТКОМ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

JEL classification: L910; O180; R400

Транспорт є невід'ємною складовою будь-якої економіки, він забезпечує переміщення людей та товарів, сприяє розвитку бізнесу, торгівлі та інфраструктури. Ефективність господарювання в транспортній галузі має велике значення для забезпечення стабільного економічного розвитку країни. Інфраструктурний розвиток є одним із основних факторів, які впливають на ефективність та конкурентоспроможність транспортної системи. Він створює умови для покращення якості та швидкості перевезень, забезпечуючи зростання обсягів торгівлі та інвестицій, а також підвищення рівня життя населення.

У сучасних умовах швидкого технологічного розвитку та глобалізації економіки, транспортна система має стати ще більш ефективною та надійною, щоб задовольнити зростаючі потреби суспільства та бізнесу. Однак існують численні виклики, які можуть стримувати ефективність транспортної системи, такі як транспортні затори, знос та застаріння інфраструктури, недостатність фінансування для модернізації та розвитку. Тому дослідження взаємозв'язку між інфраструктурним розвитком та ефективністю господарювання у транспортній галузі є актуальним та важливим для вирішення цих проблем.

Інфраструктура, у широкому розумінні, представляє собою сукупність систем, споруд, технічних засобів та інженерних мереж, які забезпечують функціонування суспільства та економічну активність. У контексті транспортної галузі, інфраструктура є ключовим фактором, що впливає на ефективність та розвиток системи перевезень. Перш за все, інфраструктура транспорту визначається системою доріг, залізниць, портів, аеропортів та інших транспортних маршрутів. Її розвиток визначає доступність та ефективність перевезень, що має велике значення для економічного зростання та соціального розвитку країни. Наприклад, розвиток мережі автодоріг сприяє покращенню доступності та зручності для пасажирів та вантажівок, що, у свою чергу, стимулює економічну активність та торгівлю [1].

Крім того, інфраструктура транспорту має значний вплив на конкурентоспроможність країни на міжнародній арені. Модернізація та розширення портових та аеропортових комплексів дозволяє залучати більше іноземних інвестицій, розвивати експорт та імпорт, а також створювати нові робочі місця. Крім того, покращення транспортної інфраструктури збільшує привабливість країни для туристів та підприємців.

Вимірювання ефективності в транспорті може включати різні аспекти, такі як використання ресурсів, якість обслуговування, вартість послуг, час доставки, ступінь задоволення клієнтів та багато інших. Засоби вимірювання можуть бути кількісними або якісними, і вони повинні бути адаптовані до специфіки кожної транспортної системи та враховувати її особливості.

Одним із ключових інструментів для вимірювання ефективності транспортних систем є визначення ключових показників продуктивності та ефективності. Ці показники можуть включати витрати на одиницю вантажу чи пасажирів, час доставки, кількість перевезень, ступінь заповнення транспортних засобів, витрати на паливо та ін. Ці показники дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів та рівень обслуговування.

Ефективне господарювання в транспорті базується на різних концепціях та стратегіях, спрямованих на оптимізацію роботи транспортних систем. Однією з таких концепцій є концепція «just-in-time», яка передбачає точну доставку матеріалів або товарів у потрібний момент часу без надлишкового запасу. Це дозволяє зменшити витрати на зберігання та оптимізувати використання транспортних засобів. Ще однією важливою концепцією є концепція «зеленого» транспорту, яка спрямована на зменшення викидів шкідливих речовин та споживання палива. Це досягається за допомогою використання більш екологічних видів транспорту, вдосконаленням технологій та впровадженням енергоефективних рішень [2].

Однією з найбільш відомих моделей, що розглядають вплив інфраструктурного розвитку на ефективність, є модель «Інфраструктурного циклу» (Infrastructure Cycle Model). Згідно з цією моделлю, розвиток інфраструктури пройшов через кілька етапів, починаючи з розвитку основних інфраструктурних об'єктів (таких як дороги, залізниці, порти), а потім переходячи до розвитку більш складних інфраструктурних систем (таких як транспортні вузли, інформаційні технології, комунікації). Ця модель вказує на те, що ефективність інфраструктури залежить від її розвитку та адаптації до змін у потребах суспільства та економіки [3].

Ще однією важливою теорією є теорія інвестицій в інфраструктуру. Згідно з цією теорією, інвестиції в інфраструктуру сприяють підвищенню продуктивності та ефективності економіки. Інвестування в будівництво та модернізацію інфраструктурних об'єктів може покращити умови для розвитку бізнесу, зменшити витрати на транспортування та збільшити доступність послуг для населення.

Прикладом успішної інфраструктурної трансформації у транспортній галузі є розвиток метрополітену у місті Сінгапур. Першою стадією був аналіз стану транспортної ситуації у місті, де було виявлено загрози заторів на дорогах та перенаселення громадського транспорту. На основі цього аналізу було розроблено стратегічний план розвитку метрополітену, спрямований на зменшення транспортних заторів та підвищення доступності громадського транспорту для мешканців міста.

Для здійснення проекту з розвитку метрополітену в Сінгапурі було залучено значні фінансові ресурси як від уряду, так і приватних інвесторів. Також були укладені партнерства з міжнародними консорціумами та інжиніринговими компаніями для реалізації проекту. На цій стадії були розпочаті будівельні роботи зі спорудження метростанцій, прокладання тунелів та будівництва інфраструктури для громадського транспорту. Проект був успішно завершений, а новий метрополітен став ключовим елементом транспортної системи міста. Після введення в експлуатацію метрополітену управління та підтримка інфраструктури здійснюється місцевим транспортним оператором. Регулярне технічне обслуговування та моніторинг допомагають забезпечити безперебійне функціонування метрополітену.

Успішна інфраструктурна трансформація метрополітену у місті Сінгапур свідчить про важливість правильного планування, фінансування, реалізації та управління інфраструктурними проектами у транспортній галузі. Цей приклад демонструє, як ефективне використання ресурсів та стратегічні партнерства можуть позитивно вплинути на розвиток транспортної інфраструктури та підвищити якість життя мешканців міста. Підвищення ефективності господарювання в транспортному секторі вимагає комплексного підходу, але його успіх може призвести до значних переваг для суспільства в цілому.

Література

1. Button, K., Nijkamp, P., & Pepping, G. (Eds.). (2019). *Transport Infrastructure and Systems: Proceedings of the AIT International Congress on Transport Infrastructure and Systems* (Rome, Italy, 10-12 April 2019).
2. De Rus, G., & Inglada, V. (2019). *The Economic Effects of Infrastructure Spending*. Edward Elgar Publishing.
3. Pagliara, F., & Preston, J. (Eds.) (2020). *Transport Infrastructure and Systems: Proceedings of the AIT International Congress on Transport Infrastructure and Systems* (Rome, Italy, 24-26 April 2017).

УДК 630*2:002.1:005.25

Павліщук Оксана Петрівна

*к. е. н., доцент кафедри таксації лісу та лісового менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ДОКУМЕНТУВАННЯ ПРОЦЕДУР ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ЛІСОГОСПОДАРЮВАННЯ

JEL classification: O130; Q230

Орієнтири на забезпечення відповідального ведення лісового господарства відображені у стратегічних пріоритетах України. Зокрема, одна із цілей сталого розвитку України на період до 2030 р. стосується захисту та відновлення екосистем суші, раціонального лісочористування, боротьби з опустелюванням, припинення деградації земель та втрат біорізноманіття [1]. Забезпечення управління лісами на засадах сталого розвитку потребує відповідного практичного механізму, чільне місце в якому

займає лісова сертифікація. Це ринковий інструмент, спрямований на забезпечення екологічно належного, економічно життєздатного та соціально корисного управління лісами. FSC національний стандарт системи ведення лісового господарства для України (далі – FSC національний стандарт для України) є нормативною основою лісової сертифікації за схемою FSC, яка поширена в Україні [2; 3].

Базуючись на системному, процесному, адаптивному, ризик-орієнтованому підходах до менеджменту, FSC національний стандарт для України визначає важливість формування управлінських процесів з дотриманням вимог щодо їх послідовності, взаємодії, контролювання, забезпечення ресурсами. Такі процеси стосуються планування, провадження та моніторингу діяльності підприємств лісового господарства, охоплюючи питання підтримки та збереження цінностей довкілля, забезпечення добробуту працівників, місцевих громад. Документування процесів є важливим для забезпечення їх результативності та ухвалення ефективних рішень.

Міжнародний стандарт ISO 9001, підходи якого є основою для інтегрування пріоритетів відповідального лісогосподарювання в систему менеджменту, акцентує на необхідності підтримання в актуальному стані задокументованої інформації, яка необхідна для функціонування процесів та забезпечення результативності системи управління якістю [4]. Забезпечення належного виконання робіт, послідовності та узгодженості у виконанні операцій визначають перевагою документування системи управління якістю й невід'ємною складовою постійного поліпшування [5]. Наприклад, з-поміж низки категорій документації системи управління якістю, доцільно наголосити на задокументованих методиках, які розкривають призначення, сферу застосування, відповідальність, повноваження, містять опис видів діяльності та інші складові. Важливими для правильного порядку виконання робіт та забезпечення належної послідовності операцій є робочі інструкції [5].

Отже, орієнтири, визначені міжнародним стандартом ISO 9001 та настановами щодо документації системи управління якістю, варті уваги для забезпечення документування процесів у рамках застосування FSC національного стандарту для України. Визначені цим стандартом процедури, методики, типові форми та інші елементи документування процесів доцільно розглядати як дієвий інструмент забезпечення їх впорядкованості та результативності. Наприклад, йдеться про процедури оцінювання цінностей довкілля, моніторингу соціальних та екологічних впливів господарської діяльності, адаптивного ведення лісового господарства тощо. Належна реалізація утримувачами FSC сертифікатів своїх зобов'язань стосовно документування сприятиме інтегруванню пріоритетів відповідального лісогосподарювання на управлінському та виробничому рівнях.

Література

1. *Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року* : Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019> (дата звернення: 18.04.2024).
2. *FSC National Forest Stewardship Standard of Ukraine FSC-STD-UKR-01-2019 V 1-0*. URL: <https://fsc.org/en/document-centre/documents/resource/428> (access date: 18.04.2024).
3. *FSC факти та цифри в Україні*. URL: <https://ua.fsc.org/ua-uk/fsc-facts-figures-in-ukraine> (дата звернення: 18.04.2024).
4. ДСТУ ISO 9001:2015. *Системи управління якістю*. [Чинний від 2016-07-01]. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2016. 22 с.
5. Національний стандарт України. *Настанови з розроблення документації системи управління якістю (ISO/TR 10013:2001, ІОТ)*. [Чинний від 2003-11-28]. Київ : Держспоживстандарт України, 2004. 15 с.

УДК 338.244.47:330.322

Павлова Тетяна Володимирівна
ст. науковий співробітник науково-дослідної частини,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

JEL classification: E220; R500

Залучення інвестицій в об'єднану територіальну громаду (ОТГ) необхідне, у першу чергу, для впровадження інноваційних складових у різних сферах економіки та соціально-культурного розвитку територій, заміщення ними застарілих, малопродуктивних виробництв, продукція яких не є конкурентоздатною.

Наукові підходи до визначення інвестиційного потенціалу та підвищення ефективності інвестиційного забезпечення ТГ свідчать про те, що більшість авторів акцентують увагу на корпоратизації об'єктів комунальної власності та підвищенні ефективності управління з боку органів місцевого самоврядування, проте при цьому не враховуються фактори впливу на рівень зацікавленості потенційних інвесторів об'єктами інвестування, зокрема інформаційну складову. Також підвищення ефективності управління інвестиційним забезпеченням ТГ з боку органів місцевого самоврядування неможливе без кваліфікованих інвестиційних менеджерів та чіткого алгоритму дій. У сучасних умовах для територіальних громад стають актуальними нові виклики фінансового забезпечення, що зумовлює виникнення проблемних аспектів не лише із наповненням бюджету ТГ, формуванням фінансових ресурсів, достатніх для належного фінансування потреб громад, реалізації програми їхнього соціально-економічного, інфраструктурного та технологічного розвитку, але й із реалізацією нових інвестиційних проектів, пошуком потенційних інвесторів тощо.

Джерелами фінансових ресурсів ТГ можуть бути: власні доходи бюджету; кошти Державного фонду регіонального розвитку; кошти державної субвенції на розвиток інфраструктури ТГ та інвестиції. При цьому на практиці не всі джерела фінансових ресурсів ТГ є задіяними, оскільки існує чимало проблем фінансового та інвестиційного характеру:

- проблеми фінансового забезпечення: диференційований підхід за рівнем бюджетної забезпеченості ТГ; низький рівень фінансового планування та прогнозування розвитку ТГ; недосконале бюджетування ТГ, що зумовлює виникнення неефективної структури місцевих бюджетів; низькі обсяги доходів ТГ; перевищення витрат на утримання та обслуговування комунальних підприємств над їхніми надходженнями зумовлює виникнення збиткових об'єктів; відсутність спеціальних програм кредитування саме для ТГ та високі кредитні ставки зумовлюють невикористання інструментарію банківського кредитування.

- проблеми організаційно-інвестиційного забезпечення: значна кількість інфраструктурних об'єктів, які громади повинні взяти на баланс, не мають оформлених належним чином установчих документів; невизначеність стратегічних пріоритетів розвитку ТГ та генерального плану розвитку території; відсутність кваліфікованих фахівців – інвестиційних менеджерів та інвестиційних відділів;

- проблеми інформаційного забезпечення: недостатність інформації про промислові об'єкти та відсутність реєстру таких об'єктів; відсутність інвестиційних пропозицій про земельні ділянки та об'єкти промислової нерухомості адміністративно-територіальної одиниці; відсутність інвестиційного паспорта або низька його практична цінність; відсутність на веб-сайтах ТГ інформації про конкретні інвестиційні проекти як такі, що були реалізовані і такі, що пропонуються потенційним інвесторам; малоефективна інформаційна політика ТГ на веб-порталах, в соціальних мережах; недостатня кількість промоційних заходів; відсутність заходів щодо налагодження комунікації з бізнес-спільнотою регіону.

Одним з ефективних шляхів вирішення наведених проблем інвестиційного забезпечення ТГ є можливості співпраці із різноманітними фондами, проте слід враховувати, що переважна більшість громад не має у своєму управлінському складі інвестиційних менеджерів (інвестиційних відділів), котрі кваліфіковано могли б формувати усю необхідну інвестиційну інформацію та документацію. На сучасному етапі ТГ можуть співпрацювати із наступними інвестиційними фондами та фондами співфінансування.

Інвестиційний потенціал ТГ – це ресурси і можливості, які можуть бути мобілізовані для формування потоку інвестицій у створення та розвиток, насамперед, підприємств та інфраструктурних об'єктів комунальної власності (власності громади), а також підприємств інших форм власності, які здійснюватимуть виконання робіт і надання послуг на засадах публічно-приватного партнерства, забезпечуючи реалізацію повноважень і завдань територіальних громад як адміністративно-територіальних утворень у сфері комунального господарства, освіти, охорони здоров'я, культури, соціального захисту, екологічної безпеки тощо [1].

Із позиції теорії державного управління економікою методи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи за формою впливу поділяються на дві великі групи: методи прямого та опосередкованого впливу. Методи прямого впливу прямо спрямовані на досягнення бажаного результату. Методи опосередкованого впливу створюють сприятливі умови для досягнення бажаного результату за допомогою певних важелів та стимулів [2].

Для оптимального інвестиційного забезпечення територіальної громади необхідні: внутрішні інвестори ТГ (кошти місцевих підприємств, організацій та приватних осіб, які функціонують або проживають на її території) – це концептуальна основа інвестиційного забезпечення територіальної громади, оскільки їх мотивація, а відтак і покращення умов адміністративно-територіальної одиниці визначена локацією (місце їх функціонування, проживання); громадам варто генерувати інформацію

та користуватися усіма доступними інформаційними ресурсами, розповідати про життя людей, презентувати можливості та інвестиційні об'єкти і працювати над брендом території, що відповідно скоротить шлях до інвестора і зробить ТГ впізнаваною в інформаційному полі, тобто використовувати увесь інструментарій територіального брендингу. Діджиталізація є одним з ключових факторів підсилення успіхів ТГ у впровадженні реформ.

Сучасні офіційні сайти громад дозволяють налагоджувати контакт з усіма аудиторіями – від місцевих мешканців до бізнесу, інвесторів та туристів, тому сайти обов'язково повинні бути різними мовами. Оскільки пріоритети громад змінюються швидко, тому офіційні сайти повинні оперативно адаптуватися до нових тенденцій; один із перспективних напрямів інвестиційного забезпечення ТГ – це залучення енергетичних інвестицій. Одним із найбільш ефективних джерел залучення громадами коштів є також встановлення сонячних панелей на території ТГ. Окрім прямих платежів до бюджету (прибутковий податок із громадян, які працюють на підприємстві, і податок на землю), реальна можливість отримати і додаткову допомогу у вигляді разових внесків та платежів інвесторів; формування інвестиційних пропозицій для потенційних інвесторів у впровадженні енергоефективних технологій на території ТГ (до прикладу, розвиток зеленої енергетики, виготовлення альтернативного палива (палети, брикети), застосування новітніх технологій (автоматизація виробництва, контроль використання ресурсів тощо) може зацікавити іноземних інвесторів, які володіють новітніми технологіями у цих сферах; впровадження державно-приватного партнерства як системного співробітництва між органами влади та підприємствами приватного сектору з метою генерування ресурсів для реалізації інфраструктурних проектів.

У межах державно-приватного партнерства відбувається розподіл видатків, ризиків та майбутніх прибутків між публічним і приватним учасниками партнерства, що відповідно надає можливості для забезпечення потреб економічного розвитку за рахунок інвестиційних коштів, не втрачаючи впливу на об'єкти інфраструктури та контролю за ними.

З урахуванням інвестиційної привабливості та інвестиційних можливостей земель населених пунктів, включення їх в економічний оборот можливе також передбачення залучення як прямих, так і опосередкованих інвестицій як на первинному, так і на вторинному ринку. Це мають бути кошти, і виручені від продажу ділянок, і додатково залучені покупцями землі у зв'язку з її придбанням. Тому ринок земель населених пунктів може значно розширити базу доходів бюджетів усіх рівнів [3].

Література

1. Жук П. В. Інвестиційний потенціал територіальних громад: суть поняття та питання управління. *Регіональна економіка*. 2017. № 2 (84). С. 16–22.
2. Карпов В. А., Ковальов А. І., Корольова Т. С., Сментина Н. В., Павлова Т. В. та ін. *Інструментарій місцевого економічного розвитку: теорія, методологія, практика* : монографія / за ред. А. І. Ковальова. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 413 с.
3. *Забезпечення фінансової спроможності територіальних громад як пріоритет децентралізації управління* : монографія / Т. Куценко та ін.; за ред. Й. Малий. Київ : КНЕУ, 2019. С. 125–152.

УДК 330.131.7[330+343.973(043.2)]

Подмазко Олексій Михайлович

*к. е. н., ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВПЛИВ ПОДАТКІВ ТА РИЗИКУ БУТИ ВИЯВЛЕНИМ НА МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ЛЕГАЛЬНОЇ ТА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ

JEL classification: E130; O170

«Тіньова економіка – це частина економіки, яка включає не враховувані в статистиці економічні дії від виробництва легальних товарів і послуг, від грошово-кредитних чи інших угод, викликаних реакцією господарюючих суб'єктів і домогосподарств на обмеження, встановлені з боку держави, які підлягали б оподаткуванню, якщо б були виявлені державними податковими органами» [1, с. 150].

Дослідимо вплив змін податків та ризику бути виявленим на механізм взаємодії легальної та тіньової економік. Для спрощення аналізу зробимо такі припущення:

- суб'єкти господарювання діють на основі теорії раціональної поведінки і приймають рішення, виходячи з максимізації прибутку, щодо пріоритетності легальної чи тіньової економіки;
- суб'єкти господарювання можуть переміщувати виробництво та продаж між легальною та тіньовою економікою.

Сукупний попит в легальній економіці обернено пропорційний загальному рівню оподаткування і прямо пропорційний із загальним рівнем корупції в тіньовій економіці. Підприємці будуть більш охоче переходити з легальної економіки в тіньову, якщо різниця між загальним податковим навантаженням та рівнем корупції («корупційним податком» – частка хабарів та інших не передбачених діючим законодавством платежів та зборів в ціні проданих товарів чи на даних послуг) буде високою. Суб'єкти господарювання обернено пропорційні загальному рівню оподаткування в легальній економіці (чим вищий загальний рівень оподаткування, тим менша сукупна пропозиція в легальній економіці) та прямо пропорційні рівню «корупційного податку» в тіньовій економіці (чим нижчий «корупційний податок», тим вища сукупна пропозиція в тіньовій економіці). Так як основна мета підприємницької діяльності – отримання та максимізація прибутку.

Розглянемо як ризик викриття та рівень оподаткування впливають на вибір підприємцем легальної чи тіньової економіки для здійснення господарської діяльності (рис. 1).

Рівень пропозиції в тіньовій економіці (S_{SH}) безпосередньо залежить від рівня корупції в економіці (T_{SH}). Рівень корупції залежить від можливих додаткових вигод, пов'язаних з ризиком порушення чинного законодавства. Мінімальний обсяг пропозиції в тіньовій економіці визначається нульовою ставкою податку в легальній економіці (за винятком дій кримінальних структур, які мають можливість перешкоджати переходу з тіньової економіки в легальну). Офіційна податкова ставка (T_{L1}) є верхньою межею обсягу попиту в тіньовій економіці.

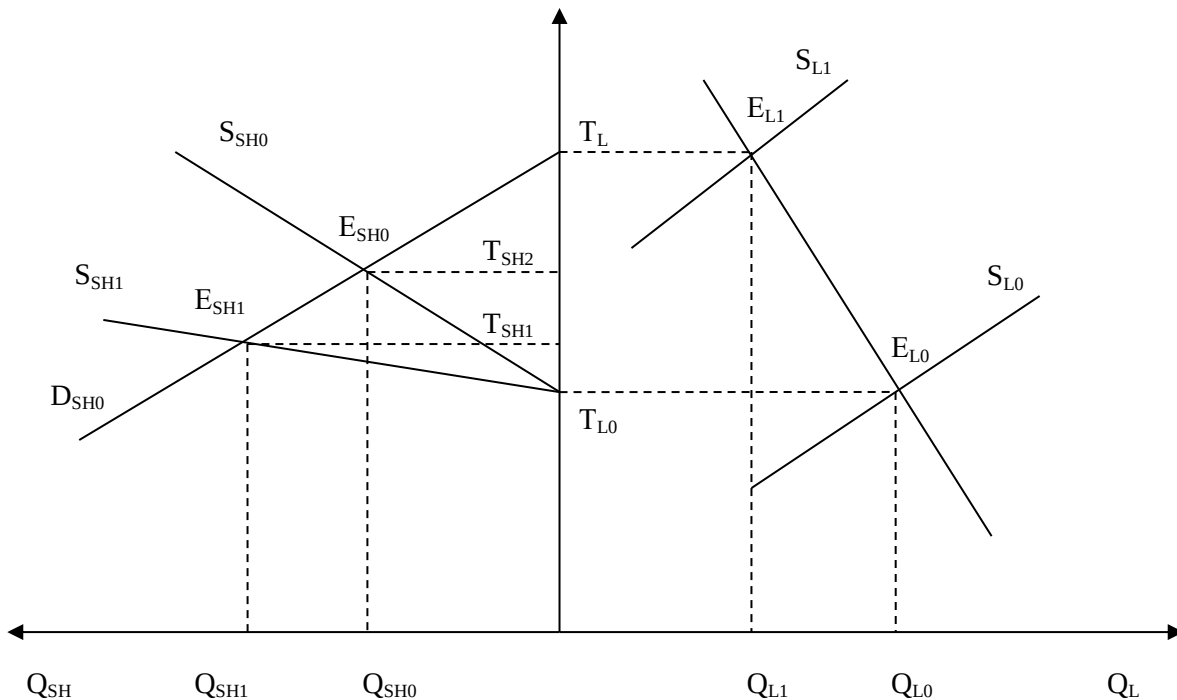


Рис. 1. Вплив ризику бути виявленим на легальну і тіньову економіки
Джерело: розроблено автором

Якщо буде спостерігатися пропорційність між рівнем оподаткування та доходом, крива пропозиції в легальній економіці має вигляд S_{L0} . Якщо ставка податку зростає з T_{L0} до T_{L1} , пропозиція в легальній економіці зменшиться з Q_{L0} до Q_{L1} , а крива пропозиції зміщується з S_{L0} до S_{L1} . Це не тільки призводить до скорочення пропозиції порівняно з S_{L0} ($Q_{L0} > Q_{L1}$) (рівновага в легальній економіці зміщується в точку E_{L1} ($T_{L1} > T_{L0}$), але й збільшує потенційну ціну пропозиції в тіньовій економіці). Як наслідок обсяг пропозиції в тіньовій економіці збільшується і складе Q_{SH1} , а крива пропозиції в тіньовій економіці зміщується з S_{SH0} до S_{SH1} .

Якщо ризики викриття в тіньовій економіці зменшуються за рахунок послаблення регуляторного контролю або зменшення штрафних санкцій, пропозиція в тіньовій економіці зростає до S_{SH1} . Якщо

рівень оподаткування є еластичним, то рівень корупції в тіньовій економіці зменшується ($T_{SH2} > T_{SH1}$) і пропозиція в тіньовій економіці зростає, досягаючи рівноваги в точці E_{SH2} ($Q_{SH1} > Q_{SH0}$).

Таким чином, недооцінка міграції підприємців між легальною та тіньовою економіками призводить до помилок у державній політиці регулювання економіки через невідповідність ключових макроекономічних показників, які відображаються офіційною статистикою, їх реальним значенням, деформацію ринкового механізму та зниженням його ефективності, призводять до порушення конкуренції в економіці. Господарюючі суб'єкти, що продовжують працювати у легальній економіці отримують збитки, які зрештою негативно впливають на розвиток національної економіки (наприклад, втрата прибутку, зменшення інвестицій у розширення та реновацію виробництва, зменшення бази оподаткування через скорочення обсягів продажів тощо).

Література

1. Подмазко О. М. Тіньова економіка: сутність та структура. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 148–155.

УДК 338.3 : 631.5

Прокопенко Катерина Олексіївна

к. е. н., провідний науковий співробітник

*відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (Україна)*

АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ: ЗМІНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙ

JEL classification: Q100; Q160

Аграрний сектор України у поточному сторіччі очікують значущі зміни через вплив кліматичних змін. П'ята оціночна доповідь Міжурядової групи експертів зі зміни клімату демонструє нагальну потребу в суттєвій та стійкій декарбонізації та заходах адаптації до зміни клімату в сфері забезпечення продовольчої безпеки [1]. Прогнозні оцінки, наведені у Доповіді, демонструють негативний вплив зміни клімату на врожайність сільськогосподарських культур. Зокрема, у регіонах з тропічним та помірним кліматом підвищення температури на 2°C без адаптації до нього негативно вплине на урожайність пшениці, кукурудзи, сої, рису, хоча у деяких регіонах матиме і позитивні наслідки. Саме інноваційність розвитку аграрного сектора може стати чинником запобігання ризиків для продовольчої безпеки в національному та глобальному масштабі.

Очікується, що в Україні внаслідок зміни клімату межа степу значно просунеться на північ, опинившись у нинішній лісостеповій зоні, що змістить північну межу виробничого вирощування баклажанів, солодкого перцю і томатів. Водночас зменшиться територія агрокліматичних районів, сприятливих для вирощування картоплі, капусти й огірків. Значно зросте територія недостатнього зволоження, де потрібно буде відроджувати та розвивати зрошення [2].

Внаслідок інтенсивного потепління останніх десятиліть відбулися зміни у структурі сільськогосподарського виробництва, площі посівів польових культур і рівні їх врожайності. Зокрема, значні зрушення, спричинені як технологічними, так і кліматичними змінами відбулися у виробництві технічних культур (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка структури виробництва технічних культур в агрокліматичних зонах України, %

Агрокліматичні зони	Зібрана площа		Валовий збір	
	1990	2021	1990	2021
<i>Соняшник</i>				
Степ	79,4	57,5	75,9	51,7
Лісостеп	20,4	34,8	23,9	39,9
Полісся	0,1	7,2	0,1	7,8
Передкарпаття	0,1	0,5	0,1	0,6

Продовження табл. 1

<i>Ріпак</i>				
Степ	4,0	46,2	3,6	39,6
Лісостеп	61,1	36,3	64,6	42,3
Полісся	29,2	15,3	24,6	15,7
Передкарпаття	5,7	2,2	7,2	2,4
<i>Соя</i>				
Степ	59,7	13,2	61,4	14,2
Лісостеп	38,9	63,9	37,4	62,7
Полісся	0,4	18,9	0,2	18,9
Передкарпаття	1,0	4,0	1,0	4,2

Джерело: розраховано автором за даними [3]

За 30 років Україна значно наростила виробництво соняшнику, сої та ріпаку. Основним чинником таких змін стала глобалізація виробництва аграрної продукції та вихід вітчизняних виробників на світові ринки. Порівняно з 1990 р. виробництво насіння соняшнику зросло у 6,4 рази, ріпаку – у 22,5 рази, сої – у 35,2 рази, отже виробництво двох останніх культур із нішевого перетворилося на основне. Це кардинально вплинуло на загальну структуру виробництва. Водночас зміни у розміщенні відбувалися під впливом кліматичних змін. Потепління дозволило перемістити виробництва соняшника із зони Степу у зони Лісостепу та Полісся. Згідно з наведеними у табл. 1 даними у 1990 р. у зоні Степу вироблялося понад три чверті всіх обсягів, а у 2021 р. вироблено 51,7%.

Дані, наведені у табл. 2, свідчать, що у Лісостепу та Поліссі урожайність соняшника зросла більше порівняно зі Степом. Значно зросла урожайність у зоні Передкарпаття, однак через обмеженість площ ріллі регіони цієї зони значного впливу на загальне виробництво не матимуть.

Таблиця 2

Динаміка урожайності технічних культур в агрокліматичних зонах України, ц/га

Агрокліматичні зони	Урожайність		
	1990	2000	2021
<i>Соняшник</i>			
Полісся	17,1	6,9	26,9
Лісостеп	18,8	13,2	28,2
Степ	15,3	12,1	22,1
Передкарпаття	15,2	11,3	27,5
<i>Ріпак</i>			
Полісся	12,2	7,1	30,2
Лісостеп	15,3	9,1	34,1
Степ	12,9	6,8	25,1
Передкарпаття	18,3	12,4	34,6
<i>Соя</i>			
Полісся	6,7	10,8	26,4
Лісостеп	10,2	11,3	25,9
Степ	10,9	10,3	28,5
Передкарпаття	10,0	0,0	27,7

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Дані табл. 1 та 2 свідчать про те, що порівняно з 1990 р. виробництво сої із зони Степу, де вироблялося 61,4% сої, перемістилося у Лісостеп та Полісся (через кліматичні умови у Поліссі сою практично не вирощували), де наразі зосереджено 82,8% посівів сої, що забезпечує 81,6% загального виробництва. Висока урожайність сої у Степовій зоні забезпечується переважно за рахунок поливу, однак в умовах дефіциту водних ресурсів тенденція переміщення цієї культури на північ буде зберігатися, а виробництво у регіонах Півдня скорочуватися. У розміщенні виробництва ріпаку за досліджуваний період також відбулися зміни, а саме збільшилися посіви цієї культури у зоні Степу та зменшилися у Поліссі. Однак урожайність ріпаку найбільше зросла у зоні Полісся – у 2,5 рази.

Порівняно з 1990 р. виробництво сої із зони Степу, де вироблялося 61,4% сої, перемістилося у Лісостеп та Полісся (через кліматичні умови у Поліссі сою практично не вирощували), де наразі зосереджено 82,8% посівів сої, що забезпечує 81,6% загального виробництва. Висока урожайність сої у Степовій зоні забезпечується переважно за рахунок поливу, однак в умовах дефіциту водних ресурсів тенденція переміщення цієї культури на північ буде зберігатися, а виробництво у регіонах

Півдня скорочуватися. У розміщенні виробництва ріпаку за досліджуваний період також відбулися зміни, а саме збільшилися посіви цієї культури у зоні Степу та зменшилися у Поліссі. Однак урожайність ріпаку найбільше зросла у зоні Полісся – у 2,5 рази.

Для збереження ефективності виробництва рослинницької продукції в умовах зміни клімату необхідна адаптація складових агротехнології вирощування культур на інноваційні основи. У цих умовах важливою є селекція стійкого до кліматичних факторів насіння (посухи та високих температур) сортів або гібридів, а також видів і сортів сільськогосподарських культур із коротким періодом вегетації, що дасть можливість отримувати по два-три урожаї окремих культур; впровадження точних систем землеробства та відновлення ефективних систем зрошення (зокрема, крапельного), застосування систем моніторингу за хворобами та шкідниками, тощо.

Література

1. IPCC (a): *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability*. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [L.L.White (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA. 2014. p. 1132.
2. Адаменко Т. І. *Зміна клімату та сільське господарство в Україні : що варто знати фермерам?* Німецько-український агрополітичний діалог. Київ, 2019. 34 с.
3. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.03.2024).

УДК 338.431

Стоянова Алла Андріївна

*аспірантка кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ ОДЕЩИНИ

JEL classification: Q100

Економічні відносини держави сприяють формуванню сільського господарства України. Існуюча жорстка світова конкуренція на продовольчому ринку підштовхує аграрний сектор до пошуку нових шляхів розвитку нашої високоякісної продукції. Інноваційні підприємства країни надають аграрним сферам можливість займати лідируючі позиції у конкурентній боротьбі, але, попри все, для досягнення цих цілей потрібне ефективне функціонування всіх ланок системи господарювання та розвитку аграрного сектору економіки країни. Звертаючи увагу на економічне становище національних господарств в умовах сьогодення, обов'язковою умовою їх розвитку вважаю наявність науково обґрунтованих заходів, спрямованих на стимулювання, підвищення економічної ефективності аграрного сектору України.

Розвиток конкурентоспроможного сектору економіки держави, здатного інтегруватися у світовий ринок, потребує вирішення проблем, які пов'язані з розвиненням підприємницьких структур агробізнесу. Сучасне становище підприємств агросектору характеризується відсутністю стабільності та безпекових ступенів господарювання, що безумовно відображає негативний вплив на економічну та виробничо-господарську діяльність. Тому і постає актуальність проблеми про забезпечення ефективного економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки на основі обґрунтування перспективних напрямків їх діяльності [1].

Україна займає лідируючі позиції у деяких напрямках світового виробництва, наприклад, в експорті соняшникової олії. Насіння соняшнику у світовому експорті складає біля 10%. У зв'язку з тим, що в найближчі роки у країнах Європейського Союзу буде дефіцит соняшникової олії, ця обставина дозволяє Україні значно збільшити свої експортні позиції на європейському ринку [2]. Слід ще відмітити, що незважаючи на існуючий внутрішній дефіцит, Україна увійшла у двадцятку світових виробників цукру. Отже, можна підсумувати, що в умовах глобалізації сфера агробізнесу України набуває значної ваги.

В нашій державі основною найпоширеною організаційно-правовою формою недержавних сільськогосподарських підприємств є фермерські господарства.

Кількість таких форм господарювання до загальної кількості існуючих сільськогосподарських підприємств станом на зараз становить 84%. Одеська область є однією з найбільших аграрних регіонів України. Не зважаючи на воєнний стан в державі, за 2022 та 2023 роки кількість новостворених фермерських господарств в області становила 51 та 42 одиниць відповідно. Це можна пояснити двома факторами. Перший, державою створено безпечні умови створення та впроваджені програми стимулювання розвитку таких форм господарювання. І другий, внаслідок змін природно-кліматичних умов на Одещині склалися форми господарювання відповідно до зон виробничої спеціалізації сільського господарства [3]. Відомо, що Одеська область характеризується різноманітністю природно-економічних зон, які розташовано у різних адміністративних районах та мають зовсім різні рівні інтенсивності виробництва. Найкращий показник від реалізації сільськогосподарської продукції простежується у лісостеповій зоні, адже саме в цій зоні найкращі показники вирощування зернових та технічних культур, посівна площа яких складає 68% [5].

На території Одеської області пріоритетним напрямком є виробництво продукції рослинництва. Високий рівень рентабельності спостерігається в зерновому та соняшниковому насіннях. Проте, під впливом природно-кліматичних явищ, а точніше посухи, за 2020 рік в Одеській області зафіксовано найбільше падіння фізичного обсягу виробництва продукції сільського господарства.

За інформацією Державної служби статистики України індекс сільськогосподарської продукції в регіоні (порівняно з першим півріччям минулого року) склав всього 33,1 (це найгірший показник в Україні). Найбільше постраждали підприємства, де індекс склав всього 15,6 (падіння в 6 разів), в господарствах населення падіння не таке велике – тут індекс складає 90,5 [3].

Падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції впливає негативно на стан економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. На думку Т. П. Добрунік, основною причиною таких умов є, у тому числі, й використання застарілої техніки та технологій вирощування сільськогосподарських культур. Цілком підтримуючи позицію науковця, вважаємо, що на економічний стан розвитку агробізнесу також має вплив недосконале агросервісне обслуговування, відсутність достатньої фінансової підтримки з боку держави [4].

До переліку основних проблем розвитку агробізнесу області входять скорочення інвестицій у сільське господарство, а також застаріла матеріально-технічна база, недостатність коштів у більшості господарств для запровадження досягнень науково-технічного прогресу, відсутність стимулів для виробників для здійснення заходів з підвищення родючості ґрунтів, дуже висока вартість паливно-мастильних матеріалів та мінеральних добрив, засобів захисту рослин, дуже низькі закупівельні ціни на агропродукцію, вкрай низька заробітна плата працівників сектору сільського господарства, недостатня наявність державного дотатування аграрного сектору.

Так, сільське господарство Одеської області є перспективним, втім для підвищення ефективності функціонування агробізнесу є необхідним здійснення низки заходів, а саме:

- стимулювання підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства;
- забезпечення пільгового довгострокового кредитування агробізнесу;
- стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції важливої для забезпечення продовольчої безпеки держави;
- забезпечення державного контролю за закупівельними цінами на сільгосппродукцію з метою захисту агровиробників;
- посилення контролю з боку держави за використанням та охороною земель;
- вжиття заходів щодо недопущення монопольної концентрації земельних ресурсів окремих підприємств;
- запровадження податкових пільг для агровиробників, які здійснюють заходи з охорони земельних ресурсів;
- використання прогресивних форм організації агровиробництва та оплати праці;
- покращення умов та рівня життя сільського населення [5].

Література

1. Шабатура Т. С. Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті цифрових технологій. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 3 (14). С. 123–128.
2. Андрійчук В. Г. *Економіка підприємств агропромислового комплексу*. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
3. *Соціально-економічний розвиток Одеської області у січні-червні 2020 року* / Головне управління статистики в Одеській області : сайт. URL: http://od.ukrstat.gov.ua/infografika/ig_06_%202020.pdf (дата звернення 30.03.2024).
4. Добрунік Т. П. *Економічна ефективність аграрних підприємств як основа забезпечення їх сталого розвитку*. URL: <http://surl.li/dopttt> (дата звернення: 30.03.2024).

5. Лагодієнко Н. В., Лагодієнко В. В. Оцінка економічної складової сталого розвитку аграрного виробництва в умовах відкритості національної економіки. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 4. С. 265–281.

6. Gryshova I., Shabatura T., Girdzijauskas S., Streimikiene D., Ciegis R., Griesiene I. The Paradox of Value and Economic Bubbles: New Insights for Sustainable. *Economic Development Sustainability*. 2019. Vol. 11 (24). 6888.

UDC 338.432:339.9

Olena Shubravska

*Doctor of Economics, Professor, Head of Forms and Methods
of Management in the Agri-Food Complex Department,
Institute for Economics and Forecasting NAS of Ukraine*

UKRAINIAN AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EU COMMON AGRICULTURAL POLICY AND EUROPEAN GREEN DEAL

JEL classification: Q180

The common agricultural policy (CAP) is one of the major and most costly spheres of the EU activity. Its main purpose is to ensure an acceptable level of income for European farmers and for consumers – high-quality food products at affordable prices [1; 2]. From 2023, the implementation of the updated EU CAP started [3]. It envisages reforming the existing agrarian policy in order to ensure sustainable and competitive agriculture in the EU. In particular, priority directions are recognized as ensuring: justice for farmers and their workers, redistribution of support in favor of ecologically balanced and climate-neutral practices of agricultural management, as well as increasing the income of small and medium-sized farms, stimulating the development of the most efficient sectors, aligning all payments with the provisions of European Green Deal (EGD) regarding the achievement of climate neutrality as well as regarding European labor legislation, strengthening support for young farmers, gender equality and increasing the participation of women in farming, climate tracking and etc.

Ukraine, choosing the European vector of its development, must take on commitments that are in line with European strategic initiatives, including the relatively agrarian sector. In this regard, it is important to create and implement a strategy for the development of domestic agriculture based on the modern all-European documents and regulatory and legal materials of individual EU countries. Ensuring national food security and maintaining the incomes of farmers (primarily small and medium-sized) should be recognized as key goals. The general list of goals should also include ensuring the economic, ecological, social and climatic resilience of agriculture, its innovative modernization, and rural areas development. It is necessary to take into account the fact that the basis of the European model of agrarian development is to ensure its sustainability. Therefore, when developing measures to ensure the increase of agrarian production potential and economic resilience, at the same time, it is necessary to foresee the need for the formation of sustainable agricultural landscapes, as reflected in European documents (in particular, CAP and EGD). And this requires the rationalization of the levels of agricultural development and plough of territory, in particular, the reduction of sown areas and the expansion of areas under organic production. Although, obviously, this will lead to a certain reduction in production volumes. Taking into account the high probability that part of the lands that became unusable as a result of military actions may remain so for at least tens or even hundreds of years, it is also necessary to provide for the possibility of their conservation. To ensure fair access of all groups of domestic farmers to financial resources, including public, first of all it is necessary to finally legislate the definition of agricultural holdings. In order to monitor the process of implementation of strategic goals, a list of relevant indicators should be formed. Among them, it is necessary to foresee, in particular, those that will reflect the actual provision of agricultural sustainability. For example, indicators of agriculture's resilience to climate change, diversification of agricultural production, as well as crop production, plough of territories, expansion of processing of agricultural products.

References

1. Bartolini, F., Viaggi, D. (2013). The Common Agricultural Policy and the Determinants of Changes in EU Farm Size. *Land Use Policy*, Vol. 31, pp. 126–133. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2011.10.007>.

2. Pe'er, G., Lakner, S. (2020). The EU's Common Agricultural Policy Could Be Spent Much More Efficiently to Address Challenges for Farmers, Climate, and Biodiversity. *One Earth*, Vol. 3, Issue 2, pp. 173–175. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.oneear.2020.08.004>.

3. *Key reforms in the new CAP* / European Commission. Agriculture and rural development. URL: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-2023-27/key-reforms-new-cap_en.

УДК 378.147:81'243

Ткаченко Тетяна Іванівна

*д. е. н., професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу,
завідувачка кафедри туризму та менеджменту креативних індустрій,*

Заслужений економіст України

Паламарчук Віолетта Олегівна

студентка 3 курсу факультету технологій та бізнесу,

спеціальність «Міжнародний туризм»,

Державний торговельно-економічний університет (Україна)

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

JEL classification: Z320

Туризм є важливим сектором для національних економік у всьому світі. Він сприяє не лише економічному зростанню, але й соціокультурному та екологічному розвитку країни. За останні кілька десятиліть туризм став одним з найбільш швидко зростаючих секторів світової економіки, обсяги виробництва якого в деяких країнах перевищують обсяги виробництва традиційних галузей промисловості.

Однак, туристичний сектор стикається зі значними викликами та ризиками, а також можливостями. Зростання конкуренції, зміна клімату, екологічні проблеми та сезонність – це лише деякі з факторів, які можуть вплинути на діяльність туристичного сектору. Тому, розуміння цих викликів та розробка стратегій їх подолання є ключовим завданням для тих, хто займається туристичним бізнесом та державних органів, які регулюють туристичний сектор.

У цьому контексті аналіз ефективності туристичної галузі є нагальним завданням для національних економік. Відповідальність перед місцевими громадами, збалансоване використання природних ресурсів та сталий розвиток – це лише деякі з аспектів, які необхідно враховувати при оцінці ефективності туристичної діяльності.

На сучасному етапі розвитку туристичного сектору дослідження оцінки ефективності туристичних послуг набуває виняткового значення. Оцінка ефективності означає, перш за все, підготовку регіонів і країн до визначення своїх пріоритетів і потреб у туристичному секторі, виявлення можливостей для вдосконалення і тенденцій розвитку, а також до розробки бізнес-планів, інвестиційних проектів тощо. Оскільки туристичний ринок охоплює широкий спектр діяльності в інших суміжних галузях економіки і його існування традиційно є умовним, ефективність туризму слід оцінювати не з точки зору пропозиції, а з точки зору попиту з боку різних категорій споживачів.

Туризм не можна зводити до простого виробництва послуг, оскільки цей вид діяльності визначається скоріше характеристиками та кількістю споживачів туристичних продуктів, ніж характером вироблених послуг. Отже, ефективність в туристичній діяльності залежать від споживачів продукту, які, у свою чергу, більше залежать від споживачів і менше від типу продукту [1, с. 180].

Для того, щоб розвивати можливості для розбудови інфраструктури, інвестицій, розширення транспортних мереж, послуг, нових готелів тощо, необхідна максимально достовірна інформація про те, скільки туристів відвідують певне місце, як довго вони залишаються, які їхні потреби і скільки вони витрачають.

Інформація про туристичний попит та науково обґрунтовані прогнози створюють надійну основу для довгострокових програм розвитку туризму, забезпечуючи максимальну соціально-економічну вигоду при мінімальних витратах. Одним із викликів у підвищенні ефективності туризму є узгодження пропозиції з попитом. Це пов'язано з тим, що, на відміну від багатьох інших товарів,

туристичні продукти не можна зберігати або утримувати про запас, тому невикористана пропозиція (непродані готельні номери та екскурсії) призводить до незворотних втрат [2, с. 74].

Якщо розглядати виклики господарювання в туристичній галузі України, то вона має значний потенціал, але, на жаль, він не завжди реалізується через нерозвиненість інфраструктури. Це стосується транспортної мережі, готельного господарства, закладів харчування, туристичної інформації та допоміжних послуг. Крім цього, якість туристичних послуг в Україні часто не відповідає міжнародним стандартам. Це негативно впливає на імідж країни та призводить до втрати потенційних клієнтів. Країна, недостатньо активно просуває себе на міжнародному ринку. Як наслідок, кількість людей, які знають про туристичні атракції України, обмежена. Політичні та економічні проблеми також негативно впливають на розвиток галузі. Така ситуація призвела до зменшення туристичних прибуттів та зменшення інвестицій у туристичний сектор.

Проте, є можливості для підвищення ефективності бізнесу в туристичному секторі. Наприклад, необхідно посилити маркетингові зусилля на міжнародних ринках. Цього можна досягти шляхом участі у міжнародних туристичних виставках, проведення рекламних кампаній та поширення інформації про туристичні можливості України в іноземних ЗМІ. Держава повинна інвестувати в розвиток туристичної інфраструктури, включаючи транспортні мережі, готельний фонд, заклади харчування, туристичну інформацію та послуги. Рівень обслуговування в туристичних об'єктах потребує покращення. Це вимагає навчання персоналу, запровадження міжнародних стандартів обслуговування та більш ефективного управління з боку державних органів. Уряд повинен боротися з неформальною економікою в туристичному секторі. Це можна зробити шляхом посилення правоохоронних органів та запровадження жорсткіших санкцій за порушення законодавства [3, с. 2].

Нижченаведені заходи мають досить багато позитивних ефектів для української економіки:

- Зростання ВВП: туристичний сектор є одним з найбільш швидко зростаючих секторів української економіки, і його розвиток призводить до значного зростання ВВП.

- Створення робочих місць: ця галузь створює велику кількість робочих місць як безпосередньо (наприклад, готелі, ресторани, туроператори), так і опосередковано (наприклад, транспортний сектор, торгівля, сфера послуг).

- Розвиток інших секторів: туризм стимулює розвиток інших секторів економіки, таких як сільське господарство, промисловість та будівництво.

- Збільшення надходжень до бюджету: зростання туристичних потоків збільшує надходження до бюджету від податків і зборів.

- Покращення національного іміджу: розвиток туристичного потенціалу сприяє покращенню іміджу країни на міжнародній арені.

Ефективно реагуючи на всі ці виклики та використовуючи наявні можливості, туристичний сектор може підвищити свою продуктивність, збільшити внесок у національну економіку та покращити рівень життя громадян України.

Важливо зазначити, що розвиток туристичної галузі також має позитивний вплив на інші сектори економіки, такі як транспорт, торгівля, харчова промисловість та будівництво. Крім того, туризм сприяє збереженню культурної спадщини та зміцнює імідж України на міжнародній арені. Тому уряд повинен вжити заходів для підтримки та розвитку туристичного сектору, який є вигідною інвестицією в майбутнє України.

Література

1. Василюх Н. В., Індус К. П., Готько Н. М. Концептуальні засади ефективності функціонування ринку туристичних послуг. *Науковий вісник Ужгородського університету* : зб. наук. праць. Серія : Економіка. 2017. Т. 2. № 49. С. 177–181.
2. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. *Міжнародний туризм і сфера послуг* : підруч. Київ : Знання, 2008. 661 с.
3. Гавран В. Я. *Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері* : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03. НУ «Львівська політехніка». Львів, 2002. 166 с.

УДК: 338.246.025.2

Траченко Людмила Анатоліївна

*д. е. н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

JEL classification: F190; H560; L500; L810

Державна підтримка українського бізнесу в умовах воєнного стану є засобом забезпечення не тільки майбутнього нашої економіки, а й країни загалом. Повномасштабне воєнне вторгнення РФ на територію України вже протягом двох років призводить до безпрецедентного знищення вітчизняного бізнесу. Зокрема, у сфері роздрібної торгівлі вже відбулося різке падіння економіки та результатів діяльності підприємництва, особливо у східних та південних регіонах країни, які найбільше постраждали від воєнного конфлікту. Внаслідок воєнних дій порушені торговельні потоки та ланцюги постачань, особливо в аграрному секторі, який є важливим для економіки України. Воєнний стан країни також негативно вплинув на іноземні інвестиції, оскільки інвестори неохоче вкладають кошти в країну, яка перебуває в епіцентрі воєнних дій.

Результати досліджень, проведених Європейською Бізнес Асоціацією, підтверджують ці твердження: лише 49% українських малих та середніх підприємств працюють у повному обсязі, а 51% – частково. Серед частково працюючих, 44% були змушені скоротити свою діяльність, а 20% – закрити частину торгових точок чи офісів, 18% – перейти в мережу інтернет, 18% – з інших причин.

Разом з тим, зазнав значних змін індекс споживчих цін, що свідчить про значне зростання цін на товари та послуги невиробничого споживання населенню. Зростання цього показника зумовлене збільшенням ризиків для підприємницької діяльності; витратами, пов'язаними з дією воєнного стану; проблемами з логістикою; порушенням ланцюгів постачань; зростанням цін на сировину та матеріали тощо. Все зазначене – це наслідки підвищення цін на нафту та природний газ.

Незважаючи на складність ситуації, державна підтримка та допомога європейських держав дозволяє відновлювати та підсилювати діяльність суб'єктів господарювання у період воєнного стану. Зокрема, для вирішення проблем уряд України запровадив низку економіко-правових заходів для підтримки бізнесу та промисловості у постраждалих регіонах і в Україні загалом. Важливим заходом Уряду України щодо підтримки торговельної діяльності є переформатування ліцензування, визначення квот та зміни митного законодавства. Ці правила спрямовані на контроль імпорту та експорту товарів, забезпечення дотримання міжнародних торговельних угод та забезпечення продовольчої безпеки держави. Зміни відбулися у квотуванні, ліцензуванні, технічному та тарифному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності [1].

Підтримка з боку держави націлена на створення умов для ведення бізнесу, які сприяють зниженню податкового навантаження, митного оформлення тощо. Фінансування інвестиційних проєктів з боку іноземних інвесторів дозволяє утримувати малий та середній бізнес, забезпечувати робочими місцями населення [2]. 18 квітня 2022 року набрала чинності постанова КМУ № 451 від 15.04.2022 р., якою внесено зміни до: Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, затвердженого постановою КМУ № 28 від 24.01.2020 р.; Порядку надання державних гарантій на портфельній основі, затвердженого постановою КМУ № 723 від 14.07.2021 р. Зміни забезпечили розширення переліку суб'єктів підприємництва, які можуть отримувати фінансову державну підтримку шляхом здешевлення вартості кредитів. До них тепер належать [3]: фізична особа – підприємець, зареєстрована в установленому законом порядку; юридична особа, кінцеві бенефіціарні власники (контролери) якої є фізичними особами – резидентами України; сільськогосподарський товаровиробник; суб'єкт великого підприємництва, який здійснює торгівлю товарами на торговельних площах, не менше 60% яких призначено для торгівлі продуктами харчування разом з алкогольними напоями та тютюновими виробами.

З березня 2022 року Фонд розвитку підприємництва уклав угоди про співробітництво з 42 банками, створивши державну програму «Доступні кредити 5-7-9%». Завдяки цій програмі,

державні й комерційні банки активізували кредитну діяльність, надаючи підприємцям можливість відновлення своєї господарської діяльності, адаптувавши її до нових умов.

Варто зосередитися на програмі з релокації бізнесу. Ця програма створена Міністерством економіки України у березні 2022 року і спрямована на підприємства, які функціонують у зоні активних бойових дій або на найбільш загрозливих територіях. Перевага надається стратегічним підприємствам та таким, що виробляють і реалізують товари першої необхідності для населення. Релокалізовані підприємництва отримують від держави допомогу з перевезення; підбору оптимального місця розташування підприємства; допомогу щодо розселення працівників, які переїхали з підприємством; пошуку кваліфікованих співробітників; підтримку у відновленні логістики, закупівлі сировини, пошуку ринків збуту та торговельних приміщень тощо [4].

Доречно відмітити, що з 1 квітня 2022 року запроваджено використання спрощеної системи оподаткування, тобто для платників єдиного податку третьої групи встановлено ставку в розмірі 2% від обороту, не більше 10 млрд. грн. без ПДВ. Разом з тим, платники першої та другої групи зможуть не сплачувати єдиного податку взагалі. Запровадження цієї системи оподаткування доходу передбачає включення податку на додану вартість до складу єдиного податку. Підприємці вищезазначених груп мають звільнення від сплати: ЄСВ за працівників, які були мобілізовані; штрафів; пені та перевірок по сплаті ЄСВ тощо. Суттєвим заходом є зменшення ПДВ на паливо з 20% до 7% та скасування акцизу на нафтопродукти (пальне).

Заслуговує на увагу підтримка експортної діяльності підприємств шляхом розширення переліку товарів, на які надаватиметься дозвіл на їх експортування [5]. Офіс з розвитку підприємництва та експорту запустив платформу з актуальною інформацією для українських експортерів, які в змозі постачати свою продукцію за кордон в нинішніх умовах воєнного стану. Ця програма дозволяє знаходити і пропонувати міжнародним компаніям співпрацю з українським бізнесом та допомагає вітчизняним підприємцям успішно виконувати міжнародні торговельні контракти. Разом з тим, доступною стала кредитна програма для фінансування українських експортерів товарів, які через складні умови воєнного стану потребують додаткового фінансування.

У червні 2022 року було створено грантову програму для бізнесу «єРобота», що спрямована на створення і відновлення власної справи; розширення та розвиток власного бізнесу; утворення нових робочих місць, навчання тощо. Урядовий проєкт «єРобота» включає 6 грантових програм, зокрема: мікрогранти для створення власного бізнесу; гранти для розвитку переробного підприємства; державне фінансування закладки саду; кошти для розвитку тепличного господарства; грант на реалізацію стартапу, у тому числі в сфері ІТ; кошти на навчання ІТ-спеціальностям.

За підтримки Міністерства цифрової трансформації України створено безліч платформ та маркетплейсів, які полегшують ведення підприємницької діяльності в багатьох її аспектах. Однією із найважливіших програм є «Дія. Бізнес». Проєкт складається із зручної онлайн платформи та значної мережі центрів підтримки. Інформаційний розділ порталу «Підтримка бізнесу під час війни» містить інформацію про державні програми бізнесу в умовах військового часу, інформацію про різноманітні ініціативи підтримки бізнесу.

Отже, війна в Україні суттєво змінила правила здійснення торговельної діяльності як у сфері внутрішньої торгівлі, так і щодо експортних та імпорتنих операцій. Проте, незважаючи на складне економічне становище із-за воєнних дій, низку проблем, що ускладнюють торговельну діяльність, держава активно підтримує розвиток підприємництва та створює умови для його успішного відновлення, започаткування та розвитку, приймаючи нові раціональні закони та програми.

Література

1. Сиротко М. В. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні в контексті сучасних глобальних викликів. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2023. Т. 2. Вип. 77. С. 114–120. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2023.77.2.19>.
2. Гонтарева І. В., Євтушенко В. А., Михайленко Д. Г. Особливості розвитку підприємництва в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. *Проблеми сучасних трансформацій*. 2023. № 7. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-03-04> (дата звернення: 14.04.2024).
3. *Фінансова держпідтримка – тепер і для сільгоспвиробників та великих торговельних підприємств*. URL: <https://news.dtki.ua/state/entrepreneurship/75877-finansova-derzpidtrimka-teper-i-dlia-silgospvirobnikiv-ta-velikix-torgovelnix-pidpriemstv> (дата звернення: 15.04.2024).
4. Атарова В. О. Програми державної підтримки бізнесу під час воєнних дій на території України. *Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали III Міжнар.наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів* (м. Львів, 2 березня 2023 р.). Львів: Львівський торговельно-економічний університет, 2023. С. 20–22.
5. *Підтримка бізнесу в умовах війни* / Портал Дія.Бізнес. URL: <https://business.diaa.gov.ua/wartime> (дата звернення: 17.04.2024).

УДК 351.9

Трещов Мирослав Миколайович

*д. держ. упр., доцент, професор кафедри управління та адміністрування,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (Україна)*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

JEL classification: H410; L830

Дослідження світової практики публічного управління сферою туризму вказують на те, що у світі мають місце різноманітні підходи до створення та функціонування інституцій публічного регулювання розвитку даної галузі. Наявність комплексу різних форм публічного управління цією сферою зумовлений специфікою соціально-економічних, культурних та політичних умов розвитку кожної окремої країни, зокрема: рівнем туристичної привабливості, культурними надбаннями, національними традиціями, політичною та економічною стабільністю, мовним середовищем, значенням туризму для наповнення державного та місцевих бюджетів тощо.

Переростання російсько-української війни 2022 року в повномасштабну війну, з одного боку, завдало нищівної шкоди галузі туризму в Україні, обірвавши логістичні ланцюжки залучення іноземних туристів в країну, сконцентрувавши увагу українських громадян на протидії збройній агресії Російської Федерації та унеможлививши доступ до багатьох туристичних локацій, а, з іншого, – надала нові можливості для розвитку внутрішнього туризму на тлі заборони чоловікам на виїзд за кордон та зниження рівня добробуту українців.

Отже, на тепер можемо констатувати, що вітчизняна туристична галузь знаходиться в процесі модернізації, переформатування та поступового відновлення, але 2023 рік, на жаль, на тлі неуспішності контрнаступу України та переходу російсько-української війни до формату затяжного конфлікту, додав низку нових кризових явищ та викликів, на які має реагувати цілий комплекс даної галузі. Досягнення стратегічної мети сталого розвитку галузі туризму вимагає активізації процесів створення новітніх та удосконалення вже існуючих механізмів та інструментів публічного управління сферою туризму на державному рівні. Беручи до уваги комплексний вплив чинників впливу на туристичну галузь в Україні, можемо стверджувати, що для швидкого реагування на ці виклики органи публічного управління повинні імплементувати найбільш ефективні практики світового досвіду розвитку туристичної галузі в країнах, які знаходяться у стані війни та в повоєнних умовах, досвіду країн зі схожими факторами ендегенного та екзогенного середовища, включно з географічними, культурними та інфраструктурними особливості, які відбиваються на стані розвитку туризму.

Особливу цінність для України представляє досвід розвитку галузі туризму в Грузії, яка після російсько-грузинської війни 2008 року посилила орієнтацію на залучення додаткових інвестицій та стала однією з бюджетоутворюючих галузей економіки. Досвід Грузії особливо цінний для України з огляду на той факт, що країна аналогічно до українських умов зазнала військової агресії з боку Російської Федерації, внаслідок чого була анексована значна частина території, проте, навіть за таких умов, уряд Грузії успішно провів реформу галузі туризму.

«Стратегія розвитку туризму в Грузії на 2015–2025 роки», яка розроблена за підтримки Світового банку, уособила бачення розвитку туризму зі стратегічним планом заходів щодо досягнення подвійної мети – підвищення рівня впливу галузі туризму на економіку країни та зростання рівня добробуту громадян.

Успішна реалізація Стратегії є наслідком імплементції наступних заходів організаційного впливу здійснених урядом Грузії:

1) формування унікального досвіду туристів, який сформовано через ознайомлення з об'єктами культурної та природної спадщини;

2) розвиток шанобливого ставлення, регенерація й збереження культурної та природної спадщини Грузії;

3) розширення кола туристичних потоків до Грузії і, перш за все, залучення більшої кількості гостей з країн Північної Америки, ЄС та Східної Азії, рівень туристичних витрат яких має найвищі показники, шляхом застосування методів агресивного маркетингу туристичних послуг;

4) зростання рівня конкурентних переваг галузі за рахунок поліпшення якості надання послуг до рівня світового класу;

5) підвищення обсягів спрямування інвестицій приватного сектору та держави в туристичну галузь;

6) розширення можливостей для агрегації і проведення аналізу статистичної інформації про туристичну діяльність та оцінки показників ефективності туристичної галузі;

7) формування партнерських відносин між органами публічного управління, представниками туристичної індустрії та громадянського суспільства [1].

Ефективність обраної Грузією стратегії розвитку галузі туризму засвідчило отримання країною \$4,1 млрд. доходів від міжнародного туризму в 2023 році, що на 17,3% більше за доходи 2022 року і на 26,2% – останнього перед пандемією COVID-19 2019 року, за інформацією Національної адміністрації туризму Грузії. При цьому у 2023 році країну відвідали 7,1 млн. туристів з інших країн, що на 75,6% перевищило аналогічний показник 2019 року і на 30,3% – показник 2022 року [2].

Іншим вдалим прикладом публічного управління розвитком галузі туризму є досвід Хорватії, яка відстояла свою незалежність під час Хорватської війни 1991–1995 років. Жертвами Війни за незалежність Хорватії стали понад 21 тис. осіб, економіці країни було завдано значних збитків, а низка об'єктів туристичної інфраструктури взагалі перестали існувати. Зокрема, низка міст країни, Славонії та Далмації, у тому числі такі туристичні родзинки як Дубровник та Задар, були піддані нищівним бомбардуванням та обстрілам з важкої артилерії. Як наслідок, кількість туристів скоротилася в рази порівняно з довоєнним періодом.

Проте, станом на сьогоднішній момент, завдяки високій ефективності дій уряду Хорватії зі стимулювання підвищення рівня конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості країни, і передусім вступу Хорватії до ЄС, розвиток туристичної галузі країни, яка відіграє провідну роль у сфері послуг, набуває все швидших темпів, що складає понад дві третини ВВП та зайнятості в країні.

З огляду на можливість імплементації в Україні найбільш цікавим рішенням є створення урядом Хорватії Міністерства туризму, на яке покладено повноваження вищого органу публічного управління у галузі туризму, зокрема, розробку та реалізацію стратегії і політики розвитку туризму на національному рівні та регуляторну діяльність в галузі рекреації і курортів. Органом, відповідальним за просування туристичного продукту Хорватії на міжнародному рівні, є Хорватське туристичне співтовариство. На рівні регіонів і територій створено низку локальних структурних підрозділів та консультативних органів з питань туризму, до компетенції яких віднесено питання забезпечення розвитку індустрії гостинності. Крім того, в рамках взаємодії зі стекхолдерами налагоджено співпрацю органів публічного управління з неприбутковими громадськими об'єднанням і організаціями, а також з професійними асоціаціями, які провадять регуляторну діяльність туристичного бізнесу у приватному секторі.

На підставі вивчення досвіду публічного управління галуззю туризму в Грузії та Хорватії переконані, що розвиток галузі туризму потенційно має значний вплив на забезпечення сталого розвитку регіонів, територій та країн в цілому, навіть на тлі воєнних дій необхідною умовою чого є високий рівень підтримки реалізації проєктів в цій галузі на державному рівні та чітко сформовані й реалізовані стратегія та схеми фінансування.

Принциповими аспектами практики публічного управління галуззю туризму в Грузії та Хорватії, які необхідно імплемувати в Україні, є налагодження тісної взаємодії між національними туристичними адміністраціями, регіональними і територіальними органами публічного управління та суб'єктами підприємницької ініціативи у форматі зниження прямого регулюючого впливу органів публічного управління на процеси в економіці та витрачання коштів платників податків, що призводить до розширення рамок державно-приватного партнерства та створення державно-приватних інституцій у сфері регулювання туризму.

Література

1. *A tourism strategy for Georgia – country of life* / The World Bank. 2015. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/feature/2015/12/07/a-tourism-strategy-for-georgia-country-of-life> (access date: 05.03.2024).

2. *Грузія отримала рекордні \$4,1 млрд доходів від туризму у 2023 році* / Інтерфакс-Україна : сайт. 12.02.2024. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/966591.html> (дата звернення: 06.03.2024).

**Секція 9. Теоретичні та практичні проблеми розвитку
міжнародних економічних відносин та інтеграційних зв'язків**

УДК 339:341.72"364"

Воронова Олена Вікторівна

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФУНКЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ У ВОЄННИЙ ЧАС

JEL classification: F530

В умовах глобалізації суттєво посилюється економічна взаємодія між країнами. Це сприяє тому, що невід'ємним елементом зовнішньополітичної діяльності країн стає економічна дипломатія.

Економічна дипломатія спрямована на розвиток торговельно-економічних зв'язків, залучення інвестицій та захист економічних інтересів держави, саме тому вона є необхідним та ефективним інструментом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Дипломатія – це офіційна діяльність глав держав і урядів, відомств закордонних справ, дипломатичних представництв та інших органів з реалізації цілей і завдань зовнішньої політики держави, а також захисту прав та інтересів держави, її установ і громадян за кордоном. Дипломатія є одним із найважливіших засобів здійснення зовнішньої політики держави [1]. Поняття «економічна дипломатія» все більше інтересу викликає у науковців, дипломатів та експертів у питаннях міжнародних економічних відносин, які розглядають цей термін за різними аспектами (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «економічна дипломатія»

Автор	Визначення
В. Барановська	Економічна дипломатія – це найважливіший важіль зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни, отримання конкурентних переваг на світовому ринку.
О. Шаров	Економічна дипломатія – це сукупність організаційно-правових інструментів та дій у зовнішньоекономічній царині та скоординована взаємодія державних і недержавних структур з метою забезпечення сталого розвитку країни та її економічної безпеки, особливо в умовах глобалізації.
П. Баранай	Економічна дипломатія – це дипломатичні службові дії, які сконцентровані на збільшенні експорту, залученні іноземних інвестицій та участі в роботі міжнародних економічних організацій, тобто дії, зосереджені на підтвердженні економічних інтересів країни на міжнародному рівні.
К. Фліссак	Під економічною дипломатією розуміють, по-перше, цілеспрямовану діяльність держави та відповідних інституцій у конкретному напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; по-друге, інструмент для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей на певному напрямі; по-третє, окрему сферу науки в теорії міжнародних відносин та міжнародної діяльності.

Джерело: складено за [2, с. 25; 3, с. 8; 4, с. 1; 5, с. 65]

Отже, якщо узагальнити, то економічна дипломатія – це діяльність з реалізації зовнішньоекономічної політики, здійснення зовнішньоекономічної діяльності та захисту своїх національних інтересів дипломатичними методами. При цьому слід визначити основні функції економічної дипломатії (рис. 1).

Економічна дипломатія – це багатостороння категорія, яка поділена на окремі компоненти. Залежно від цілей виділяють такі напрями, як: інвестиції, фінанси, екологія, продовольство, енергетика та торгівля. Будь-який напрямок економічної дипломатії може бути більш актуальним за певних обставин, залежно від зовнішніх факторів. Якщо розглядати економічні відносини України з економічними партнерами, можна відзначити, що інструменти енергетичної дипломатії були найбільш затребуваними для національної економіки. Але в умовах війни завдання вітчизняної дипломатії суттєво змінилися. Наразі всі зусилля української економічної дипломатії спрямовані на активізацію економічних методів впливу на країну-агресора.

Виконавча – реалізація зовнішньої політики держави (в її економічній частині);
Аналітична – збирання та аналіз інформації, яка стосується дво- та багатосторонніх зовнішньоекономічних відносин держави;
Безпекова – здійснення заходів, спрямованих на гарантування національної економічної безпеки;
Посередницька – підготовка та проведення переговорів, які стосуються різних питань зовнішньоекономічної політики та отстоювання економічних інтересів держави, а також окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
Патронажна – просування національних економічних інтересів, у тому числі, сприяння виходу вітчизняних виробників та інвесторів на закордонні ринки, та забезпечення корисних умов участі національної економіки у світовому розподілі праці (світовому господарстві);
Іміджева – здійснення заходів, спрямованих на створення та підтримку позитивного іміджу держави у міжнародних економічних відносинах.

Рис. 1. Основні функції економічної дипломатії

Джерело: складено за [3, с. 15]

Завдяки активній ролі української економічної дипломатії спільно з іншими країнами світу було розроблено декілька пакетів санкцій, які стосуються банківського, транспортного, технологічного, енергетичного та фінансового секторів, від чого економіка країни-агресора зазнала великих втрат.

Крім того, вітчизняна економічна дипломатія працює над забезпеченням внутрішньої та зовнішньої економічної безпеки. Так вона реалізувала механізми забезпечення зовнішньоекономічної безпеки через експортні інструменти, а саме відновила експорт українського зерна з українських портів. Навіть на загрозу виходу росії з угоди про «зерновий коридор», Україна оперативно відреагувала запуском проекту «Дунайський зерновий шлях». Таким чином, проект забезпечує безпечну та гарантовану доставку аграрної продукції з річкових портів відразу на великотоннажні морські судна.

Слід звернути увагу також на План Маршалла, який є одним із найважливіших актів економічної дипломатії в історії. Реалізацію подібної програми економічної допомоги слід розпочати ще до завершення бойових дій, щоб забезпечити стабільне функціонування української економіки в умовах війни та на довгу перспективу.

Виходячи з вищенаведеного слід відзначити, що економічна дипломатія є одним із основних інструментів сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків та залученню іноземних інвестицій; захисту економічних інтересів країни; створення та підтримки позитивного іміджу держави та інформування про економічну ситуацію в цільовій країні тощо. Вітчизняна економічна дипломатія довела свою важливість у забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки країни в сучасних умовах, завдавши шкоди економіці агресора та відновивши експортну діяльність України.

Література

1. Дипломатія. Енциклопедія сучасної України. URL: <https://esu.com.ua/article-24350>.
2. Барановська В. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни. *Економіка та держава*. 2012. № 2. С. 24–25.
3. Шаров О. *Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи* : монографія. Київ : НІСД, 2019. 560 с.
4. Баранай П. Сучасна економічна дипломатія. Публікації дипломатичного економічного клубу. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. 10 с.
5. Фліссак К. А. *Економічна дипломатія* : навч. посіб. Тернопіль : Новий вимір, 2013. 440 с.

УДК 339.7: 336.2

Гусенко Ольга Сергіївна
ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗМЕНШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ

JEL classification: F200; F390; H260

Метою економічної діяльності будь-якої бізнес-одиниці, будь то корпорація, середній бізнес або фізична особа-підприємець, є максимізація прибутку. Водночас і компанії, і підприємці часто прагнуть мінімізувати податкове навантаження на бізнес. У цьому немає нічого дивного, адже ухилення (найчастіше за допомогою законних способів) є спробою власника в тій чи іншій формі, тим чи іншим способом захистити своє майно, капітал і доходи від будь-яких посягань. Поки є держава, поки є приватна власність, державі буде необхідне фінансування за рахунок цієї власності у вигляді податків (інших достатніх джерел для цього практично не існує), а власники цих джерел, тобто платники податків, будуть цьому протистояти за допомогою спроб зменшити своє податкове навантаження.

Наразі одним із основних способів мінімізації податкового тягара є використання офшорного бізнесу. Світову фінансову систему неможливо уявити без офшорів, які у величезній кількості з'явилися за останні десятиліття у різних куточках нашої планети. Офшорний бізнес перетворився на потужний розподільчий центр із викликаним фінансовою глобалізацією масштабним рухом капіталів, сприяючи активізації різноманітних транскордонних фінансових потоків та прискоренню обігу фінансових активів у міжнародному масштабі. Водночас він став ключовою ланкою різноманітних схем легального та нелегального ухилення від сплати податків, важливим елементом тіньових економік, яким протидіють усі країни світу.

Пропонуючи новітні форми фінансового менеджменту та ретельно зберігаючи конфіденційність, офшорний бізнес став притулком для крупних приватних капіталів та навіть місцем проживання багатьох забезпечених громадян різних країн світу.

Необхідно зазначити, що до офшорного бізнесу належать фінансові центри, які приваблюють іноземний капітал шляхом надання спеціальних податкових та інших пільг іноземним компаніям, зареєстрованим у країні розташування центру. До них, по-перше, належить обов'язкове отримання доходів зареєстрованих на цій території компаній поза цією територією. За цих обставин у більшості офшорних юрисдикцій податкові пільги надаються лише нерезидентам (в деяких із них – іноземним та національним компаніям), проте тільки по доходах, отриманих від їх закордонної діяльності. По-друге, надаються особливі, спрощені умови реєстрації та функціонування компаній, що забезпечують комфортні умови для розвитку бізнесу. По-третє, є відносна закритість інформації про діяльність офшорних компаній, особливо про їх дійсних бенефіціарів.

Офшорний бізнес забезпечує особливі конкурентні переваги при його використанні зовнішнім по відношенню до нього інвесторам. Такими конкурентними перевагами є:

- розвинене законодавство, яке забезпечує розвиток різних видів бізнесу, що постійно удосконалюється з урахуванням сучасних світових реалій;

- створення умов для зручного дистанційного ведення бізнесу, який може здійснюватися далеко від офшорної юрисдикції. Це передбачає формування розвинутої матеріально-технічної інфраструктури, яка включає сучасні аеропорти та інші транспортні вузли, усі види зв'язку, комфортабельні офісні центри та житлові приміщення, ресторани, розважальні центри та ін. [1];

- розвинені сфери супутніх офшорному бізнесу послуг, які включають банки, у тому числі міжнародного класу, страхові компанії, забезпечення кваліфікованими спеціалістами для обслуговування офшорних компаній (фінансисти, аудитори, юристи, програмісти, перекладачі) та ін.;

- постійний розвиток та удосконалення системи управління офшорним бізнесом, його моральна, матеріальна та політична підтримка усіма гілками влади офшорної юрисдикції, політична

стабільність, що необхідно для зміцнення довіри іноземних інвесторів та гарантій незмінного податкового режиму роботи для іноземних інвесторів;

- конструктивна співпраця з державними органами інших країн та міжнародними організаціями з різних питань, що стосуються розвитку офшорного бізнесу.

Наразі Україна потерпає від відносно великого розміру тіньової економіки – економічної діяльності, з якої не сплачують податки. Міністерство економіки України у 2021 році оцінює її розмір у 32% ВВП [2], що забагато порівняно з розвиненими країнами, але схоже на показники країн із близькими до наших характеристиками якості врядування і доходу на особу.

Зазначимо, що під уникненням від оподаткування за допомогою офшорного бізнесу розуміють застосування платниками податків інструментарію, тобто використання всіх дозволених законом засобів уникнення від сплати податків, а саме [3]:

- легальна мінімізація податкових зобов'язань (агресивне податкове планування, податкова оптимізація, зловживання правом або використання недобросовісних практик, зокрема використання розбіжностей, колізій і прогалин між різними системами оподаткування);

- пільгове оподаткування окремих видів діяльності або доходу;

- маніпулювання статусом резидентності, за допомогою якого здійснюють переведення прибутку українського походження без відповідного оподаткування податком на прибуток підприємств до країн з нижчими або нульовими податковими ставками для зменшення податкового тягара.

Загальновідомо, що національна економіка України має достатній рівень відкритості та мала за розміром (питома вага ВВП України у структурі світового ВВП не перевищує 0,15%, а питома вага експорту у структурі ВВП перевищує 35%). Тобто можливості переміщення прибутків за межі України досить широкі, але, з урахуванням високої вартості обслуговування таких схем уникнення від оподаткування (від 30–50 тис. дол. США на рік фіксованих витрат), вони доступні насамперед великим українським компаніям і заможним українцям, для яких використання офшорного бізнесу і далі залишається популярним інструментом, який вирішує одразу кілька завдань, а саме:

- уникнення оподаткування всередині країни;

- зниження ризиків рейдерства й спрощення судового захисту майнових інтересів (втеча капіталів внаслідок низького рівня захисту інвестицій і заощаджень);

- виведення за кордон фінансових результатів політичної корупції.

Україна зробила певні кроки щодо зміцнення контролю за трансфертним ціноутворенням. Так, з 1 січня 2017 року Україна приєдналася до плану Організації економічного співробітництва та розвитку щодо протидії розмиванню податкової бази й виведенню прибутку з-під оподаткування (план BEPS) та взяла на себе зобов'язання імплементувати мінімальний стандарт плану BEPS та забезпечити його послідовне запровадження. У 2020 році відповідно до Рекомендацій щодо реалізації плану BEPS (Крок 3 «Розробка ефективних правил оподаткування контрольованих іноземних компаній (CFC/KIK)») були імплементовані в українське законодавство норми оподаткування контрольованих іноземних компаній, які є інструментом упередження ухилення від сплати податків [4].

Література

1. *Сталий розвиток України в контексті формування нового світового економічного і фінансового порядку* : монографія / за наук. ред. проф. А. І. Крисоватого та проф. Є. В. Савельєва. Тернопіль : Осадця Ю. В., 2019. 484 с.

2. *Загальні тенденції тіньової економіки України у 2021 році* / Міністерство економіки України : сайт. Жовтень 2022. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki> (дата звернення: 28.02.2024).

3. Дубровський В., Черкашин В., Гетман О. *Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні: нові виклики*. Інститут соціально-економічної трансформації та Центр соціально-економічних досліджень CASE-Ukraine. Київ. 2019. URL: <https://apitu.files.wordpress.com/2019/09/analiz-shem-2019-final.pdf> (дата звернення: 28.02.2024).

4. *Трансфертне ціноутворення та міжнародне оподаткування* / Державна податкова служба України : сайт. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennya-ta-mijnarodne-opodatkovannya/kontrolovani-inozemni-kompanii/zagalni-vidomosti> (дата звернення: 28.02.2024).

УДК 330.322:639.3/.6(043.2)

Єрмакова Ольга Анатоліївна

д. е. н., професор, зав. відділу

економіко-екологічного розвитку приморських регіонів,

ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України»,

професор кафедри міжнародних економічних відносин,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АКВАКУЛЬТУРУ ЯК СЕКТОР БЛАКИТНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД ЄС ТА УКРАЇНИ

JEL classification: E220; Q140

Блакитна економіка в світі та країнах ЄС швидко зростає та є перспективною для залучення інвестицій та розвитку інновацій. Найбільшою діловою активністю в країнах ЄС вирізняються такі сектори блакитної економіки як блакитні технології, блакитна відновлювальна енергетика, аквакультура та рибальство, суднобудування, судноплавство та діяльність портової інфраструктури [1; 2]. Європейський Союз сприяє не лише притоку інвестицій шляхом політики стимулювання, а також шляхом розподілу державного фінансування зелених та блакитних інновацій. З метою системного підходу до процесу залучення інвестицій в сектори блакитної економіки в ЄС створено інвестиційну екосистему – BlueInvest Community – постійно діюча платформа для всіх зацікавлених сторін в галузі інвестицій в сектори блакитної економіки. На глобальному рівні в інтересах залучення інвестицій в сектори блакитної економіки створено Ініціативу фінансування сталої блакитної економіки (Sustainable Blue Economy Finance Initiative) [3].

Європейські інвестори виділяють наступні бар'єри в інвестуванні блакитної економіки, які є характерними і для вітчизняної економіки: великі початкові інвестиції, відсутність інвестиційних проєктів відповідного класу і масштабу, відсутність досвіду або знань про особливості галузі, нестача достовірних даних, відсутність програм просування та сприяння, відсутність заходів пом'якшення високих ризиків та невизначеності доходів, відсутність індикаторів впливу блакитних проєктів на навколишнє середовище [2]. Подолання зазначених бар'єрів потребує комплексної інвестиційної політики, спрямованої на сектори блакитної економіки.

Виходячи зі світових тенденцій розвитку аквакультури як сектору блакитної економіки, а також логіки розвитку вітчизняного рибпромислового сектору та потенціалу аквакультури, можна очікувати на зростання попиту на інвестиції в сектор аквакультури.

Аналіз інвестування сектору аквакультури в Україні та Українському Причорномор'ї виявив вкрай незадовільний його стан, який не відповідає інтересам розвитку сектору: незначний обсяг капітальних інвестицій в сектор аквакультури – 0,038% від загального обсягу капітальних інвестицій підприємств в Україні; незадовільне інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств аквакультури – лише 0,5% від загального обсягу капітальних інвестицій спрямовується на нематеріальні активи; джерелами капітальних інвестицій виступають переважно власні кошти підприємств, зовсім не залучаються кошти місцевих бюджетів, інвестиційних компаній та фондів, кошти інвесторів-нерезидентів та інших джерел; незначний обсяг прямих іноземних інвестицій – 0,04% від загального обсягу прямих інвестицій в Україні, спостерігається відтік інвестицій, в регіонах Українського Причорномор'я прямі іноземні інвестиції в сектор аквакультури останніми роками не здійснювалися; нерентабельність інвестованого капіталу [4–6].

Для формування довгострокової візії розвитку сектору та визначення перспектив для потенційних інвесторів необхідною є розробка галузевої стратегії та програм, зокрема щодо залучення інвестицій в сектор аквакультури та розвиток інновацій. Цілеспрямованих дій потребує формування екосистеми супровідних послуг для інвесторів, зокрема, центрів залучення інвесторів, інвестиційних консалтингових агентств зі спеціалізацією в аквакультурі, що особливо актуально для приморських регіонів.

Пропонується застосування комплексного підходу до розвитку сектору аквакультури за ланцюгом створення вартості «підготовка-виробництво-переробка-реалізація», тобто формування регіонального інноваційно орієнтованого комплексу аквакультурного виробництва. Застосування

мережевих інструментів створення доданої вартості в секторі, такі як кластери, акватехнопарки, еко-індустріальні парки, створить привабливі об'єкти для інвестування, зокрема із-за кордону, враховуючи їх орієнтацію на принципи інноваційності, безвідходності, екологічності, ресурсозбереження.

Світовою практикою вироблено низку фінансових інструментів, застосування яких вбачається перспективним в Україні: блакитні облігації, аграрне фінансування ланцюга доданої вартості, інвестиційний податковий кредит, самоорганізація фермерів з метою фандрайзингу, фонд розвитку рибного господарства та аквакультури, міжнародні інвестиційні фонди.

Література

1. *A Sustainable Ocean Economy for 2050: Approximating its Benefits and Costs*. High Level Panel for a Sustainable Ocean Economy. URL: <https://oceanpanel.org/publication/a-sustainable-ocean-economy-for-2050-approximating-its-benefits-and-costs> (access date: 08.04.2024).
 2. *Investor Report: An Ocean of Opportunities*. PwC for the European Commission, 2023. 87 p.
 3. *The Sustainable Blue Economy Finance Principles* / United Nations Environment Programme – Finance Initiative (UNEPFI) : website. URL: <https://www.unepfi.org/blue-finance/the-principles> (access date: 08.04.2024).
 4. *Прямі інвестиції в Україну : залишки за видами економічної діяльності*. НБУ (дані надані за запитом, лист НБУ від 31-0005/60692 від 18.08.2023).
 5. *Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010–2021 роки* / Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2024).
 6. *Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності у 2012–2021 роках* / Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2024).
-

УДК 339.564[477+438]

Заєць Микола Артемович

*к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Мельнік Костянтин Сергійович

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВРЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

JEL classification: F130

Нещодавно загострилися торгівельні відносини України з Польщею, причиною яких стало перекриття пунктів пропуску вантажівок, що ускладнило імпорту української продукції, а також відмова пропускати транзитом вантажівок з України, що призвело до ще більшого ускладнення зовнішньої торгівлі України. Причиною такого рішення зі сторони країни-партнера, стали масові мітинги та страйки фермерів, а також не конкурентна цінова політика українського виробництва. Виробництво українського сільськогосподарської продукції було задешеве, містило багато пестицидів, що є порушенням якості продукції країн ЄС, тому продукція яку вирощують країни ЄС, почала витіснятися з обігу. Це призвело до того, що фермери, які існують на дотаціях, почали страйкування проти української продукції для захисту своїх національних інтересів.

Для України таке рішення призвело до великого політичного та економічного спалаху, бізнес почав шукати нові шляхи збуту товарів, а політична спільнота була близька до розриву дипломатичних угод з Польщею. Для того, щоб налагодити нові шляхи збуту, потрібен деякий час, побудування нових домовленостей, а також не треба забувати про те що бізнес, який залежав від експорту продукції, зараз перебуває у депресивному стані. Також варто зазначити, що держава теж недоотримає кошти з продажу та податків національних виробників.

Серед європейських країн Польща була країною з найбільшим експортом та імпортом за перші сім місяців цього року з 3,06 млрд. дол. США та 3,81 млрд. дол. США відповідно. За обсягом експорту Польща посідає перше місце з 2017 року, а з 2022 року – і за обсягом імпорту (до того часу країна залишалася в трійці лідерів). Так, торік Україна продала до Польщі товарів на 6,81 млрд. дол., а купила – на 5,55 млрд. дол. [1].

Врегулюванням конфліктної ситуації може бути налагодження взаємовигідної співпраці, а також надання додаткових субсидій з боку ЄС та МВФ для компенсації збитків фермерів та логістичних компаній, а також налагодження супроводу вантажів Міністерством інфраструктури України і митницею, які прямують транзитом, а також порожніх вантажівок. Необхідно підвищити якість сільськогосподарської продукції українського виробництва, яке йде на експорт, з дотриманням стандарту якості продукції за правилами ЄС, такими методами як встановлення квот на експорт зі сторони ЄС. Також Польському уряду слід перевести прикордонні переходи на рівень критичної інфраструктури, що унеможливило б блокування зі сторони фермерів. Із важливого можна виділити необхідність врегулювання системи закупівель сільськогосподарської продукції у малих та середніх фермерів за рахунок держави та ліцензувати експортну діяльність агрохолдінгу.

Таким чином, торгівля України з Польщею може відновлюватися шляхом налагодження міжнародних економічних і торговельних зв'язків та каналів збуту, ефективно розвиватися та функціонувати. Взаємодія України з Польщею повинна здійснюватися шляхом встановлення дипломатичних відносин, укладання угод про співробітництво на взаємовигідній основі, дотримання доброчесної конкуренції, дотримання стандартів якості національного виробництва, а також контролю за реалізацією сільськогосподарської продукції у малих та середніх фермерів через систему ліцензування агрохолдінгу.

Література

1. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2022 рік / Кабінет Міністрів України : сайт. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/zvit_pro_vykonannya_ugody_pro_asociaciyu_za_2022_rik.pdf (дата звернення: 03.04.2024).

УДК 339.54.012.435:339.984:339.97 (043.5); 339.9:338.439.02

Кудирко Людмила Петрівна

к. е. н., професор кафедри світової економіки,

Державний торговельно-економічний університет (Україна)

Казанішен Андрій Валерійович

аспірант кафедри світової економіки,

Державний торговельно-економічний університет (Україна)

НОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ГЛОБАЛЬНУ ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ

JEL classification: F130; F140; F420; Q180

Глобальна продовольча безпека є однією із нагальних проблем, які потребують свого вирішення та об'єднання зусиль всіх держав. Особливого загострення ця проблема досягла за останні кілька років, що зумовлено, з одного боку, впливом COVID-19, а з іншого боку, розгортанням повномасштабної військової агресії РФ проти України. Наша країна, будучи важливим постачальником продовольства на світові ринки, наразі втрачає частину свого експортного потенціалу агровиробництва. Додатковим деструктивним фактором є порушення логістики для перевезень. І це зумовлено не лише воєнними чинниками, але й спробами запровадити інституційні важелі для невинновданого блокування поставок українського зерна через свою територію деякими нашими європейськими партнерами.

Зауважимо, що вплив чинників неекономічного характеру, зокрема інституційних інструментів, на регіональні та міжнародні ринки продовольства, а відтак і на продовольчу безпеку, є як ніколи відчутним, і його потрібно враховувати. В окремих публікаціях відповідного спрямування цей аспект знаходить своє відображення та оцінюється як важливий [1].

Той факт, що набуває сили нова хвиля економічного націоналізму як реакція на запит національного аграрного бізнесу щодо захисту власних позицій, лише ускладнює перспективи вирішення цієї проблеми. Зокрема, питання ймовірних інституційних пасток в розгляді перспектив забезпечення продовольчої безпеки через розвиток продовольчих систем порушуються у низці досліджень, зокрема [2]. Вважаємо ці аспекти аналізу досить цікавими, адже потенціал продовольчих систем зазвичай розглядається як один із шести важелів, що дають змогу досягти Цілей сталого

розвитку (ЦСР) до 2030 року. Автори у контексті проблематики продовольчої безпеки відзначають на прикладі ЄС взаємозв'язок між регулюванням імпорту за низкою груп продовольства та посиленням тиску на місцеві екосистеми. Тобто питання закриття для іноземців внутрішнього ринку продовольства насправді не є простим вирішенням проблеми, а може формувати навіть нові виклики.

Варто зазначити, що незважаючи на значну різноманітність підходів до забезпечення національної продовольчої безпеки через модернізацію продовольчих систем, існують два альтернативні підходи. Йдеться про так звані «північну» та «китайську» моделі комплексного планування та локалізації продовольчих систем.

«Північна» модель наразі всебічно підтримується міжнародними агентствами, зокрема FAO. Вона пропагує збільшення локалізації поставок продовольства у Північній Америці та Європі і розглядається фактично як повна альтернатива глобалізації продовольчих систем, довгих ланцюжків поставок продовольства, розриву між виробниками та споживачами [3]. «Китайська» модель розглядається як інший можливий шлях для протидії ризикам продовольчої безпеки [4]. І вона пропонується не лише для азійських країн, але й для держав Глобального Півдня в якості більш ефективного регуляторного рішення, ніж «північна» модель.

Пріоритетом політики в рамках «китайської» моделі має стати не повне заперечення факту глобалізації продовольчих систем та тотальний неопротекціонізм, а пошук компромісу між міжнародними та локальними ланцюжками постачання продуктів харчування, щоб максимізувати доступ споживачів до здорових продуктів харчування за доступними цінами. Самі стратегії локалізації мають фокусуватися не стільки на місцезнаходженні виробництва продуктів харчування, а й на всьому харчовому ланцюжку, включно з оптимальним просторовим розташуванням оптових продавців продуктів харчування (для досягнення ефекту масштабу) і роздрібних продавців (щоб максимізувати фізичний доступ до здорових продуктів харчування для всіх жителів).

Важливо також підкреслити, що саме на прикладі дискурсу з проблематики глобальної продовольчої безпеки можемо чітко спостерігати ідеологічну конкуренцію парадигм та регуляторних моделей, спроби популяризації та експортної експансії управлінських практик в інше інституційне середовище окремих країн чи їх груп. Ігнорування відповідальності за обрання релевантної національним інтересам моделі управління продовольчими системами є неприпустимим, адже може призвести до того, що саме західні ідеї про управління міськими та національними продовольчими системами збережуть своє домінування в політичному ландшафті у містах і регіонах Глобального Півдня.

Такі очевидні світоглядні та безпекові дисбаланси не лише в організації виробництва, але й у споживанні можна спостерігати і на прикладі геопросторової структури міжнародної торгівлі органічного продовольства. Глобальна Північ формує потужний запит на органіку, а країни Глобального Півдня шукають можливість потрапити в ланцюги постачання для її експорту. Отже, очевидним є протиріччя між окремими аспектами продовольчої безпеки: наявність продовольства у бідних аграрних країнах не означає доступ до нього та нарощування споживання.

Література

1. Đukić P. Global economy and politics in view of increasing controversies. *Innovative and Economics Research Journal*. 2022. Vol. 10 (2). URL: <https://www.economicsrs.com/index.php/eier/article/view/261> (access date: 04.04.2024).
2. Cadillo-Benalcazar J. J., Renner A., Giampietro M. A multiscale integrated analysis of the factors characterizing the sustainability of food systems in Europe. *Journal of Environmental Management*. 2020. Vol. 271, Pp. 110944. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2020.110944>.
3. Baritoux V., Houdart M., Boutonnet J., Chazoule C., Corniaux C., Fleury P., Lacombe N., Napoleone M. Ecological embeddedness in animal food systems (re-)localisation: a comparative analysis of initiatives in France, Morocco and Senegal. *Journal of Rural Studies*. 2016. Vol. 43. Pp. 13–26. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2015.11.009>.
4. Zhong T., Crush J., Si Z., Scott S. The Nanjing model: Comprehensive food system governance, localization and urban food security in China. *Global Food Security*. 2023. Vol. 38. Pp. 100709. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2023.100709>.

УДК 338.432:339.137.2

Лесюк Владислав Станіславович
аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавський державний аграрний університет (Україна)

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

JEL classification: Q130; Q170

Конкурентні переваги є важливою частиною забезпечення загальної конкурентоспроможності аграрних підприємств. Вони створюють міцну основу для розвитку аграрних підприємств та просування їхньої продукції на світовому ринку, тим самим посилюючи національну економіку.

Водночас варто погодитись з В. Ю. Льїним, що підвищення конкурентоспроможності є головною стратегічною проблемою аграрних підприємств України [1, с. 129].

Як стверджує А. О. Сітковська, більшість аграрних підприємств України мають низький рівень конкурентоспроможності. Тому, для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств потрібно формувати їхні конкурентні переваги [2, с. 98].

Це підтверджують О. О. Кондратенко та Н. А. Першень, адже, щоб зберегти позиції на ринку аграрним підприємствам потрібно забезпечити свої конкурентні переваги [3, с. 44].

Формування конкурентних переваг може стосуватися різних сфер діяльності. По-перше, це інвестиції в наукові дослідження, що передбачають вдосконалення виробництва продукції та розробку нових технологій. Новаторські підходи до вирощування культур, а саме точне землеробство та біотехнології, можуть забезпечити значну перевагу аграрним підприємствам на світовому ринку. По-друге, оптимізація логістики підвищить ефективність та надійність транспортування продукції, що є критичним для виходу на світовий ринок. По-третє, підвищення кваліфікації персоналу може значно покращити продуктивність та пришвидшити виробничі процеси на аграрних підприємствах.

Окрім цього, не менш важливо покращувати імідж та забезпечувати високий рівень довіри з боку партнерів. Врахування міжнародних сучасних екологічних норм і стандартів є вагомим кроком до зміцнення конкурентних позицій аграрних підприємств України на світових ринках.

Україна широко відома своїми землями та аграрним сектором, який є важливим компонентом світового ринку. До наявних конкурентних переваг аграрних підприємств України можна віднести:

1. *Природні умови.* Україна має помірний клімат та одні з найродючіших ґрунтів у світі, які є ідеальними для вирощування різних видів культур. Це дає можливість виробляти великі обсяги різної сільськогосподарської продукції з високим рівнем врожайності.

2. *Географічне розташування.* Прямий доступ до Чорного моря надає Україні конкурентні переваги в морській логістиці, що значно спрощує та здешевлює транспортування товарів до країн Африки та Азії. Водночас Україна має можливість експортувати свої товари до європейських країн завдяки сусідству та сухопутному сполученню з Європейським Союзом.

3. *Експортний потенціал.* Аграрні підприємства України мають великі резерви для підвищення врожайності виробництва продукції рослинництва. Водночас Україна вже є одним зі світових лідерів у виробництві та експорті соняшникової олії та зернових.

Наявні конкурентні переваги аграрних підприємств України на світовому ринку обумовлені унікальною комбінацією природних умов, географічного розташування та експортного потенціалу. Ці фактори не лише забезпечують важливі конкурентні переваги на світовому ринку, але й створюють міцну основу для подальшого розвитку аграрного сектору України.

Таким чином, формування конкурентних переваг аграрних підприємств є ключовим фактором для забезпечення їхнього розвитку, а також підвищення ролі України як надійного постачальника якісної аграрної продукції на світовий ринок.

Література

1. Льїн В. Ю. Конкурентні переваги аграрних підприємств з позицій міжнародного поділу праці. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії.* Серія : Економічні науки. 2012. Вип. 2 (5). Т. 2. С. 129–134.

2. Сітковська А. О. Формування конкурентних переваг аграрних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія : Економічні науки. 2016. Вип. 20 (2). С. 98–100.
3. Кондратенко О. О., Першень Н. А. Формування конкурентних переваг аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1. С. 44–48.

УДК 339.92

Литвиненко Павло Олександрович
*к. е. н., ст. викладач кафедри менеджменту підприємств,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*
Хлебінська Олександра Ігорівна
*асистент кафедри менеджменту підприємств,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

МЕРЕЖЕВИЙ ХАРАКТЕР СТВОРЕННЯ ЗНАНЬ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

JEL classification: F230; L140; M160; O320

В умовах глобалізації та посилення міжнародної конкуренції створення та ефективне використання знань стає ключовим фактором успіху багатонаціональних підприємств (БНП). Все більше уваги приділяється мережевому характеру генерування знань, коли компанії формують стратегічні альянси та партнерства для спільного розвитку інновацій та обміну досвідом [1].

Традиційно компанії покладалися на внутрішні ресурси та можливості для генерування нових знань та інновацій. Однак, в сучасних умовах цього недостатньо для підтримки конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Мережевий підхід передбачає активну взаємодію та співпрацю з зовнішніми партнерами – іншими компаніями, університетами, науково-дослідними установами тощо. Це дозволяє отримати доступ до додаткових ресурсів, компетенцій та ідей, які можуть стати джерелом інновацій. Стратегічні альянси є ефективною формою такої мережевої взаємодії, що дозволяє компаніям-партнерам обмінюватися знаннями, технологіями та досвідом для досягнення синергетичного ефекту [2].

Формування стратегічних альянсів та партнерств відкриває перед БНП низку переваг у сфері створення та використання знань:

- Доступ до нових ринків та знань. Співпраця з локальними партнерами дозволяє БНП краще розуміти специфіку зарубіжних ринків, споживчі преференції, регуляторне середовище тощо.
- Розподіл витрат та ризиків. Спільна робота над інноваційними проектами дозволяє розділити фінансове навантаження та диверсифікувати ризики.
- Прискорення інноваційних процесів. Обмін ідеями та досвідом між партнерами сприяє генеруванню нових знань та швидшому втіленню інновацій.
- Розвиток динамічних здатностей. Взаємодія в рамках альянсів дозволяє БНП розвивати здатність до навчання та адаптації ресурсів відповідно до змін зовнішнього середовища [2].

Щоб повною мірою скористатися перевагами мережевого підходу, БНП повинні розвивати ефективні механізми управління знаннями. Це передбачає:

- Налагодження довірчих відносин та двосторонньої комунікації між партнерами.
- Узгодження цілей, цінностей та процесів в рамках альянсу.
- Забезпечення балансу між захистом та обміном інтелектуальної власності.
- Формування культури відкритості та колективного навчання.
- Впровадження систем для кодифікації, зберігання та поширення знань.

Успішні приклади з практики яскраво демонструють синергетичний ефект від мережевої взаємодії БНП у створенні знань та інновацій. Стратегічний альянс Microsoft та OpenAI, започаткований у 2019 році з інвестицією в 1 млрд дол., дозволив поєднати передові розробки OpenAI у сфері штучного інтелекту з хмарними потужностями Microsoft Azure [1]. Це партнерство спрямоване на прискорення створення та комерціалізації передових моделей ШІ, а також на розробку

нових суперкомп'ютерних технологій. Воно відкриває для Microsoft доступ до проривних інновацій, тоді як для OpenAI забезпечує масштабовану інфраструктуру та фінансові ресурси для досліджень.

Альянс автомобільних гігантів Volkswagen та Ford, оголошений в 2019 році, передбачає спільну розробку електромобілів та технологій автономного керування [3]. Ford отримує доступ до передової платформи електромобілів VW MEB, що дозволить значно прискорити та здешевити виведення на ринок власних електричних моделей. Для VW це партнерство відкриває можливості розширення на ринку Північної Америки та економії на масштабі виробництва. Обидві компанії також співпрацюють з перспективним стартапом Argo AI, поєднуючи свої інвестиції та експертизу для створення передових систем автопілотування.

Партнерство NVIDIA, лідера ринку графічних процесорів та рішень для ШІ, з автовиробником Mercedes-Benz ілюструє переваги міжгалузевої співпраці. Оголошений в 2020 році альянс спрямований на інтеграцію програмно-визначеної архітектури NVIDIA DRIVE в нові моделі Mercedes для забезпечення передових функцій автономного керування [4]. Це дозволить автомобілям Mercedes пропонувати найсучасніші можливості автопілоту, тоді як для NVIDIA відкриває шлях до впровадження своїх інноваційних рішень в серійні авто.

Нарешті, альянс фармацевтичного гіганта Pfizer з німецьким біотехом BioNTech став взірцем ефективної співпраці у розробці інноваційної вакцини проти COVID-19 [5]. Завдяки поєднанню науково-дослідного потенціалу BioNTech у сфері мРНК-технологій з виробничими потужностями та глобальною мережею дистрибуції Pfizer, партнерам вдалося в рекордно стислі терміни створити, протестувати та вивести на ринок високоефективну вакцину, яка відіграла ключову роль у боротьбі з пандемією.

В сучасних умовах стратегічні альянси та мережева взаємодія стають невід'ємною складовою процесу створення знань та розвитку інновацій в БНП. Спільні зусилля партнерів дозволяють подолати ресурсні обмеження, вийти на нові ринки, прискорити розробку нових продуктів та технологій. Однак, успіх мережевого підходу залежить від ефективного управління відносинами та знаннями між учасниками альянсів. БНП повинні розвивати динамічні здатності та механізми навчання, щоб максимально використати потенціал колективного інтелекту та забезпечити стійкі конкурентні переваги в довгостроковій перспективі. Мережевий характер створення знань дійсно стає ключовою детермінантою розвитку сучасних БНП.

Література

1. Duhigg, C. *The inside story of Microsoft's partnership with OpenAI* / The New Yorker. December 1, 2023. URL: <https://www.newyorker.com/magazine/2023/12/11/the-inside-story-of-microsofts-partnership-with-openai> (access date: 09.04.2024).
2. Weissman, C. G. How the Walmart-Shopify alliance helps both companies win against Amazon. *Modern Retail*. June 16, 2020. URL: <https://www.modernretail.co/retailers/how-the-walmart-shopify-alliance-helps-both-companies-win-against-amazon> (access date: 11.04.2024).
3. *Volkswagen AG and Ford Motor Company launch global alliance: press release* / Ford Motor Company. January 15, 2019. URL: <https://media.ford.com/content/fordmedia/fna/us/en/news/2019/01/15/volkswagen-ford-alliance.html> (access date: 09.04.2024).
4. Lee J. L., Taylor E. *Mercedes-Benz, Nvidia deepen autonomous driving alliance* / Reuters. June 23, 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSKBN23U2W4> (access date: 10.04.2024).
5. Sheth, S. *Moderna partners with Takeda and Govt. of Japan for 50M vaccine doses* / Nasdaq. July 21, 2021. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/moderna-partners-with-takeda-and-govt.-of-japan-for-50m-vaccine-doses-2021-07-21> (access date: 11.04.2024).

УДК 339.562:64.033

Нікішина Оксана Володимирівна

д. е. н., с. н. с., завідувачка відділом ринкових механізмів та структур,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА НАПРЯМИ СЕЛЕКТИВНОГО ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

JEL classification: L190; L500; L510

Аналіз імпортозалежності економіки України та її товарних ринків здійснюється за допомогою системи індикаторів (табл. 1). Головним із них є коефіцієнт покриття імпорту експортом, який водночас є одним із показників зовнішньоекономічної безпеки відповідно до чинних методичних рекомендацій [1]. Його оптимальним рівнем є 1, небезпечним – 0,9, критичним – 0,85 [1]. Проведені розрахунки свідчать, що у довоєнний період значення індикатора варіювало від критичного до небезпечного (0,9) та незадовільного рівнів (0,95). У 2020–2021 рр. відбулося зростання показника на 0,12 од. порівняно з 2019 р., однак він не досягнув оптимального значення.

Таблиця 1

Динаміка індикаторів імпортозалежності ринкової економіки України, %

Індикатори	Роки							Динаміка змін (7-1)
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коефіцієнт покриття імпорту експортом, од.	0,95	0,88	0,86	0,84	0,84	0,96	0,96	+0,01
2. Імпортна квота	55,2	56,2	55,9	54,0	49,3	40,3	42,0	-13,2
3. Експортна квота	52,6	49,3	48,1	45,2	41,2	38,8	40,5	-12,1
4. Частка імпорту для проміжного споживання	64,2	61,7	59,7	59,1	54,9	57,1	59,2	-5,0
5. Частка імпорту для кінцевого споживання	26,6	26,2	28,5	28,5	33,5	32,5	29,8	+3,2
6. Частка імпорту для валового нагромадження капіталу	9,1	12,1	11,8	12,4	11,6	10,4	11,0	+1,9
7. Імпортомісткість виробництва	28,21	27,25	26,58	25,38	21,74	19,19	20,15	-8,1

Джерело: розраховано за даними [2]

У воєнний період відбулося зниження коефіцієнту покриття імпорту експортом у ринковій економіці до 0,68 од. в 2022 р. та 0,58 од. в 2023 р., що обумовлено тенденцією зменшення вітчизняного експорту на тлі зростання імпортних товаропотоків (у 2022 р. ланцюговий індекс експорту склав 0,84, імпорту – 1,19; у 2023 р. ці показники досягли 1,01 і 1,19 пункти відповідно).

В умовах війни від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України зросло порівняно з 2021 р. у 10,3 рази, у 2023 р. – у 16,3 рази; у % до ВВП воно склало -16,5% в 2022 р. і -20,9% в 2023 р. При цьому імпортна квота (відношення обсягу імпорту до ВВП) у перший рік війни зросла на 10% (до 52%), потім скоротилася на 2,5%. Експортна квота за 2022–2023 рр. зменшилася на 5,1 і 6,8% відповідно. Відмінними рисами зовнішньої торгівлі в умовах війни є тенденція щодо скорочення експортних товаропотоків (на 16%) на тлі зростання імпорту (на 19%), одномоментне падіння коефіцієнту покриття імпорту експортом, різке зростання від'ємного сальдо зовнішніх потоків, 10%-ве збільшення імпоротної квоти в 2022 р., стійке зменшення експортної квоти.

Слід відзначити, що у довоєнний період динаміка імпоротної квоти характеризувалася відносною стабільністю в межах двох часових періодів: (1) 2015–2018 рр., коли середнє значення

індикатора складало 55,3%; (2) 2019–2021 рр., коли середній рівень досягав 43,9% (табл. 1). У 2021 р. порівняно з 2015 р. величина імпортової квоти скоротилася на 13,2%. У 2022 р. знижувальний тренд змінився на зростаючий із незначним скороченням в 2023 р.

Національні рахунки України дозволяють визначити структуру використання імпорту на проміжне, кінцеве споживання та валове нагромадження капіталу в економіці в цілому та її секторах. За розрахунками, в 2021 р. частка імпорту для проміжного споживання склала 59,2%, зменшившись порівняно з 2015 р. на 5% (табл. 1). Значення індикатора свідчить про істотний рівень імпортозалежності національної економіки від імпортних товаропотоків, зокрема, паливно-енергетичних, хімічної та машинобудівної продукції. За досліджуваний період частка імпорту для кінцевого споживання, в якому домінує споживання сектору домашніх господарств, зросла з 26,6% до 29,8% (на 3,2%), що є індикатором імпортного вектору в структурі споживання. Наявна тенденція до посилення імпорту товарів для кінцевого споживання в Україну (з 20,9% в 2010 р. [3, с. 57] до 29,8% в 2021 р.) за одночасного скорочення імпорту сировини, матеріалів і комплектуючих для проміжного споживання в виробництві (з 68,1% в 2010 р. [3, с. 57] до 59,2% в 2021 р.) свідчить про втрати доданої вартості, яка є головним ресурсом відновлення держави. У воєнний і повоєнний періоди є очікуваною продовження цієї негативної тенденції та послаблення відтворювальної спроможності національної економіки.

Питома вага імпорту для валового нагромадження капіталу склала 11% в 2021 р., збільшившись порівняно з 2015 р. на 1,9%. На думку Т. Мельник і К. Пугачевської, незначна частка імпорту товарів у валовому нагромадженні, який є основою інноваційного розвитку і детермінантною модернізаційних зрушень у ринковій економіці, є свідченням використання у виробництві технічно застарілого обладнання та інноваційного регресу в імпорті товарів до України [3]. У 2007 р. величина індикатора досягала 21,4% [3, с. 57]. Тенденція до подвійного скорочення імпорту для нагромадження капіталу негативно впливає на інноваційний розвиток ринкової економіки та її секторів.

У звітному році імпортомісткість виробництв склала 20,2%, зменшившись порівняно з 2015 р. на 8,1% (табл. 1). Така тенденція обумовлена, зокрема, зростанням імпорту товарів для кінцевого споживання в Україну. У 2010 р. індикатор складав 30,6% за рахунок більшого обсягу імпорту для проміжного споживання [3, с. 57].

Пасивна роль держави в системі регулювання імпорту товарів в Україну призводить до втрати окремими секторами економіки конкурентоспроможності на внутрішньому ринку [3]. Роль держави в процесі селективного (цілеспрямованого) імпортозаміщення полягає у формуванні сприятливих організаційних та інституційних умов для розвитку імпортозамінних виробництв, диверсифікації діяльності ринкових суб'єктів, налагодження випуску нових або модернізації існуючих товарів високої якості на інноваційній основі з використанням позитивного світового досвіду.

Значний потенціал імпортозаміщення мають агропромислові ринки України. У червні 2023 р. Мінагрополітики було розроблено Стратегію розвитку агропромислового комплексу України на 10 років, яка спрямована на повну вертикальну інтеграцію і локалізацію та імпортозаміщення. Цим документом передбачено заміщення імпортних харчових продуктів на внутрішньому ринку. Стратегія визначає головні напрями селективного імпортозаміщення на агропромислових ринках, а саме: заміщення імпорту насіння (0,4 млрд. дол.), засобів захисту рослин (1,1 млрд. дол.), азотних і комплексних добрив (0,5 і 1,0 млрд. дол.), сільськогосподарської техніки (1,2 млрд. дол.) [4]. Також потенціал імпортозаміщення мають ринки продовольчих товарів, для виробництва яких в Україні наявні необхідні ресурси, зокрема, виноробної, м'ясо-молочної, макаронної продукції.

Для успішного впровадження стратегії селективного імпортозаміщення в умовах повоєнного відродження України необхідно розробити механізми стимулювання розвитку виробництв товарів інвестиційного призначення, оптимізувати митну та податкову політику, знизити ставки ПДВ залежно від насиченості внутрішнього ринку з використанням досвіду країн ЄС, стимулювати товарну й географічну диверсифікацію, здійснювати аналіз внутрішніх і зовнішніх ринків збуту товарів в контексті забезпечення економічної безпеки держави в умовах викликів і загроз.

Література

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text> (дата звернення: 14.03.2024).
2. Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2024).
3. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4 (653). С. 29–44.

4. Стратегія розвитку АПК України / Міністерство аграрної політики та продовольства України : сайт. URL: https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/uploaded-files/230601_Секція_Agro_v.1.10_21-06.pdf (дата звернення: 15.03.2024).

УДК 336.74

Тарасевич Наталія Вадимівна

к. е. н., доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

JEL classification: F310; F490

Україна є надто чутливою до глобальних фінансових потрясінь. Однією із причин цього є значний рівень доларизації економіки, що спричинив її залежність від коливань курсу іноземної валюти, зокрема долара США, який активно застосовується на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим, боротьба з доларизацією, як фінансово-економічним явищем та з її ризиками, стає важливим напрямом політики НБУ як необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери.

Доларизація економіки (*dollarization of economy*) – це процес заміщення іноземною валютою низки (або всіх) функцій національної валюти. Йдеться про три основні функції грошей: міри вартості, засобу обігу та засобу накопичення. Заміщення іноземною валютою функцій національної валюти може статися де-юре, тобто з юридичним наділенням іноземної валюти будь-яким статусом, чи де-факто, тобто неофіційно, без надання статусу в іноземній валюті. Тому термін «доларизація» в економічній літературі має два сенси: юридичний та економічний. Це означає, що по суті під терміном «доларизація» розуміються два різні явища [1]: наділення іноземної валюти особливим статусом офіційної (статусом єдиного законного платіжного засобу); економічне витіснення національної валюти іноземною (заміщення іноземною валютою функцій національної валюти).

Доларизація економіки викликається комплексом об'єктивних і суб'єктивних причин, що існують в країні. В умовах глобалізації валютна політика та певний рівень доларизації відіграють важливу роль, впливаючи на розвиток національної економіки, рівень інфляції, структуру платіжного балансу, зовнішню торгівлю та інші аспекти макроекономіки [2, с. 110]. До основних факторів, що впливають на рівень доларизації національної економіки України, вважаємо, належать: не завжди контрольований та високий рівень інфляції; волатильність валютного курсу; недостатня розвиненість фінансового ринку, його інфраструктури та інститутів; низька диверсифікація економіки та неоптимальна структура товарних та інвестиційних потоків; політична нестабільність та девальваційні очікування агентів ринку.

Для визначення рівня доларизації в Україні проведено розрахунок коефіцієнту доларизації, за основу розрахунку використано формулу, запропоновану МВФ. В якості знаменника показника використано значення грошового агрегату М2. Загальні показники для розрахунку доларизації української економіки надані у табл. 1.

Таблиця 1

Показники доларизації банківського сектору економіки України

Період	Рівень доларизації за формулою МВФ, %	Коефіцієнт доларизації депозитів, %
01.01.2013	14,07	18,16
01.01.2014	7,19	9,27
01.01.2015	11,64	15,48
01.01.2016	32,16	42,04
01.01.2017	32,87	42,13
01.01.2018	35,58	46,23
01.01.2019	32,56	43,07
01.01.2020	31,39	41,06
01.01.2021	28,74	38,55
01.01.2022	24,90	33,47
01.01.2023	16,40	21,23

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Дані, наведені в табл. 1, дозволяють дійти висновку, що індекс доларизації, розрахований за формулою МВФ, не перевищує 30% за періоди 2013–2015 рр. та 2021–2022 рр. За цим показником Україна сьогодні не належить до високодоларизованих країн. Але впродовж 2016–2020 років рівень доларизації за формулою МВФ перевищував оптимальне значення 30,0%. До того ж, розрахункові показники за формулою МВФ істотно нижчі, ніж при розрахунку коефіцієнту доларизації депозитів. Варто зазначити, що питома вага доларових депозитів клієнтів банків у загальному депозитному портфелі залишається досить високою.

Динаміка розрахованих показників у першому та другому розрахунку показує скорочення показників на тлі розгортання воєнних дій росії проти України і карантину з COVID-19 в Україні.

Розрахунок доларизації у 2013–2022 роках за формулою, що рекомендується МВФ, змін рівня інфляції за показником індексу споживчих цін представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка інфляції та рівня доларизації банківського сектору економіки України

Період	Рівень доларизації за формулою МВФ, %	Індекс споживчих цін (рік до попереднього року), %
01.01.2013	14,07	0,6
01.01.2014	7,19	-0,3
01.01.2015	11,64	12,1
01.01.2016	32,16	48,7
01.01.2017	32,87	13,9
01.01.2018	35,58	14,4
01.01.2019	32,56	10,9
01.01.2020	31,39	7,9
01.01.2021	28,74	2,7
01.01.2022	24,90	9,4
01.01.2023	16,40	20,9

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Отримані дані свідчать про високий рівень доларизованості економіки України (вище показника 30%) саме на тлі високої волатильності інфляції, починаючи з 2016 року. У періоди більш низького рівня інфляції показник доларизації має тенденцію до зменшення свого значення.

У сучасних умовах, що склалися в Україні, назріла потреба у проведенні активної державної політики, спрямованої на подолання несприятливих тенденцій у грошово-кредитній системі країни. В її основі має бути комплекс заходів, націлених на нівелювання впливу чинників, що породжують доларизацію економіки України [4, с. 295]. Для забезпечення комплексного підходу до вирішення цієї проблеми мають бути реалізовані такі завдання: перетворення механізму рефінансування в реально діючий інструмент забезпечення банків фінансовими ресурсами у національній валюті; підвищення ліквідності й глибини національного валютного ринку та його строкового сегменту, що потребує встановлення обґрунтованих меж допустимих коливань валютного курсу; розширення можливостей капіталізації за рахунок розміщення банківських акцій серед юридичних і фізичних осіб, вилучення з бази оподаткування кредитних установ суми, що використовується на капіталізацію; поширення інструментів хеджування валютних і кредитних ризиків, розвиток механізмів перенесення банківських ризиків, зокрема, сек'юритизації іпотечних та інших однорідних кредитних портфелів; запровадження в обіг цінних паперів з плаваючою відсотковою ставкою, що забезпечить індексацію валютних ризиків; удосконалення системи пруденційного нагляду і ризик-менеджменту.

Отже, головними заходами державної політики щодо дедоларизації слід визначити: використання режиму таргетування інфляції; допоміжні адміністративні заходи щодо дедоларизації розрахунків: звуження сфери легального обігу готівкової іноземної валюти; використання НБУ гнучкішої системи формування плаваючого курсоутворення, яка тимчасово змінилася під час воєнного стану; використання більш високих значень нормативів обов'язкового резервування для банків на кошти в іноземній валюті; заходи для зниження ступеня реальної інерції за допомогою внутрішніх факторів.

Література

1. Chang R., Velasco A. Dollarization: Analytical Issues. *NBER Working Paper*. 2012. No. 8838. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8838/w8838.pdf (access date: 27.03.2024).

2. Тарасевич Н. В. Актуальні аспекти розвитку світового валютного ринку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 3-4. (280-281). С. 108–114. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2021-3-4-280-281-108-114>.

3. Національний банк України : сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2024).

4. Тарасевич Н. В. Вплив грошово-кредитної політики на макроекономічну стабільність в умовах глобалізації. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. № 5-6 (294-295). С. 42–48. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2022-5-6-294-295-42-48>.

UDC 330.322:330.43

Inna Ukhanova

*PhD, Associate Professor of International Economic Relations Department,
Odessa National Economic University (Ukraine)*

ANALYSIS OF INDICATORS OF THE INTERNATIONAL INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ODESSA REGION OF UKRAINE

JEL classification: O170; F210; O520

Seaside territories are traditionally attractive for investment cooperation. The natural resource advantages of these regions, first of all, their geographical location, generate significant economic potential, the main obstacle to the realization of which is usually internal problems associated with a lack of financing for industrial, infrastructural, and social development. An effective tool for overcoming such limitations is international investment cooperation, capable of supplementing the initial prerequisites for powerful regional development with the necessary financial support.

It is appropriate to analyze the dynamics of direct foreign investment in the Black Sea regions (Fig. 1). It should be noted that the collection of open data is currently complicated by the change from the 1st quarter. 2020, the National Bank of Ukraine became the responsible body for methodological processing and publication of such materials [1].

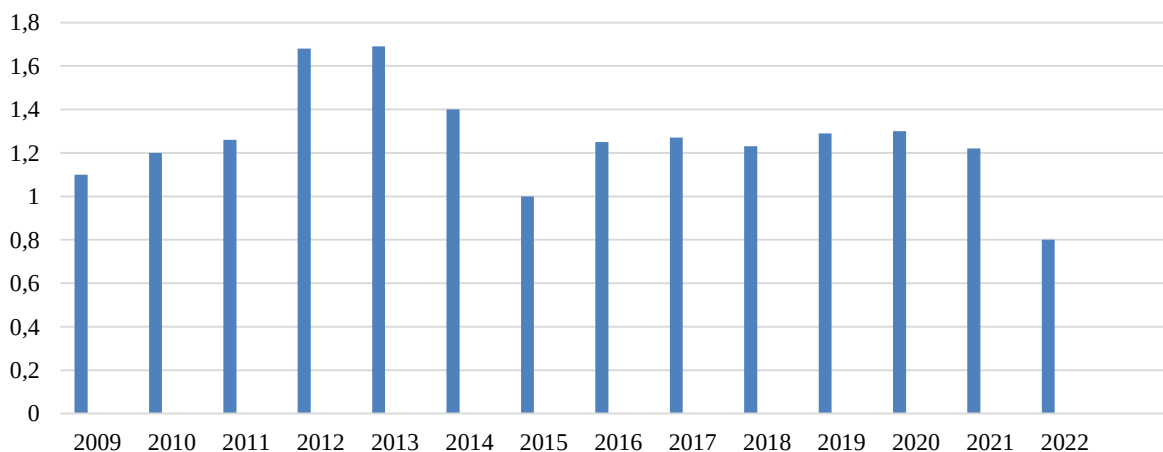


Fig. 1. Dynamics of foreign direct investments in the Odesa region of Ukraine in 2009–2022, billion USD

Source: built by the author based on [2; 3]

The diagram allows you to get an idea of the total volume of foreign investments received by the Odesa region. Aggregate balances of foreign investment changed in four stages: steady growth every year in 2009–2013, which was replaced by a contraction in 2014–2015, stabilization in 2016–2020 with a noticeable post-pandemic acceleration in 2021, and a sharp decline during martial law in 2022. The share of balances for equity instruments in the economy of the Odesa region was at least 1 billion dollars USA every year (with the exception of 2022).

Odesa region showed unstable and mostly downward dynamics in the export of investments (with the exception of 2012). In 2009–2017, the total balance of outgoing investment decreased by 2.5 times, a certain

revival was observed in 2018–2021, when the average annual growth of export investment amounted to more than 4 million dollars, but the war losses of 2022 nullified almost all progress.

It is appropriate to consider the sectoral diversification of direct foreign investments in the Odesa region of Ukraine (Fig. 2).

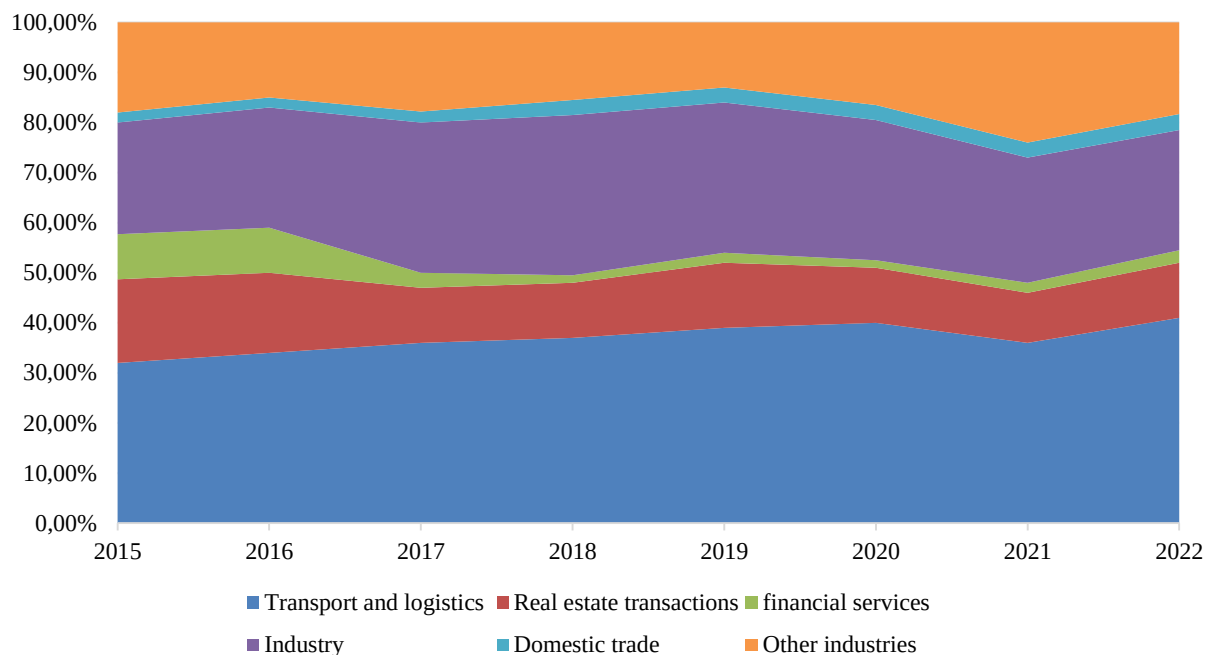


Fig. 2. Industry structure of foreign direct investments in the Odesa region of Ukraine in 2015–2022, %
Source: built by the author based on [3]

From the distribution shown on the graph, it follows that the two leading industries from the point of view of foreign investors are transport and logistics activities and industry – each year they accounted for 60% or more of the total volume of investments. At the same time, transport and logistics steadily increased the balance of the funds involved: if in 2015 their share was almost 32%, then in 2022 almost half of the FDI fell to this sector.

At the same time, industry maintained its investment attractiveness, and its specific weight in the balance of attracted investments hovered around the 33% level, i.e., of every dollar of foreign income, a third fell on processing and energy production. An important place in the structure of foreign investments is occupied by real estate transactions: their average annual share was almost 9%, although it fluctuated in the analyzed period in a fairly wide corridor – from 5.5% to 11.5%.

It is interesting that construction is not among the most investment-attractive industries: this can be explained by the higher risks of financing unfinished objects than operations with finished structures.

Internal trade and financial services were characterized by approximately the same specific weight and significance: each of these industries accounted for about 4% of direct investment on average, however, in the analyzed period, trade kept this share practically unchanged, while financial and insurance activities significantly lost their specific weight – corresponding the indicator decreased from 9% in 2015 to 2.5% in 2022, which, again, can be explained by the high level of risks for a potential investor.

References

1. *The National Bank is improving the calculation of foreign direct investment statistics*. National Bank of Ukraine: website [Natsionalnyi bank udoskonaliuie obchyslennia statystyky priamykh inozemnykh investytsii. Natsionalnyi bank Ukrainy]. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-udoskonalyuye-obchislennya-statistiki-priamih-inozemnih-investitsiy> [in Ukrainian]
2. *State Statistics Service of Ukraine*: website [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: sait]: Retrieved from: <https://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
3. *National Bank of Ukraine*: website [Natsionalnyi bank Ukrainy: sait]. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> [in Ukrainian]

УДК:331.104:330.562(043.2)

Збрицька Тетяна Петрівна

к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ЛЮДИНО-ОРІЄНТОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

JEL classification: I380; J580; M530

Розвиток соціально-трудових відносин у людино-орієнтованій економіці у сучасних умовах невизначеності має велике значення. Зростання конкуренції, швидкі зміни в технологіях та соціальних вимогах вимагають постійного адаптування та вдосконалення соціально-трудових відносин.

У таких умовах важливо ставити людину в центр діяльності підприємства, забезпечуючи їй комфортні умови праці, розвиток та підтримку, важливо враховувати індивідуальні потреби та інтереси працівників у вирішенні питань соціального захисту, розвитку кар'єри та балансу між роботою та особистим життям. Наведене сприяє підвищенню мотивації працівників, зниженню плинності кадрів та підвищенню продуктивності праці.

Таким чином, актуальність розвитку соціально-трудових відносин у людино-орієнтованій економіці в умовах невизначеності полягає в тому, що вони є важливим фактором успіху підприємства та забезпечують стійкий розвиток бізнесу в умовах швидко змінюючогося світу.

Здійснення принципів управління персоналом соціально-орієнтованої економіки в державі не може відбуватися без врахування загально-людських інтересів, які є основоположними для соціально орієнтованого суспільно-державного устрою. Термін «соціально-орієнтована економіка» є далеко не новим. У науковій літературі він часто трактується за своїм змістом у межах концепції соціальної ринкової економіки з певним акцентом на високий рівень економічного розвитку, добробуту громадян та їх соціальної захищеності [1, с. 118]. Незважаючи на розбіжності між теоретиками соціального ринкового господарства щодо практики економічної політики, її цілей та інструментів, основна ідея є спільною для всіх. Суть соціального ринкового господарства, на думку вчених, які стояли біля витоків розроблення цієї моделі, полягає у тому, що в самій ринковій системі закладено принципи, які здатні забезпечити економічне зростання і високий рівень добробуту учасників ринку. Однак ринковий механізм повинен відповідним чином забезпечувати ефективну конкуренцію, мотивацію до праці, економічну свободу та рівні права учасників ринку.

З огляду на це, виникає питання щодо реалізації інтересів людини як принципового значення в сучасній економічній, соціальній, юридичній і політичній науці, а також науці державного управління. Розвиток суспільного виробництва залежить від ступеня реалізації соціальної політики в рамках соціальних програм і основ їх впровадження в життя, – це впливає на управління персоналом підприємств. Практично формування соціального критерію ефективності в суспільному виробництві можна спостерігати при впровадженні та реалізації заходів із соціального забезпечення на підприємствах усіх галузей національної економіки саме завдяки управлінню персоналом.

Важливо розуміти межу збалансованості прав і свобод, а також відповідальності держави перед її громадянами, оскільки людський потенціал складає основу економіки та водночас є головним відтворювальним ресурсом.

Взаємозв'язок і взаємний вплив у процесі функціонування трьох суб'єктів економічної системи: людини, підприємства та суспільства – така триєдність суспільно-економічних елементів дає можливість сформулювати міждисциплінарні зв'язки управління персоналом. Взаємозв'язок відповідних економічних елементів і результатів їх спільної взаємодії відображено А. В. Шестаковою [2, с. 104] в моделі міждисциплінарних зв'язків управління персоналом, що спрямовані на перспективи розвитку соціальної спрямованості економіки в державі (рис. 1).

В основу цієї моделі закладено соціальну взаємодію людини, підприємства та суспільства – значущість людини як індивідуума у формуванні та розвитку підприємства чи суспільства з подальшою перспективою реалізації соціально орієнтованої держави. Така модель описує цінність наукового підходу до врахування психофізіологічних особливостей і розумових здібностей людини в

системі особистісного розвитку при роботі з персоналом на підприємстві та значущість у громадському просторі й житті суспільства.



Рис. 1. Складові системи соціально-орієнтованої економіки
Джерело: складено за [2, с. 104]

Вважаємо за необхідне звернути увагу на інтегрований пошук для трансформації соціально-трудових відносин на підприємствах на основі загально-людських принципів, що надалі посилюватимуть діалог соціального захисту в суспільстві.

Теоретико-методологічні основи розвитку соціально-трудових відносин у сучасних умовах охоплюють низку теорій і підходів, спрямованих на розуміння та розгляд динаміки взаємовідносин між особами, організаціями та суспільством у контексті праці. Ці основи спираються на такі дисципліни, як соціологія, психологія, економіка та менеджмент, щоб проаналізувати такі фактори, як динаміка влади, організаційна культура, умови ринку праці та правові рамки.

У сучасних умовах на розвиток соціально-трудових відносин впливають швидкий технологічний прогрес, глобалізація, мінливі демографічні тенденції та еволюція суспільних норм. Таким чином, такі теорії, як теорія людського капіталу, теорія соціального обміну та інституційна теорія, часто використовуються для інформування про політику та практику, пов'язану із зайнятістю, трудовими правами, різноманітністю робочого місця та добробутом працівників. Методологічно такі підходи, як кількісні та якісні дослідження, тематичні дослідження, опитування та аналіз політики, застосовуються для дослідження складності соціально-трудових відносин і оцінки впливу втручань та ініціатив, спрямованих на покращення умов праці, сприяння рівності та сприяння інклюзивним робочим місцям.

В економіці, орієнтованій на людину, головна увага приділяється добробуту окремих осіб і суспільства в цілому, а не лише економічному зростанню. Це означає, що матеріальний добробут суспільства вимірюється не лише традиційними економічними показниками, такими як ВВП, але й такими факторами, як рівність доходів, соціальна інтеграція та екологічна стійкість. Встановлюючи пріоритет потребам і правам людей, орієнтована на людину економіка прагне забезпечити кожному доступ до основних потреб, таких як: їжа, житло, медичне обслуговування та освіта. Він також спрямований на створення більш справедливого та рівноправного суспільства, де багатство та ресурси розподіляються більш справедливо і кожен має можливість процвітати.

У людино-орієнтованій економіці політика та рішення приймаються з метою покращення якості життя всіх членів суспільства, а не просто максимізації прибутків чи економічного зростання. Це може призвести до більш сталої та стійкої економіки, яка буде краще оснащена для вирішення нагальних проблем, таких як бідність, нерівність та зміна клімату. Загалом *людино-орієнтована економіка* ставить людей у центр економічного розвитку, визнаючи, що справжнє процвітання залежить не лише від матеріального багатства, але й від добробуту та самореалізації окремих людей і громад, сприяє рівності та інклюзивності та захищає навколишнє середовище для майбутніх поколінь.

Суть людино-орієнтованої економіки в сучасних умовах полягає в тому, що під час прийняття економічних рішень пріоритетом є благополуччя людини, її щастя та задоволення. Замість того, щоб

зосереджуватися лише на економічному зростанні та максимізації прибутку, економіка, орієнтована на людей, наголошує на важливості людських цінностей, соціальної справедливості та сталого зростання рівня життя.

Людино-орієнтована економіка в сучасних умовах фокусується на тому, щоб людські потреби, добробут і цінності поставили в центр прийняття економічних рішень і формування політики. Така політика наголошує на важливості сприяння інклюзивному зростанню, зменшенню нерівності в доходах, сприянню соціальній справедливості та забезпеченню стійкості.

Соціально-трудові відносини в людино-орієнтованій економіці відіграють ключову роль у забезпеченні добробуту та гармонії між працівниками та роботодавцями на основі довіри, поваги та співпраці. Така економічна система сприяє покращенню умов праці, забезпеченню рівних можливостей та створенню сприятливого соціального клімату в організаціях. В людино-орієнтованій економіці велике значення приділяється людському капіталу, здоров'ю та благополуччю працівників, зроблено акцент на розвиток людського потенціалу, стимулювання творчості та інновацій, що сприяє підвищенню мотивації працівників, зниженню відтоку кадрів та підвищенню продуктивності й конкурентоспроможності підприємств.

Соціально-трудові відносини стикаються з численними викликами в економіці, орієнтованій на людину, в умовах війни. Переміщення працівників, погіршення гарантій роботи та порушення ланцюжків поставок – усе це сприяє нестабільності ринку праці. Робітники зіткнулися з підвищеними ризиками для здоров'я та безпеки через воєнний конфлікт, що призводить до зниження загального добробуту та продуктивності. Роботодавцям важко підтримувати роботу та утримувати персонал, що призводить до економічної нестабільності. Крім того, психологічний вплив на життя в умовах війни ще більше погіршує соціальні та трудові відносини, що робить вкрай важливим для урядів і підприємств надавати підтримку та ресурси постраждалим особам.

Соціально-трудові відносини в умовах воєнного стану стають особливо складними через загрозу життю та здоров'ю населення, труднощі доступу до робочого місця та забезпечення соціальних гарантій. У таких умовах важливо забезпечувати безпеку працівників, забороняти примусове працевлаштування, а також забезпечувати надання соціальної допомоги тим, хто постраждав від воєнних дій. Крім того, важливо підтримувати комунікації між працівниками та керівництвом, щоб спільно шукати шляхи виходу із важкої ситуації. Забезпечення підтримки психічного здоров'я та ресурсів для працівників, які переживають емоційний вплив умов війни, також має вирішальне значення для сприяння здоровому робочому середовищу. Зрештою, надання пріоритету добробуту та правам працівників допомагає пом'якшити вплив умов війни на соціально-трудові відносини в економіці, орієнтованій на людину.

Для вирішення соціально-трудоових проблем у людино-орієнтованій економіці в умовах воєнного стану, вважаємо, що необхідно:

1. *Забезпечення безпеки і захисту прав людей:* важливо забезпечити ситуацію, коли люди можуть відчувати безпеку і мати можливість захищати свої права в умовах конфлікту.
2. *Розвиток соціального діалогу:* створення механізмів співпраці між владою, роботодавцями та профспілками для вирішення соціальних проблем.
3. *Підтримка для пошукової та соціальної адаптації:* надання допомоги людям у знаходженні нових можливостей для працевлаштування та адаптації до змінних умов.
4. *Створення дієвих соціальних програм:* реалізація програм підтримки для людей, що опинилися у складних життєвих обставинах через воєнний конфлікт.
5. *Популяризація гендерної рівності:* забезпечення рівних можливостей для жінок та чоловіків у сфері праці та суспільства.

Вважаємо, що наведені рекомендації можуть сприяти вирішенню соціально-трудоових проблем у людино-орієнтованій економіці під час воєнного стану.

Література

1. Грецька-Миргородська В. В. Концепції соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 117–120.
2. Шестакова А. В. Управління персоналом як поняття міждисциплінарного значення в контексті соціально-орієнтованої економіки. *Український соціум*. 2020. № 4 (75). С. 99–112. DOI: <https://doi.org/10.15407/socium2020.04.099>.
3. Борщенко Т. І. Генеза теорії суспільного добробуту. *Інтелект XXI*. 2019. № 5. С. 46–50.

УДК:331.101.262:316.42(043.2)

Збрицька Тетяна Петрівна

к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

Жукова Тетяна Адольфівна

*аспірантка 3-го курсу кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

JEL classification: M530; O210

Результативність праці відображає взаємозв'язок між показниками працездатності працівників та ефективністю функціонування організації. Цей взаємозв'язок підкреслює, що організаціям варто застосовувати підхід сталого розвитку людського капіталу замість того, щоб надавати перевагу вирішенню бізнес-проблем за рахунок ігнорування потреб працівників.

Згідно з дослідженням Deloitte 2024 Global Human Capital Trends більшість керівників усвідомлюють, що концентрація на забезпеченні результативності праці є ключовим фактором для успішного функціонування організацій [1].

Надавання пріоритету сталому розвитку людського капіталу – це визнання важливості створення цінності для працівників, що передбачає підвищення рівня їхнього добробуту, надання можливостей для професійної адаптації та забезпечення справедливого та рівноправного ставлення. Це сприяє не лише ефективному розвитку працівників, але й підвищенню результативності діяльності організації. Взаємодія цих аспектів підвищує результативність праці, відповідаючи очікуванням працівників у сучасних умовах та вимогам змінливого ринку праці.

Війна в Україні суттєво змінила підходи компаній до управління людським капіталом, зосереджуючи увагу на підтримці працівників. Цей фокус став ще одним виявом глобального тренду на людиноцентричність. Дії компаній, спрямовані на допомогу працівникам, свідчать про зрілість бізнесу у відношенні соціальної відповідальності й забезпечать стратегічну перевагу на ринку праці у майбутньому.

У Плані пріоритетних дій Уряду України на 2024 рік Національне агентство з питань державної служби (НАДС) визначило впровадження HRMIS, професійне навчання та реформу оплати праці. У співпраці з Міністерством цифрової трансформації НАДС працюватиме над модернізацією системи управління персоналом з використанням цифрових технологій. Ця автоматизована система призначена для створення єдиної бази даних та цифровізації процесів, пов'язаних з управлінням персоналом [3].

За результатами опитування актуальних питань управління людським капіталом в Україні [2], найважливіші завдання в управлінні персоналом наведено на рис. 1 [2, с. 13].



Рис. 1. Актуальні виклики у сфері управління персоналом в Україні. Deloitte. 12.2022 р.
Джерело: складено за [2, с. 13]

Головними пріоритетами у сфері управління персоналом для організацій у 2023 році є також розробка або адаптація програми підтримки добробуту працівників (рис. 2) [2, с. 14].



Рис. 2. Пріоритети організацій у сфері управління персоналом. Deloitte. 12.2022 р.
Джерело: складено за [2, с. 14]

У контексті викликів, пов'язаних з війною в Україні, тренди в управлінні людським капіталом, є актуальними й важливими для України. Активна підтримка працівників з боку організацій стає особливо важливою в умовах загального виснаження та стресу.

Управління персоналом в системі вищої освіти відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності та результативності навчальних закладів. Нові виклики та тенденції у сфері вищої освіти, такі як цифрова трансформація, глобалізація та зміни на ринку праці, вимагають від управління персоналом бути гнучким та інноваційним.

Коли люди процвітають, бізнес також процвітає. Існує низка факторів, які допомагають пояснити зв'язок між благополуччям співробітників та підвищенням цінності організації [4]:

1. Зосередження на людському добробуті може принести організаціям вигоду у більшій різноманітності, справедливості та інклюзивності. Організації з великою різноманітністю в 2,4 рази частіше перевершують конкурентів у фінансовому плані.

2. Організації, які інвестують у розвиток навичок своїх співробітників, демонструють найкращі бізнес-результати. 84% співробітників високопродуктивних організацій стверджують, що отримують достатню підготовку для успішного виконання своїх обов'язків.

3. Затягування термінів виплати заробітної плати працівникам часто спричиняє негативні наслідки. Низька оплата праці може призвести до збільшення плинності кадрів, зниження обсягів продажів, низької продуктивності, а також до проблем із виконанням та довірою з боку клієнтів та керівництва.

4. Поліпшення здоров'я та благополуччя працівників може знизити ризики, пов'язані з управлінням персоналом. Більшість працівників вважають, що здоров'я важливіше за кар'єрне зростання, і розглядають можливість зміни роботи заради кращої підтримки свого добробуту.

5. Споживачі найчастіше підтримують соціально відповідальні організації. Три чверті споживачів заявляють, що найімовірніше купуватимуть товари у компаній, які активно займаються соціальною відповідальністю.

Завдяки цим та іншим факторам розвиток сталого управління персоналом може допомогти організаціям готуватися до майбутнього.

Література

1. 2024 Global Human Capital Trends / Deloitte. 2024. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2024/human-capital-trends.html> (access date: 01.04.2024).
2. Results of survey on the approaches to human capital management in Ukraine / Deloitte. 2022. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/Press-release/amcham-2022-deloitte-human-capital-research_en.pdf (access date: 05.04.2024).
3. Пріоритетні дії Уряду України на 2024 / Національне агентство України з питань державної служби. Київ. 2024. URL: <https://nads.gov.ua/news/u-plani-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-nads-vyznachyly-vprovadzhennia-hrmis-profesiine-navchannia-i-reformu-oplaty-pratsi> (дата звернення: 05.04.2024).
4. When people thrive, business thrives: The case for human sustainability / Deloitte. 2024. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/human-capital-trends.html> (access date: 06.04.2024).

УДК 005.95/96

Капустян Ганна Вячеславівна
аспірантка кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У ВОЄННИЙ ЧАС

JEL classification: M540

Під час воєнного стану від вищого керівництва підприємства потрібне вжиття рішучих заходів, таких як прискорення прийняття управлінських рішень, адаптація стилю управління, покращення комунікаційних процесів, забезпечення безпеки працівників, психологічного здоров'я, збереження їхньої продуктивності.

Згідно з останніми дослідженнями та публікаціями, в умовах війни управління персоналом стає більш важливим і складним завданням, ніж у звичайних умовах. Працівники стикаються зі стресом, втомою та підвищеними ризиками для життя і здоров'я, що вимагає від керівництва більш тонкого та обачного підходу до управління. Цій темі присвячено роботи наступних теоретиків та фахівців: О. О. Пшик-Ковальська, О. І. Ковальський [1], М. Морозова [2] та ін.

Війна в Україні сильно змінила життя переважної більшості населення та сприяла втраті значної частини людського капіталу – понад третину населення було змушене переселитися. Через міграцію населення та припинення діяльності деяких компаній ринок праці звужився та демонструє географічну та галузеву невідповідність між попитом та пропозицією робочої сили.

Сучасні компанії змушені працювати в умовах нестабільності та невизначеності. Як показало опитування аналітичного центру кадрового порталу grc.ua, 40,2% компаній зберегли свою діяльність з початку бойових дій, ще 8,8% займаються комерційною діяльністю, частково залежно від регіону [3]. Швидкі зміни довкілля змушують усі підприємства реагувати швидко та ефективно. Це створює необхідність для підприємств постійно вдосконалюватись, швидко реагувати на зміни та шукати нові шляхи розвитку.

Досвідчений роботодавець знає: успіх компанії залежить не так від технічної оснащеності, як від співробітників, їх професіоналізму та особистих якостей. Тому питання утримання компетентних співробітників має бути пріоритетним для компаній з огляду на поточну ситуацію.

Для ефективної роботи команди на війні необхідно враховувати такі фактори:

- загроза: команда може зіткнутися з різними загрозами, такими як напади ворожих сил, вибухи та інші небезпечні ситуації;
- комунікація: особливо важлива, оскільки може вплинути на продуктивність команди та безпеку її членів;
- стрес: команда може зіткнутися з високим рівнем стресу та емоційної напруги, це може вплинути на продуктивність та результативність команди;
- дисципліна: є дуже важливим фактором для роботи команди, тому команда повинна дотримуватись правил і процедур для забезпечення безпеки;
- лідерство: керівник групи (менеджер) відіграє важливу роль. Він повинен мати чітку стратегію та плани дій для команди, а також бути готовим приймати швидкі та рішучі рішення у небезпечних ситуаціях.

Наймання тимчасових працівників може стати ефективним рішенням в умовах війни для забезпечення безперервної роботи підприємства, але потребує певних підходів. Зміни, які відбуваються сьогодні в українському трудовому законодавстві, спрямовані на те, щоб допомогти бізнесу керувати персоналом у нових реаліях сучасності [2, с. 51].

Зокрема Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» № 2136-IX від 15 березня 2022 року має пріоритетне застосування на період дії воєнного стану для працівників усіх підприємств, установ, організацій України, незалежно від форми власності, виду діяльності та від приналежності до галузі, а також від громадян, працюючих за трудовим договором із приватними особами [4]. Пояснює всі тонкощі трудових відносин у період воєнного стану.

Використання нових систем винагороди є важливою частиною управління персоналом. Одним із найпопулярніших способів винагороди є бонусна система. Ця система полягає у постановці перед персоналом певних цілей, досягнення яких передбачає бонуси. Це може бути фінансова компенсація чи інші пільги, такі як додаткові вихідні чи можливості професійного розвитку. Система винагороди може також включати розвиток кар'єри та створення структурованих програм навчання та розвитку.

Багато громадян приїхали захищати країну, і велика кількість людей змушена була виїхати за кордон. Деякі роботодавці, розмішуючи ту чи іншу вакансію, насамперед розраховують побачити на цій посаді людину з певним набором якостей та фізичних даних. Тому вони можуть відкинути тих, хто не вписується у їхні рамки. Використання потенціалу старшого покоління може бути дуже корисним, особливо в умовах воєнного часу, коли важливо мати досвідчених та професійно підготовлених працівників.

Розробка програми соціального забезпечення для персоналу в умовах воєнного часу особливо важлива, оскільки працівники в таких умовах можуть відчувати додатковий стрес та події, що травмують. Це досить небезпечні фактори, що впливають на рівень розвитку людини та трудовий потенціал. Наслідком впливу таких факторів є зниження продуктивності праці, зниження трудової активності, незадоволеність своєю трудовою діяльністю [5, с. 249], а програма соціального забезпечення може стати важливим інструментом надання психологічної та фізичної підтримки працівникам у цей важкий час. Для покращення емоційного стану співробітників можна організувати спеціальні заходи, які допоможуть зняти стрес та напругу.

Ще однією програмою може бути безпека працівників. Компанія може організувати навчання з охорони праці та техніки безпеки, що допоможе зберегти життя та здоров'я співробітників, покращити їхній психічний стан.

Таким чином, одним з основних завдань управління персоналом є визначення основних напрямів та пошук нових інструментів та методів управління персоналом, які допоможуть створити передумови для продовження діяльності та розвитку підприємств.

Зокрема, командна робота, використання нових систем оплати праці та створення програм соціального забезпечення персоналу дозволять ефективно вирішувати проблеми та досягати поставлених цілей, а залучення тимчасових працівників та потенціалу старшого покоління забезпечить необхідний рівень робочого навантаження, виконання поставлених завдань, що сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства.

Література

1. Пшик-Ковальська О. О., Ковальський О. І. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану. *Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. Вип. 4. № 2. С. 88–93. DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.088> (дата звернення: 08.04.2024).
2. Морозова М. Особливості управління персоналом. *Економічний аналіз*. 2022. Т. 32. № 3. С. 47–53. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.03.047>.
3. *Вплив війни на ринок праці в Україні* / *logist.fm* : сайт. URL: <https://logist.fm/publications/vpliv-viyni-parinok-praci-v-ukrayini> (дата звернення: 08.04.2024).
4. *Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану* : Закон України № 2136-IX від 15.03.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> (дата звернення: 09.04.2024).
5. Яковенко В. Г., Куделя В. І., Челядінова Н. Г. Застосування деяких аспектів психології управління персоналом на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2022. № 80. С. 247–255. DOI: <https://doi.org/10.18664/btie.80.286981>.

УДК: 316.47-57.08(043.2)

Кона Вадим Михайлович

к. філос. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

БЕЗПЕКОВІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН У СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

JEL classification: M530

Сучасне студентське середовище є частиною українського суспільства та частково чи повністю відображає та моделює його. Відомо, що залежно від віку, потреби людини за пірамідою Абрагама Маслоу [1] можуть мінятися містами. Але, перша та базова потреба людини у безпеці залишається актуальною все життя.

Використовуючи базову формулу, за якою сучасні науковці відображають суспільство як «Людина – Технології – Соціальні відносини» ми сконцентруємось на першій складовій цієї формули. Зрозуміло, що соціальних відносин без людини не буває. А безпекові фактори цих відносин набувають першочергового значення. Які фактори можна зазначити як безпекові? Вважаємо, що у розпал воєнних дій в Україні це воєнні загрози. Ці загрози мають природу як потенційну, так і фактичну (реальну). Нехтування воєнними загрозами може коштувати людині життя. Тому, цю безпекову потребу ми поставимо в основу нашої піраміди. Наступними безпековими факторами соціальних відносин людини пропонуємо вважати безпеку інформаційного простору та безпеку особистого спілкування [2]. У безпеці інформаційного простору вбачаємо всі потенційні загрози від звичайного обману, шахрайства до інформаційних психологічних атак і операцій (ІПСО). На заваді цьому може стати тільки така властивість мислення як критичність. Тобто, формування особистості студента, у першу чергу, має проходити через критичний особистий погляд на інформаційне поле. Досвід безпеки особистого спілкування також базується на критичному погляді на співбесідника чи співгрупника. Критерієм «справжності» таких відносин є відповідність словам наступних дій. Віртуальний простір, в котрому знаходиться молодь більшу частину доби, нажаль, не допомагає формувати критичний погляд на дійсність. У цьому випадку безпека особистого спілкування у студентському середовищі потерпає від нестачі реального спілкування. Наступні загрози, котрі можна кваліфікувати – це екологічні. З продовженням воєнних дій на території України все менше простору залишається безпековим для життя. Це й забруднення повітря, води, землі, підземних екосистем і т. ін. Поряд з цим, є загальна загроза людству на всіх континентах. Це – пластик. Отруйні речовини від розкладання пластику різними шляхами попадають в організм людини та змінюють генетичний апарат. Від цієї небезпеки просто нікуди дітися. І з цим будуть жити наступні покоління. Із вищезазначеного випливає особиста дія щодо укріплення здоров'я та психо-емоційного стану. Всесвітньою організацією охорони здоров'я позначено, що основним безпековим фактором, щодо свого здоров'я є рух. Простими словами, людина має активно рухатися протягом доби мінімум двадцять хвилин. З фізіологічної точки зору, сам рух є плеймейкером відновлюваних процесів саморегуляції організму. А кваліфікацію руху можна описати як: циклічний, рівномірний, аеробний. Остання характеристика руху об'єднує всі системи та органи людини від мозку і мозкових функцій до серцевої діяльності та м'язів [3]. Таким чином, аеробна складова руху є його невід'ємною частиною. А сам рух є безпековим фактором особистого та суспільного розвитку студента. Сама фізична культура, як частина загальної культури людини є основним безпековим фактором життя та соціальних відносин людини та об'єднує потребу у безпеці з фізичними потребами у класичній піраміді потреб.

Література

1. Фейдімен Дж., Фрейгер Р., Маслоу А. *Ієрархія потреб. Самоактуалізація. Дослідження самоактуалізації* / Психологічна бібліотека «Самопізнання і саморозвиток». URL: <http://psylib.org.ua/books/feidi01/txt02.htm> (дата звернення: 18.03.2024).
2. Рябченко В. Світоглядна компетентність як визначальний чинник успішної імплементації парадигми лідерства в управлінні вищою освітою. *Оптимальні шляхи та моделі розвитку інституційного потенціалу університетів в контексті глобального лідерства* : метод. реком. / О. Боднарук, І. Драч, С. Калашнікова та ін.; за заг. ред. С. Калашнікової. Київ : ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2017. С. 5.

3. Тимошенко О. В. Використання інфо-комунікаційних технологій у процесі фізичного виховання учнівської та студентської молоді. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*. Серія 15 : Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт). Київ : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова. 2018. Вип. 3К (97). С. 544–548.

УДК 331.5 (477)(043.2)

Новицький Микола Валерійович

*к. е. н., ст. викладач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ГОЛОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

JEL classification: J400; O600

Технологічний прорив, який відбувся на початку XXI ст., зумовлює суттєві зміни в організації виробництва товарів, надання послуг, появу нових сфер діяльності та трансформацію існуючих, що в свою чергу спричинює зміну економічних відносин і оформлення нових світових ринків. Важко спрогнозувати, які зміни відбуватимуться у сфері ринку праці у 2050 р.

Складна структура зайнятості в сучасних умовах робить проблематичним визначення, оцінку та порівняння зайнятості населення. Інформація про регіональні умови зайнятості є основою для формування та реалізації ефективних стратегій соціально-економічного розвитку окремих регіонів та країни в цілому. Регіональний аналіз зайнятості допомагає виявити відмінності в умовах і масштабах зайнятості.

Поступово змінюються вимоги та очікування від компаній до своїх співробітників. Нові виклики у сфері працевлаштування ставлять перед кадровими службами (HR-служби) організаційні труднощі й створюють перешкоди у пошуках нових компетентних і талановитих кадрів, підштовхують до несподіваних рішень і змушують працювати в умовах дестабілізації, соціальних потрясінь та викликів. У зоні ризику перебувають як наймані працівники, так і власники компаній. Адже останні повинні вирішити низку основоположних питань: якісна підготовка до майбутніх змін на ринку праці; переорієнтація в управлінні персоналом: залучення, винагорода, мотивація співробітників; зміна ролі і функцій HR; збереження компоненти свободи у трудових відносинах та забезпечення вільної творчої діяльності працівників в умовах тотальної роботизації.

На загальні зміни в системі працевлаштування впливає глобалізація. Оскільки населення однієї країни залежить від ринку збуту в інших країнах, то у результаті запровадження автоматизації відбувається процес руйнації цілих сегментів всесвітньої торгової мережі. Наприклад, у XX ст. країни, які не мали власних природних ресурсів, розвивали свою економіку за рахунок продажу дешевої робочої сили. Проте у XXI ст. людська праця починає поступово витіснятися у результаті впровадження штучного інтелекту, роботів та 3D-принтерів.

В Україні 41% населення сконцентровано переважно у шести центрах економічної активності: Дніпропетровській, Харківській, Львівській, Одеській, Київській, Запорізькій областях та в місті Києві. В Україні економічне зростання стимулює покращення демографічної ситуації й навпаки. Як наслідок, центри економічної активності в цілому показують позитивну динаміку приросту населення порівняно з іншими регіонами. Втручання Росії зробило демографічну ситуацію ще більш критичною. З початку війни сусідні країни прийняли понад 5,23 млн. українських біженців, серед яких близько 2,75 млн – працездатного віку [1].

Найближчим часом Україна зіткнеться із масштабними та інтенсивними змінами у сфері ринку праці. Глобалізація, технологічний прогрес, кліматичні зміни стануть тими ключовими факторами, що матимуть всеосяжний вплив на політичні, економічні й соціальні трансформації в країні. Таким чином, прогрес, розвиток технологій і автоматизація матимуть великий вплив на подальше працевлаштування та трудові ресурси. Важливим питанням для вирішення стане впровадження і використання інноваційних технологій. «Професійний» вигляд майбутнього співробітника формуватиметься у результаті комплексного впливу низки змінних протидіючих факторів. Дія деяких з них залишається неминучою, а швидкість впливу – непередбачуваною. Нормативно-правове регулювання органів влади, що відповідає за цей процес, загальні настрої споживачів, громадян та

персоналу – все це впливає на формування автоматизованого робочого середовища. У результаті буде сформований образ того, що ми в 2030 році будемо називати «роботою». Існуватиме також ризик втрати цінного співробітника через емоційне вигорання або ранній вихід на пенсію. Організаціям необхідно буде розробити механізм утримання цінних працівників, включаючи питання розміру майбутніх виплат, адже це один із основних мотивів при виборі роботодавця.

Особливо впливовими факторами на ринок людського капіталу в Україні на сьогодні є зовнішня та внутрішня міграція (багато кандидатів не готові повертатись в офіс і до закінчення війни будуть надавати перевагу віддаленій роботі). Якщо ж говорити про професії, які будуть затребувані після війни, то це найперше ті, що пов'язані з відбудовою країни. Зокрема, спеціалісти, які займаються відновленням інфраструктури – інженери, будівельники тощо. Окрім цього, шалено зростає попит на фахівців із фізичного і ментального здоров'я. Медики й психологи, адже українці потребують і далі потребуватимуть реабілітації й поновлення психологічного ресурсу – як військовослужбовці, так і цивільне населення. Попит на ці професії можна спостерігати за підвищенням заробітної плати протягом 2023 року, до прикладу будівельники, водії, електрики, механіки та обслуговуючий персонал сфери внутрішнього туризму. Ринок праці, який зазнав значних змін через розв'язану Росією війну, продовжує відновлюватися. Кількість вакансій в Україні за рік зросла в п'ять разів, знижується конкуренція за роботу, а роботодавці стикаються з дефіцитом кваліфікованих кадрів (дослідження сервісу з пошуку роботи Work.ua). Загалом ринок праці намагається прилаштуватися до реалій воєнного часу. Бізнес прагне якомога швидше повернутися на деокуповані території, відновити діяльність і забезпечити людей роботою. Як розвиватиметься ситуація далі, експерти не прогнозують, адже це залежить від успіхів на фронті [2].

Проблема сучасного ринку праці полягає у тому, що кількість безробітного населення велика, кількість вакансій також, але не вистачає саме кваліфікованих кадрів. Не вистачає заходів із кваліфікації та перекваліфікації працівників, їх навчання та методів підготовки до роботи. Наразі велика частка молоді займається віддаленою від затребуваної діяльністю, до цього ж продовжує навчатись без паралельної робочої зайнятості та переїздить закордон. (Молодь найкраще володіє навичками креативності, комунікативності і цифрової грамотності, а найгірше – навичками продуктивності та емоційного інтелекту). Тому постає необхідність перекваліфіковувати дорослу частку населення, що вже має певний досвід та навички, хоче працювати та залишається на території України. В Україні ця проблема є досить поширеною, і мало організацій дійсно готові наймати старших спеціалістів [3].

Для якісного впровадження нових глобалізаційних трендів ринку праці нагальною є необхідність формування навичок, за що відповідає освітній сектор. Однак освітня галузь сама потребує докорінних змін та переорієнтації, у результаті чого формат освіти буде змінюватися, зокрема через поєднання онлайн та офлайн. Для збереження трудового потенціалу країни подальшого розвитку потребує трудове законодавство в частині поширення гнучких форм зайнятості, розширення категорій підприємств, які можуть користуватися фінансовою підтримкою для забезпечення працевлаштування осіб з інвалідністю, гарантій працевлаштування для осіб, звільнених у зв'язку з ліквідацією підприємства тощо. Можливим вбачається стимулювання попиту на робочу силу за допомогою формування державного замовлення на важливих напрямках, зокрема розвитку підприємств оборонного комплексу, енергетики, зведення об'єктів інфраструктури, будівництва доріг, мостів, шкіл, лікарень, ремонтно-відновлювальних робіт, будівництва захисних споруд, вантажних, сільськогосподарських робіт тощо. Розширювати мережу реабілітаційних центрів для людей, які постраждали від війни, були в окупації, брали участь у бойових діях. Потреба в послугах таких закладів зростає в умовах війни, збільшення їх кількості потребуватиме залучення додаткового персоналу й сприятиме зростанню кількості робочих місць.

Саме окреслені тенденції вимагають сформулювати пріоритетні напрямки реформування ринку праці.

Література

1. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2024).
2. *Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості у січні 2023 року* / Державна служби зайнятості : сайт. URL: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/inf/files/01_sytuaciya_na_gr_ta_diyalnist_dsz_2023_0.pdf (дата звернення: 14.03.2024).
3. *Навички XXI століття очима молоді та роботодавців. Звіт за результатами онлайн-опитування* / НДЦ «Інститут сімейної та молодіжної політики імені Олександра Яременка» : сайт. URL: <https://dismp.gov.ua/zvit-za-rezultatami-onlajn-opituvannya-navichki-hhi-stolittya-ochima-molodi-ta-robotodavciv> (дата звернення: 15.03.2024).

УДК 331.5

Пасічник Юрій Васильович

д. е. н., професор, головний науковий співробітник відділу
соціально-економічного розвитку сільських територій,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» (Україна)

ЗАЙНЯТИСТЬ МОЛОДІ У СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

JEL classification: J430

Передусім, визначимось щодо вікових меж молоді. Згідно відповідного закону знаходимо: «Молодь – молоді особи віком від 14 до 35 років, які є громадянами України, іноземцями та особами без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах» [1].

Щодо України, проблематика зайнятості молоді у сільській місцевості є доволі актуальною стосовно такого: наявності певних суспільних викликів, пов'язаних із війною; недостатності економічних умов у сільській місцевості, які б давали змогу для повного працевлаштування випускників шкіл; незначного рівня оплати праці, який би було можливо запропонувати молодим фахівцям; низького рівня, порівняно з містами, медичного, культурного та побутового обслуговування.

Згідно з оприлюдненими офіційними статистичними даними Державної служби статистики України за 2021 р. в Україні було зафіксовано всього 5427,8 тис. працездатних осіб у віці від 15 до 34 років, із них у сільській місцевості – 3583,7 тис. осіб, або 66,0%. Водночас, у цьому ж році в Україні було зафіксовано 595,4 тис. осіб безробітних, із них у сільській місцевості – 216,0 тис. осіб, або 36,03% [2]. Отже, створення умов для зайнятості молодих працівників має формуватися таким чином.

Туризм та рекреаційний ареал. У відповідних громадах самою природою створено унікальні можливості для туризму, зокрема зеленого, із захоплюючими краєвидами, важливими історичними пам'ятками. Саме тут має бути розвинена індустрія туризму, що у свою чергу створює робочі місця в готелях, ресторанах та стимулює надання туристичних послуг. Україна має також розвинену мережу рекреаційних закладів, більшість із яких розташована у сільській місцевості, що зумовлює додаткові робочі місця, особливо у теплий період року.

Малий бізнес. Молоді підприємці можуть створювати власні бізнеси у сільських територіальних громадах, зокрема: аграрне виробництво, переробка сільськогосподарської сировини, торгівельна діяльність у крамницях, кав'ярнях, народних промислах, надання послуг з обслуговування туристичних груп.

Інфраструктура та будівництво. У теперішній час це є доволі перспективним напрямом, оскільки розвиток інфраструктури, зокрема доріг, садово-паркових масивів, спортивних та дитячих майданчиків, розважальних комплексів, а також надання комунальних послуг, зведення житла сприяє забезпеченню робочих місць.

Також зауважимо, що проблематика працевлаштування молодих працівників є актуальною і в інших країнах світу. Так, E. Yates виявив відмінності в якості роботи для молодих працівників шляхом аналізу шести роботодавців у трьох регіонах Англії, та дійшов висновку, що якість робочих місць висока в розвиненому виробництві, творчих і цифрових секторах, але низька в бізнес-послугах [3].

Література

1. Про основні засади молодіжної політики : Закон України № 1414-IX від 27.04.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text> (дата звернення: 03.04.2024).
2. Робоча сила за статтю, типом місцевості та віковими групами. Січень-грудень 2021 р. / Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.04.2024).
3. Yates E. Developing or Degrading Young Workers? How Business Strategy and the Labour Process Shape Job Quality across Different Industrial Sectors in England. *Work, Employment and Society*. 2023. Vol. 37. Issue 5. Pp. 1123–1440. DOI: <https://doi.org/10.1177/095001702111070447>.

УДК 331.106.41:316.47

Петровська Оксана Михайлівна

к. п. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ ЗАДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

JEL classification: I380; J240

Згідно з законодавством України, соціальний діалог відбувається між сторонами на відповідному рівні, у тому числі шляхом колективних переговорів та укладення колективних договорів, угод. Такий підхід до регулювання, спрямований на узгоджене вирішення найважливіших трудових, соціальних та економічних питань між роботодавцем та працівником, зокрема щодо праці та зайнятості, робочого часу, охорони праці, відпочинку та захисту працівників, встановлення соціальних стандартів тощо, набуває все більшої важливості. Сторони соціального діалогу мають спільну мету – покращення умов праці та життя працівників, забезпечення соціальної стабільності, і спільне ведення переговорів дозволяє їм досягати узгоджених рішень та співпрацювати для реалізації цих домовленостей.

Колективно-договірне регулювання є базою управління соціально-трудовими відносинами на будь-якому підприємстві, установі або організації, дозволяє конкретизувати умови праці з урахуванням особливостей та економічних можливостей конкретного підприємства [1].

Колективні договори відіграють важливу роль у сучасному управлінні трудовими відносинами на підприємствах та забезпечують функціонування соціального партнерства. Такі концепти є важливими складовими структури соціально-економічного розвитку країни, оскільки сприяють створенню стабільного трудового клімату, забезпечують соціальний захист працівників та сприяють досягненню гармонії між інтересами роботодавців та працівників.

Співробітництво між роботодавцями, працівниками та представниками сторін є основною ідеєю соціального партнерства. Воно ґрунтується на взаєморозумінні, взаємовигідності та повазі до інтересів кожної сторони. Колективні договори, укладені в рамках соціального партнерства, визначають права та обов'язки як роботодавців, так і працівників, а також встановлюють умови праці, оплату праці, гарантії соціального захисту тощо.

Одним із основних завдань соціального партнерства є регулювання трудових конфліктів та забезпечення соціальної стабільності. Колективні договори виступають інструментом управління конфліктами та дозволяють знаходити компроміси між сторонами.

При укладенні колективних договорів важливо враховувати інтереси обох сторін та забезпечувати їхню взаємодію на основі довіри та дотримання законодавства. Це дозволяє підвищувати якість життя працівників, стимулювати ефективність підприємств та зміцнювати соціальну відповідальність бізнесу.

Соціальне партнерство та колективні договори відображають принципи справедливості, рівності та взаємовигідності в трудових відносинах. Вони є важливим елементом соціально-економічного розвитку країни та сприяють побудові гармонійного та стабільного суспільства.

Соціальне партнерство проявляється у впровадженні соціальної політики держави та вирішенні соціальних конфліктів. Основною сферою застосування соціального партнерства є соціально-трудові відносини, а ключовим елементом – соціальний діалог.

Соціальний діалог – процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин [2].

Соціальний діалог є процесом, у якому сторони, що представляють інтереси працівників, роботодавців, а також органи виконавчої влади і місцевого самоврядування, визначають свої позиції, намагаються зблизити їх, досягають загальних угод та узгоджених рішень з питань державної соціальної та економічної політики, а також регулювання трудових, соціальних та економічних

відносин. Основні фактори, які ускладнюють ефективне функціонування системи соціального партнерства, включають наступні:

1. Більшість населення України вірить у патерналістські уявлення. Згідно з дослідженням, 57% українців вважають, що держава має нести відповідальність за матеріальне забезпечення громадян і забезпечення соціальної справедливості [3].

2. Профспілки не завжди діють ефективно у своїй ролі захисника та представника інтересів працівників та учасника соціального діалогу. Недостатня сила профспілок має негативний вплив на ефективність колективних переговорів та сприяє закріпленню національно низьких соціальних стандартів.

3. У сучасній українській практиці соціального діалогу роботодавці часто мають перевагу. Завдяки своїм ресурсам вони активно використовують законодавчі механізми та інститути соціального партнерства, іноді порушуючи принцип рівноправності суб'єктів, який закріплений у відповідному законі. Під час діалогу роботодавці часто пріоритизують захист своїх корпоративних інтересів.

Таке ставлення з боку роботодавців може бути обумовлене низьким рівнем соціальної відповідальності українських компаній. Для них соціальна відповідальність не вважається обов'язковою складовою соціального партнерства та зобов'язанням перед працівниками та суспільством, а розглядається як прояв власної благородності, благодійності або лише потреба відповідати світовим стандартам бізнесу під час IPO. Такий підхід загрожує заміненню структурованої системи соціального партнерства нечіткою та необов'язковою соціальною відповідальністю бізнесу. Проблема ще заглиблюється відсутністю в Україні базового закону, який би регулював питання соціальної відповідальності бізнесу [5].

4. Недемократичні обмеження, які існують в українському соціально-трудовому законодавстві щодо регулювання відносин соціального партнерства.

5. Використання тристоронньої моделі соціального партнерства спричиняє зменшення ролі держави як гаранта соціально-економічних та трудових прав громадян. Українська влада проявляє бездіяльність у забезпеченні балансу в соціальному діалозі на користь захисту інтересів найманих працівників, які є менш потужною стороною.

Серед можливих кроків, які держава могла б зробити для сприяння розвитку ефективної системи соціального партнерства в Україні, слід відзначити такі:

1. З метою поліпшення існуючої моделі соціального партнерства, зокрема, подолання негативного впливу фактичної нерівності сторін соціального діалогу на функціонування системи соціального партнерства, у Закон України «Про соціальний діалог в Україні» слід внести зміни з метою забезпечення обов'язковості прийняття органами соціального діалогу спільних рішень на основі згоди сторін.

2. Розглянути можливість переходу від трипартійної моделі соціального діалогу (за участю роботодавців, держави та профспілок) до біпартійної моделі (за участю лише роботодавців та профспілок), при цьому надавши державі роль арбітра у процесі соціального діалогу та захисника загальнонаціональних інтересів [4]. У випадку позитивного вирішення цього питання, внести зміни до Закону України «Про соціальний діалог в Україні» [2].

3. Розширити правові можливості та повноваження профспілкам щодо захисту інтересів найманих працівників та участі у соціальному діалозі.

4. Для забезпечення більшої ефективності колективно-договірного процесу пропонується внести поправки до Закону України «Про колективні договори і угоди», які передбачатимуть обов'язкове застосування усіх норм Тарифної угоди на всі підприємства відповідної галузі у випадку, якщо ця угода була підписана сторонами соціального діалогу.

5. Розробити та ухвалити Закон України «Про соціальну відповідальність бізнесу», який передбачатиме демократичні механізми для залучення бізнесу до вирішення ключових соціальних питань, таких як умови праці персоналу підприємства, а також проблеми регіону та ін.

Література

1. *Нормативно-правові акти з питань соціального діалогу* / Міністерство економіки України : сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e10817c7-5b4f-4b32-af9c-a5d7cc93d16e&title=NormativnopravovaBazaZPitanSotsialnogoDialogu> (дата звернення: 04.04.2024).
2. *Про соціальний діалог в Україні* : Закон України № 2862-VI від 23.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17#Text> (дата звернення: 05.04.2024).
3. Гостева Н., Тулей П., Давиденко В. та ін. *Стан соціального діалогу в Україні та позиції соціальних партнерів*. 2021. 24 с. URL: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/18189-20210903.pdf> (дата звернення: 05.04.2024).

4. *Український характер (характерні соціально-психологічні особливості населення України)* / Діалоги. URL: <https://ur0.jp/EIkKC> (дата звернення: 05.04.2024).

5. *A vision for the European industry until 2030 – Final report of the Industry 2030 high level industrial roundtable*. European Commission: Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Publications Office, 2019. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2873/34695> (access date: 06.04.2024).

УДК 331.101.262:330.562(043.2)

Познанська Інна Володимирівна

д. е. н., с. н. с, завідувачка кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЛЮДИНО-ОРІЄНТОВАНА ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІКИ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

JEL classification: B400; D310; H410; J580

Оцінка ефективності економічних показників країни відбувається з двох основних позицій: по-перше, на основі соціальної якості економічного зростання, його впливу на рівень життя домогосподарств та громад. По-друге, це кількісне вимірювання обсягу товарів і послуг, вироблених на національному рівні. Протягом останніх 50-ти років економічне зростання розуміли у збільшенні загального національного доходу або ВВП за допомогою стратегій, які підвищують ефективність розподілу ресурсів: бюджетна та монетарна політика; гнучкість ринків праці та продукції; фінансова дерегуляція; лібералізація торгівлі; міжнародна мобільність капіталу та гнучкість валютного курсу; приватизація. Усі ці напрями забезпечують покращення ринкових сигналів, ефективності виробництва та накопичення матеріального капіталу як засобу розширення економіки. Вважалося, що загальний прогрес у рівні життя є похідною від зростання економічної ефективності на національному та світовому рівні. Це припущення підкріплюється використанням ВВП як стандартної бази для вимірювання річних економічних показників країни та її загального рівня розвитку, хоча насправді ВВП вимірює сукупне виробництва товарів і послуг в ринкових цінах, а не добробут населення. При цьому, орієнтовані на ринок заходи для збільшення виробництва та багатства націй є необхідною, але аж ніяк не достатньою умовою для підвищення загального рівня життя людей. Низка інституційних важелів – правові та інші норми, політичні стимули та адміністративні можливості, потрібні для забезпечення широкої суспільної участі в процесі та вигодах від економічного зростання.

Наприкінці 1970-х і 1980-х років міжнародна спільнота була зосереджена на поширенні угод про вільну торгівлю та міжнародних інвестиційних договорів, тобто майже виключно на доступі до ринку. Країни інтегрували ринки продуктів, капіталу та праці на національному, регіональному та глобальному рівнях за допомогою внутрішньої регуляторної реформи та лібералізації міжнародної торгівлі та інвестицій, припускаючи, що результуюче зростання матиме позитивний вплив на рівень життя населення [1].

Однак у багатьох країнах цей підхід зіткнувся з трьома соціально-економічними реаліями. По-перше, при загальному економічному зростанні, нерівність часто також зростала, а середній рівень життя стагнував, оскільки розподіл національного доходу помітно перемістився від праці до капіталу. По-друге, усі заходи призвели до незахищеності у формі прискореної промислової реструктуризації, спричиненої технологічним зривом, збільшення потоків торгівлі та інвестицій, частково стимульованих трудовим і податковим арбітражем, а також внутрішньої дерегуляції та приватизації. Третій фактор полягає у значних негативних екологічних ефектах промислового розвитку. Ці тенденції сукупно підживлюють зростаючу розбіжність між стандартними економічними та фінансовими показниками ефективності національної економіки та іншими, більш важливими для повсякденного життя людей, наприклад, дохід сім'ї, доступ до гідної роботи, рівень соціальної безпеки. Розрив між національним доходом і життєздатністю домогосподарств, між багатством і рівнем життя ще більше посилюється протягом наступних двадцяти років, оскільки штучний інтелект і цифровізація ще більше вплинуть та виробничу сферу та сферу послуг, поряд з цим впроваджуються жорсткіші заходи для декарбонізації енергетики та промислові системи відповідно до кліматичної угоди. Розвиток дерегулятивної та зосередженої на вартості економіки призведе до збільшення розриву та нерівності, що посилюється фіскальними та монетарними стимулами. Ці стандартні засоби створюють умови для зменшення

середнього класу в країнах з розвиненою економікою, а також посилення маргіналізації бідних у багатьох країнах, що розвиваються.

Припущення про те, що зростання ВВП зрештою поширюється на соціально-економічний прогрес і безпеку життєдіяльності, ніколи належним чином не визнавалося та не досліджувалося. Як наслідок, ще залишається переконання в мисленні економістів, політичних і бізнес-лідерів, що заходи для збільшення ВВП є найкращим і насправді єдиним достовірним способом підвищити стандарти життя в широких колах, незважаючи на програми безпеки для найбідніших. Цей ефект підкріплюється не лише використанням показника ВВП на душу населення як стандартного показника рівня економічного розвитку країни, але й відносно обмеженою кількістю теоретичних і прикладних досліджень про взаємозв'язок між економічним зростанням і рівнем життя.

Усе це є причиною широкого застою економічної політики, незважаючи на зростаюче соціальне занепокоєння щодо ефективності економіки в людському плані, зокрема щодо соціальної інтеграції, екологічної стійкості та людської стійкості та гідності. Нездатність сучасної економіки належним чином врахувати людські наслідки швидких і руйнівних економічних змін обговорюються в усьому світі в останні роки [2; 3]. Невдоволення мас використанням соціально-економічних можливостей, у тому числі є підґрунтям для політичної нестабільності. Задля запобігання економічним та політичним загрозам створено інструменти поєднання ринкової економіки з соціальним розвитком і справедливістю, що побудовані на тристоронньому консенсусі (бізнес-працівники-уряд), та сформулювали універсальний базовий суспільний договір. Ця модель сприяла потужному економічному прогресу, під час якого національний дохід і рівень життя домогосподарств зростали одночасно в більшості країн індустріалізованого світу. Сьогодні економічна модель потребує подібного корегування правил і відносин, щоб сформувати модель зростання та суспільний договір нашого часу.

За відсутності такої фундаментальної реформи внутрішні та міжнародні політичні тенденції, швидше за все, продовжуватимуть погіршуватися, із-за неспроможності адаптуватися до глибоких економічних, соціальних та екологічних трансформацій нової ери. Модель розвитку, зосереджена настільки на зростанні національного доходу, не узгоджується з ментальною моделлю економічного прогресу. Самі по собі ринки не можуть забезпечити широке та тривале покращення матеріального добробуту суспільства. Стимулююча політика та інституції також були потрібні у багатьох сферах політики, тобто міцний суспільний договір був таким же важливим, як і ринки.

Вчені пропонують альтернативну теоретичну конструкцію зростання та розвитку, яка формально закріплює роль сприяючих інституцій, пов'язаних із залученням, стійкістю та життєздатністю, шляхом визначення ключових каналів, за якими підвищення життєвого рівня поширюється на рівні домогосподарств в економіці, і моделювання їх як системи. Ця «сукупна функція розподілу» є де-факто основною системою розподілу доходу або механізмом розповсюдження рівня життя в сучасній економіці, яка потребує політичної уваги та інвестицій поряд з факторами виробництва. Така модель зростання та розвитку ґрунтується на зміцненні середнього рівня життя так само, як і сукупного багатства, або ВВП країн, для скорочення розриву у добробуті через процес систематичного та тривалого інституційного поглиблення задля прискорення економічного зростання.

Економіка, орієнтована на людину, зосереджена на стандартах життя домогосподарств, це стратегія інвестування в людей – їхні можливості працевлаштування, наявний дохід і купівельну спроможність, економічну, екологічну та соціальну безпеку. Показники, що характеризують рівень життя населення повинні зайняти ключові позиції у вимірі економічного зростання. Зростання низькими темпами або його відсутність призведе до значного недовикористання ресурсів і втрати людського потенціалу, що буде проявлятися у високому рівні безробіття серед молоді та поширенні неповної та неформальної зайнятості, незахищеній роботі. Збільшення інвестування в людей шляхом підвищення купівельної спроможності їхніх домогосподарств, фінансової безпеки, соціального захисту, навичок і доступу до гідної роботи підвищить сукупний попит, продуктивність праці та довіру інвесторів і споживачів, які є детермінантами економічного зростання.

Підсумовуючи вищезазначене, орієнтований на людину підхід до економіки створює перспективу збільшення синергії між виробництвом і розповсюдженням, ринками та інституціями, а також ефективністю та справедливістю, тобто між зростанням та охопленням, стійкістю та життєздатністю.

Література

1. Samans R. *Human-Centred Economics. The Living Standards of Nations*. Palgrave Macmillan, Switzerland, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-031-37435-7> (access date: 05.04.2024).

2. Щерб І. Імплементація людиноорієнтованого підходу в систему забезпечення економічної безпеки країни. *Економіка і організація управління*. 2021. № 3 (43). С. 204–219. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2021.3.20> (дата звернення: 05.04.2024).

3. Прямухіна Н. Пріоритети людиноорієнтованого підходу в системі управління економічною безпекою України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. № 3. С. 412–417. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-318-3-64>.

УДК 316.47:331.104(043.2)

Познанська Інна Володимирівна

*д. е. н., с. н. с, завідувачка кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Пужанський Іван Миколайович

*аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ

JEL classification: O150; J410

В сучасних умовах в Україні розвиток соціально-трудова відносин передбачає багато різних аспектів, на більшість із них вплинуло воєнне становище. Процес модернізації соціально-трудова відносин спрямований на збільшення уваги до питань якості робочого життя, балансу між роботою та особистим життям, рівності та справедливості на робочому місці, а також розвитку навичок та навчання нових кадрів. Ці аспекти пов'язані зі зміною організації праці, технологічних процесів, робочого середовища, а також уявлення про працю та трудові відносини. Важливо також враховувати вплив міжнародних трудових відносин саме на українських спеціалістів [1; 2].

Дуже актуальним стає питання зростання кількості військовослужбовців, та, відповідно, соціально-трудова відносини у цій сфері. У зв'язку зі складними політичними та військовими подіями в Україні, військові структури можуть зазнавати змін у своїх соціально-трудова відносинах, включаючи питання соціального захисту, умов служби. Соціально-трудова відносини в період воєнного стану в Україні регулюються спеціальним законодавством та внутрішніми військовими нормами. Що стосується військовослужбовців – вони мають власні права та обов'язки, які відрізняються від цивільних працівників. Законодавство визначає умови військової служби, включаючи умови контрактної служби, військові звання, умови призову та звільнення з військової служби, умови соціального захисту військовослужбовців та їхніх сімей, а також інші аспекти.

Існують різноманітні можливості для професійного розвитку військовослужбовців, такі як:

- навчання та підвищення кваліфікації: військовослужбовці мають можливість проходити навчання та курси підвищення кваліфікації відповідно до своєї спеціальності та потреб військової служби;
- участь у міжнародних місіях: українські військовослужбовці мають можливість брати участь у міжнародних миротворчих місіях, що дозволяє їм отримати цінний досвід та підвищити свою професійну кваліфікацію;
- професійна перепідготовка: в разі потреби військовослужбовці мають можливість пройти професійну перепідготовку для зміни спеціальності або отримання нових навичок;
- доступ до вищої освіти: українські військовослужбовці також мають можливість отримати вищу освіту за рахунок військових навчальних закладів або за допомогою програм підтримки освіти для військових.

Професійний розвиток, можливість опановувати нові професії протягом всього життя є також актуальним питанням у швидкоплинних умовах сьогодення та підтримуються в Україні за допомогою багатьох програм на різних рівнях [3; 4]. Урядові програми: Міністерства та урядові агентства можуть надавати гранти для розвитку підприємництва та інновацій в різних галузях економіки. Багато неприбуткових організацій та фондів надають гранти для молодих підприємців, особливо в галузі соціального підприємництва та сталого розвитку. Деякі міжнародні організації та фонди також надають гранти для розвитку підприємництва в Україні. Існують акселератори, інкубатори та інші програми підтримки стартапів, які можуть надавати фінансову підтримку та менторство для молодих

підприємств. Ці гранти можуть бути спрямовані на різні аспекти бізнесу, включаючи розвиток інноваційних технологій, соціального підприємництва, сталого розвитку та інші сфери.

Наступним аспектом розвитку соціально-трудових відносин є цифровізація усіх сфер життя. На сьогоднішній час Україна має потужну IT-індустрію, тому багато молодих підприємств створюють стартапи в галузі розробки програмного забезпечення, веб-розробки, мобільних додатків та інших IT-проектів. З часів COVID-19 суттєво збільшилася електронна торгівля. З відкриттям нових можливостей для онлайн-торгівлі та електронної комерції, багато молодих підприємств створюють власні інтернет-магазини та платформи для продажу товарів та послуг. Зацікавленість у розвитку екологічно чистих технологій та продуктів призводить до зростання підприємств, які спрямовані на зменшення впливу на навколишнє середовище. Створення нових харчових брендів, кафе та ресторанів є популярними серед молодих підприємств, особливо в містах. Зростаючий інтерес до соціально відповідального бізнесу призводить до збільшення кількості молодих підприємств, які створюють підприємства з місією соціальної зміни та впливу. Ці сфери бізнесу відображають сучасні тенденції та можливості на ринку України, і вони привертають увагу молодих підприємств, які бажають розвивати свої власні бізнес-проекти [5]. Усі ці фактори впливають на формування нового формату соціально-трудових відносин.

Соціальне підприємство – це форма бізнесу, яка поєднує підприємницьку діяльність з соціальною місією з метою розв'язання соціальних проблем та покращення умов життя вразливих груп населення. Соціальні підприємства можуть діяти в різних галузях, включаючи освіту, охорону здоров'я, екологію, розвиток спільнот, підтримку мігрантів та багато інших сфер. Соціальне підприємство використовує підприємницькі методи для досягнення своєї соціальної місії. Це може включати виробництво товарів, надання послуг, розвиток соціальних програм тощо. Соціальні підприємства зазвичай прагнуть до фінансової стійкості, щоб забезпечити тривалість своєї соціальної діяльності. У багатьох країнах, включаючи Україну, соціальні підприємства отримують підтримку від урядових та неприбуткових організацій, а також залучають інвестиції від соціальних інвесторів. Ця форма бізнесу стає все більш популярною через свій потенціал для створення позитивного соціального впливу.

Створення соціального підприємства має безліч переваг порівняно з традиційним бізнесом, включаючи:

- соціальний вплив: основна перевага соціального підприємства полягає в його здатності розв'язувати соціальні проблеми та покращувати умови життя вразливих груп населення. Це надає підприємству можливість створювати позитивний соціальний вплив на спільноту;
- інновації: соціальні підприємства часто створюють інноваційні рішення для вирішення соціальних проблем, що може призвести до розвитку нових технологій та підходів у галузі соціального підприємництва;
- залучення талановитих співробітників: багато людей, особливо молодь, бажають працювати в організаціях, які мають соціальну місію. Створення соціального підприємства може допомогти залучити талановитих співробітників, які прагнуть робити роботу, що має сенс;
- підтримка та фінансування: соціальні підприємства можуть отримувати підтримку від урядових організацій, неприбуткових фондів та соціальних інвесторів, що може допомогти забезпечити фінансову стійкість та розвиток підприємства;
- розвиток бренду: споживачі та клієнти все більше цінують соціально відповідальні бізнеси. Створення соціального підприємства може допомогти підвищити брендову репутацію та привернути нових клієнтів. Ці переваги роблять соціальне підприємництво привабливою альтернативою для тих, хто прагне поєднати підприємницьку діяльність з розв'язанням соціальних проблем.

Таким чином, на розвиток соціально-трудових відносин в Україні впливають законодавчі зміни, потреби військових операцій та сучасні світові тенденції економічного розвитку. Відносини між роботодавцем та працівником, процеси регулювання соціально-трудових відносин, активізації соціального діалогу потребують нових підходів задля задоволення потреб сьогодення: воєнне становище в Україні, цифровізація суспільства, популярність нових напрямів підприємницької діяльності та ін.

Література

1. Семикіна М. В., Смутчак З. В., Пасека С. Р. *Сучасна теорія соціально-трудових відносин* : навч. посіб. для студ. та аспірантів екон. спец. закл. вищої освіти. Кропивницький : Видавець Лисенко В. Ф., 2020. 236 с.
2. Колот А. М. *Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання* : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 230 с.

3. Єсінова Н. І. *Економіка праці та соціально-трудова відносини* : навч. посіб. Київ : Кондор, 2006. 432 с.
 4. Грішнова О. А. *Економіка праці та соціально-трудова відносини* : підруч. Київ : Знання, 2009. 559 с.
 5. *Інвестування в людський капітал у системі чинників забезпечення гідної праці* : монографія / О. А. Грішнова та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. А. Грішнкової. Київ : КНЕУ, 2015. 222 с.
-

УДК : 005.95/.96:331.101.3"364"

Половинкіна Руслана Юріївна
к. ю. н., доцент кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики,
Запорізький національний університет (Україна)

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: M140

Мотивація персоналу є важливим чинником розвитку підприємства, оскільки мотивований співробітник приносить користь собі, компанії та суспільству. Проблеми мотивації розкривали багато вчених, управлінців, економістів та психологів, зокрема, Н. П. Базалійська, М. А. Кравченко, О. В. Крушельницька, А. М. Колот, С. В. Рукасов, С. С. Занюк, Ю. О. Нікітін, В. Г. Рукас-Пасічний, І. В. Шостак, С. А. Шапіро. Однак, у кризових умовах, таких як воєнний стан в Україні, наукові та практичні розробки потребують удосконалення.

Спираючись на класифікацію розроблену Л. Заставнюк та Т. Липовець, зазначимо, що основними формами мотивації є: матеріальна; самомотивація; нематеріальна; позитивна; негативна; внутрішня; зовнішня [1].

Базуючись на зазначених формах, пропонуємо виділити низку проблем мотивації в період воєнного стану:

1. Матеріальна – ціни в країні постійно зростають, рівень інфляції за 2023 рік згідно з даними Держстату становить – 5,1%;
2. Відтік співробітників – до початку повномасштабного вторгнення багато українців стали мігрантами (переважно Польща, Канада, США), а після цього країну покинуло понад 7 млн. людей;
3. Постійна загроза життю та здоров'ю – особливо це стосується підприємств, які розташовані у прифронтових містах та стратегічних підприємств.
4. Мобілізація.
5. До нематеріальних належать:
 - депресія серед працюючого населення;
 - постійна напруга та стрес;
 - відсутність бомбосховищ та постійних страх за своє життя;
 - відчуття несправедливості в світі;
 - відсутність повноцінного відпочинку (чоловіки не мають права виїжджати за кордон).
6. Негативна – важко мотивувати персонал керівникам, які можуть знаходитись у постійному стресі від військової загрози.

Підтримуючи думку А. Сербенівської та Д. Лебідь, у підсумку зазначимо, що український бізнес повинен не лише пристосуватися до нових викликів у відповідних умовах, але й врахувати вплив проаналізованих негативних чинників на мотивування співробітників [2].

Література

1. Заставнюк Л. І., Липовецька Т. Р. Проблематика системи мотивації персоналу в сучасному менеджменті підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 3 (14). С. 166–172. URL: http://www.pev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/30.pdf (дата звернення: 02.04.2024).
2. Сербенівська А., Лебідь Д. Актуальні проблеми мотивації персоналу на підприємствах з урахуванням особливостей воєнного стану. *EMPIRIO*. 2024. Т. 1. Вип. 1. С. 122–130. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5d8ceb8d-913c-4523-96e1-c0e5d5e58d5d/content> (дата звернення: 02.04.2024).

УДК 331.108.2-057.4

Сорока Олександра Володимирівна

к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

T-SHAPE ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

JEL classification: J240; M140

Інформаційно-технічний прогрес призвів до того, що трудова діяльність почала зазнавати постійних змін, диференціація праці стала менш помітною, і на ринку праці з'явилася потреба у фахівцях, які не просто є експертами у вузькій ніші, але й здатні опановувати суміжні професійні області завдяки широті власного мислення і здатності адаптуватися до умов навколишнього світу, що швидко змінюються.

Вважається, що вперше подібний термін з'явився у компанії McKinsey & Company ще у 80-ті. Тоді цей термін використовувався HR-фахівцями для опису навичок, які повинні мати топ-менеджери. У 90-ті до терміну звернулися HR-менеджери з IDEO Design Consultancy, коли точно також при пошуку нових співробітників обробляли резюме та підбирали людей, які мають T-подібні навички. З впровадженням інтернету та появою нових професій, T-shaped співробітники стали своєрідним еталоном, за якими полюють компанії [1].

Термін T-shape характеризує фахівців та їх навички (t-shaped skills), а також визначає новий підхід, коли для прийняття рішень та виконання завдань використовують синтез технічних та гуманітарних знань. Термін, власне, виник від зовнішнього вигляду букви «Т». Концепція T-Shaped Skills ділить усі знання та навички на два напрями: вертикальний та горизонтальний. Вертикаль позначає високий рівень компетенцій у вузькій професійній галузі, а горизонталь – обсяг знань та навичок із суміжних областей. Тому Т-фахівці крім глибокої професійної експертизи, можуть похвалитися досить значними знаннями та розвиненими навичками за іншими напрямками. Таке поєднання професійних і надпрофесійних навичок говорить про те, що Т-фахівці без проблем адаптуються до умов діяльності, що змінюються, легко навчаються і готові відкривати нові горизонти.

Необхідність у таких універсальних фахівцях пояснюється різними причинами:

- Кризові часи. Якщо компанія знижує доходи, вона змушена економити. Тому у штаті залишаються взаємозамінні фахівці, від яких організація отримує колишню продуктивність при зниженні витрат. І нових співробітників уже приймають відповідно до цього регламенту;

- Автоматизація. У вік автоматизації виробництва найбільш затребувані ті фахівці, які розуміють всю систему в цілому. Коли функції бухгалтера та кадровика зведені в єдиній програмі обліку, потреба у двох співробітниках відпадає. З опитуваннями, дзвінками та консультаціями найчастіше справляються боти, тому під скорочення потрапляють фахівці кол-центрів. Для людини, знання та вміння якої обмежені лише однією функцією, кількість роботи значно скоротилася;

- Творчі завдання, командна робота. У такій справі важливо, щоб усі в команді говорили однією мовою, розуміли, про що йдеться і знали, чим займаються їхні колеги.

Т-фахівці на сьогоднішній день – це найбільш затребувані співробітники в компаніях, що розвиваються. Досвідчені HR шукають таких експертів і роблять усе можливе, щоб у команді було якомога більше T-shaping, адже вони мають низку переваг:

- Експертність у суміжних галузях робить фахівця більш універсальним та корисним компанії.
- Гнучкість і адаптивність: з T-shape компетенціями легше адаптуватися до змін ринку і працювати в різних сферах.
- Кар'єрне зростання: широкий набір навичок відкриває нові горизонти у кар'єрному просуванні та затребуваності для співробітника.
- Ефективна взаємодія: глибоке розуміння однієї галузі допомагає ефективніше взаємодіяти з колегами та фахівцями у цій сфері.
- Гнучкий розум – вміння вирішувати завдання, дивлячись на них із різних боків.
- У більшості випадків Т-фахівці урівноважені, гнучкі, неконфліктні, а отже, в колективі не буде скандалів та інтриг.

Цей перелік переваг T-shaping пояснює високий попит на таких фахівців. Проте, негативні аспекти у таких співробітників також є, і їх треба мати на увазі:

- Через командну роботу у співробітника може відпасти бажання напружуватися і дізнаватися про нове.

- Психологічний захист у форматі «якщо я вивчатиму і дізнаватимуся більше, мені збільшуватимуть обсяг роботи».

- Сумнів спеціаліста в тому, що він може оволодіти додатковими компетенціями та стати в них експертом через думку, що одна людина не може бути професіоналом у двох галузях одночасно.

- Загалом, T-shaping, хоч і володіє якоюсь справою глибоко, I-shaping найчастіше може бути більш знаючим через відсутність необхідності дізнаватися про нове, йому достатньо занурюватися тільки в єдину справу. Як наслідок, глибокий фахівець може заробляти більше за рахунок вагомшої експертності.

- За всіма тенденціями співробітник встигнути не може – йому потрібно зростати і вглиб, і в ширину, а швидкість оновлення технологій досить висока.

- Працівник навіть за рівномірного розподілу обов'язків завжди завантажений через попит на ринку праці. Гнучкість команди не виключає дзвінки та звернення під час відпустки чи вихідного.

Для того, щоб позитивні якості T-shaping не трансформувалися у негатив, важливо підтримувати правильну мотивацію та регулярно вчитися, підвищувати професійні навички.

Для компанії переваги роботи з T-shaping полягають у наступному:

- У команди більше компетенції, а отже, вона може виконувати пріоритетні нестандартні завдання, що штовхають компанію до розвитку, а не просто вирішувати питання, на які вистачає знань та досвіду робочої групи.

- Навантаження на співробітників розподіляється рівномірніше і на рядові, і на пріоритетні завдання.

- Збільшується взаєморозуміння в колективі, учасники команди сильніше втягуються у робочі процеси та синхронізуються; як наслідок, зменшується кількість несподіваних подій.

- Здорова атмосфера у команді – претензії сходять нанівець на тлі зростання взаємовиручки та командного духу, яким рухає прагнення конкретного результату.

- Вище самостійність кожного співробітника, який здатний організувати свою роботу без нагадування та підказок з боку керівництва. Підвищується внутрішня відповідальність кожного члена команди.

- Підвищується bus factor – проєкт не припинить розвиток, якщо хтось із учасників залишить його.

- Вище швидкість роботи над завданнями, менше просядок в окремих компетенціях. Як наслідок – більше довіри до команди та точніше передбачення результату.

- Мікромеджмент зводиться до мінімуму за рахунок самоорганізації співробітників, зменшуються витрати компанії на сполучні.

- Інновації: співробітники T-shape здатні легко впроваджувати нові ідеї та підходи завдяки різнобічному досвіду.

У висновку зазначимо, що концепція T-Shaped Skills має на увазі саме те, що до найбільш ефективної діяльності приводить наявність у команді людей, які мають достатній рівень знань для взаєморозуміння, взаємодопомоги та взаємозамінності, а не те, що T-Shaped-фахівці потрібні для того, щоб виконувати мультиобов'язки. Інакше кажучи, в рамках моделі компетенцій T-Shaped Skills основний наголос робиться саме на ефективній командній взаємодії та управлінні цією командою, а не на тому, що найм людей-Т призведе до зменшення витрат на людські ресурси.

Модель компетенцій T-Shaped Skills – відмінний орієнтир для покоління, якому неодноразово в житті доведеться змінювати рід занять та вид діяльності. Якщо взяти цю концепцію за базову модель розвитку молодого фахівця, то можна з високою ймовірністю стверджувати, що він досягне успіху у своїй професійній реалізації.

Література

1. IDEO CEO Tim Brown: T-Shaped Stars: The Backbone of IDEO's Collaborative Culture. An Interview with IDEO CEO Tim Brown By Morten T. Hansen / Chief Executive Group : website. URL: https://chiefexecutive.net/ideo-ceo-tim-brown-t-shaped-stars-the-backbone-of-ideoes-collaborative-culture__trashed (access date: 12.04.2024).

**Секція 11. Статистичні та економіко-математичні методи дослідження
соціально-економічних процесів на макро- та мезорівнях**

УДК 364.122

Березорудський Андрій Миколайович
аспірант кафедри статистики та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**ОГЛЯД ДИФЕРЕНЦІЙНОЇ МОДЕЛІ УРБАНІЗАЦІЇ:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНА ЗНАЧИМІСТЬ**

JEL classification: R110

Диференційна модель урбанізації є однією з теоретичних концепцій, яка пояснює процес розвитку міст та міських територій. Ця модель базується на ідеї, що урбанізація не просто відбувається як однорідний процес, але має свої відмінності та різноманіття залежно від регіону, країни чи контексту.

Теоретичні засади диференційної моделі урбанізації полягають у вивченні та аналізі різних факторів, які впливають на розвиток міст та їхню структуру. Це можуть бути економічні, соціальні, культурні чи політичні чинники, які формують унікальну картину урбанізації для кожного конкретного випадку.

Модель диференційної урбанізації враховує різні аспекти процесів міського розвитку та показує універсальну стадійно-циклічну модель їхнього поєднання. Одним із головних постулатів моделі є те, що міські ареали різних розмірів слідує універсальному та циклічному досвіду зростання [1].

Модель диференційної урбанізації описує процес урбанізації як такий, що проходить певні стадії. Кожній стадії властиві конкретні співвідношення міграційних балансів або індексів динаміки населення для трьох категорій центрів: головних міст, середніх і малих. Критерії визначення цих стадій відрізняються, а часові межі визначаються перетином кривих. Три головні епохи цього процесу – урбанізація, поляризаційна реверсія і контрурбанізація.

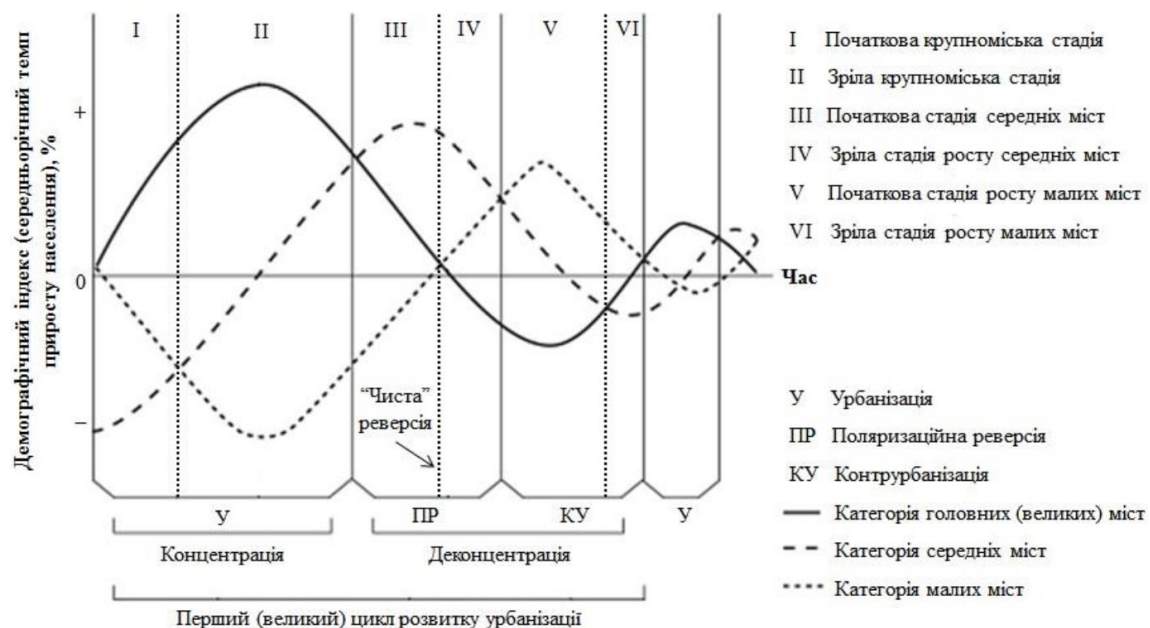


Рис. 1. Модель диференційної урбанізації
Джерело: [1]

На рис. 1 можна побачити, що в межах епохи урбанізації існує початкова стадія крупноміської урбанізації (У-I), коли великі (головні) міста стрімко зростають за рахунок малих і середніх міст. Далі

відбувається перехід до зрілої стадії крупноміської урбанізації (У-II), коли великі міста продовжують зростати, а втрати населення малими містами досягають піку. Також середні міста починають збільшувати свою привабливість для мігрантів.

Епоха поляризаційної реверсії охоплює початкову стадію росту середніх міст (ПР-III), коли за темпами зростання лідирують середні міста, великі міста стрімко втрачають свою атрактивність, а малі – її нарощують, та зрілу стадію росту середніх міст (ПР-IV), що характеризується найвищими темпами зростання малих міст (які, проте, ще не випереджають середні), а великі міста втрачають населення.

Епоха контрурбанізації включає початкову стадію росту малих міст (КУ-V), які зростають швидше за інші, а середні міста втрачають атрактивність; з ними після проходження мінімальних значень, зближаються головні, та зрілу стадію росту малих міст (КУ-VI), коли середні міста відстають від малих і головних, хоча вже не дуже сильно і ненадовго.

Перші дві стадії крупноміської урбанізації характеризуються концентрацією населення, наступні чотири стадії поляризаційної реверсії та контрурбанізації – деконцентрацією. Шоста стадія завершує перший (великий) цикл розвитку урбанізації. Потім все повертається до вихідного порядку «великі – середні – малі». Однак, з часом спостерігається осциляторне (таке, що коливається) стискання кривої із зменшенням амплітуди по обох осях: зменшується як тривалість стадій, так і розриви між типами міст. Тому реурбанізація – перша стадія наступного циклу відрізняється від початкової стадії крупноміської урбанізації першого циклу. Загальна мобільність населення, часта зміна міграційних циклів (із великих міст і назад при їх джентрифікації) поєднуються зі стійко сформованою ієрархією поселень [2].

Диференційна модель урбанізації має велику практичну значимість для розроблення та впровадження ефективних стратегій управління міським розвитком. Розуміння етапів урбанізації дозволяє урядам та місцевим органам влади ефективно планувати розвиток міст та регіонів. Вони можуть спрямовувати інвестиції, ресурси та інфраструктуру так, щоб сприяти збалансованому розвитку міст різних розмірів.

Знання про те, які міста притягують мешканців на різних етапах урбанізації, допомагає управляти міграційними процесами. Наприклад, на етапі У-I можна спрямовувати інвестиції до малих міст, щоб зменшити втрату населення в них. Розуміння диференційної моделі урбанізації допомагає розробляти соціальні програми та політику, спрямовану на покращення якості життя мешканців малих та середніх міст. Наприклад, це може бути програма покращення житлових умов або створення нових робочих місць. Також модель дозволяє враховувати екологічні аспекти при плануванні міського розвитку. Можна спрямовувати зусилля на збереження природних ресурсів та зменшення викидів великих мегаполісів.

Отже, диференційна модель урбанізації є важливим інструментом для розуміння та управління процесами міського розвитку. Вона допомагає забезпечити сталі та збалансовані зростання міст та регіонів, кращу якість життя для їх мешканців.

Література

1. Гаврилюк, О. (2021). Диференційна та недиференційна урбанізація в Україні у радянську та пострадянську еру. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Геологія. Географія. Екологія»*. Вип. 55. С. 141–158. DOI: <https://doi.org/10.26565/2410-7360-2021-55-11>.
2. Мезенцев К., Гаврилюк О. Тестування моделі диференційної урбанізації в країні. *Економічна та соціальна географія*. 2015. Вип. 73. С. 15–26. DOI: <https://doi.org/10.17721/2413-7154/2015.73.15-26>.

УДК 330.55:303.7

Милашко Ольга Генріхівна

к. е. н., доцент кафедри статистики та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

JEL classification: C150; O110

Для утримання макроекономічної стабільності країни та подолання руйнівних наслідків війни держава має застосовувати адаптаційні заходи, які стосуються, зокрема, структурних перетворень.

За перший рік війни ВВП України зменшився на 3,9% (з 5450849 млн. грн. у 2021 р. до 5239114 млн. грн. у 2022 р.) [1]. Причини такого скорочення лежать у багатьох площинах. Було проведено дослідження, яке стосувалося змін компонентів ВВП на різних стадіях відтворювального циклу (від стадії виробництва, стадії утворення доходу, і до стадії його кінцевого використання).

Показовими виявилися структурні зрушення у розподілі валового внутрішнього продукту за категоріями доходу. Це такі первинні доходи від виробничої діяльності секторів економіки як оплата праці найманих працівників (первинний дохід домогосподарств), податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорту (первинний дохід державного управління), валовий прибуток, змішаний дохід (первинний дохід від ринкового виробництва товарів і послуг).

Проаналізовано, за рахунок яких складових ВВП відбулося його скорочення, та які елементи, навпаки, сприяли зростанню основного макроекономічного показника (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл ВВП України за категоріями доходу (у фактичних цінах, млн. грн.) в 2021 р. та 2022 р.

Показник	2021 р.	2022 р.	Темп приросту (зниження) в 2022 р., %
Валовий внутрішній продукт	5450849	5239114	-3,9
У тому числі			
Оплата праці найманих працівників	2231206	2794343	25,2
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорту	742489	589203	-20,6
Валовий прибуток, змішаний дохід	2477154	1855568	-25,1

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Аналіз розподілу ВВП за категоріями доходу виявив таке.

У 2022 р. порівняно з 2021 р. найбільше скорочення спостерігалось стосовно валового прибутку (змішаного доходу). Прибуток виробників матеріальних благ та послуг зменшився за цей рік на 25,1%. Суттєве зменшення величини податків за виключенням субсидій на виробництво та імпорту (на 20,6%) відбулося як під впливом зменшення отриманих державою податків (на 149394 млн. грн.), так і за рахунок збільшення наданих сектором держуправління іншим секторам економіки субсидій (ще на 3892 млн. грн.). Лише один з видів доходів від виробничої діяльності сприяв зростанню валового внутрішнього продукту України – це оплата праці найманих працівників.

За оцінкою фахівців у 2023 році ВВП України збільшився порівняно з 2022 р. [3], проте інформації щодо його структури за різними напрямками офіційні джерела поки ще не містять.

Література

1. Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.04.2024).
2. Статистичний збірник «Національні рахунки України» за 2022 р. / Державна служба статистики України : сайт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2024/02/nru_22.pdf (дата звернення: 03.04.2024).
3. Економіка України у 2023 році : головне / Центр економічної стратегії : сайт. URL: <https://ces.org.ua/ukrainianeconomy-in-2023-tracker-overview> (дата звернення: 05.04.2024).

УДК 314.17:311.2(043.2)

Ольвінська Юлія Олегівна
к. е. н., доцент, завідувачка кафедри статистики
та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ

JEL classification: J110

Демографічна ситуація в Україні характеризується негативними тенденціями протягом достатньо довгого періоду часу. Ще задовго до повномасштабного вторгнення в Україні спостерігалася демографічна криза. Низький рівень народжуваності, високий рівень смертності та міграція лише загострилися після початку війни. За роки незалежності чисельність населення України скоротилася на 20%. Так, на початок 1991 року чисельність населення України складала 51,8 млн. осіб наявного населення, а на 1 січня 2022 року – лише 41,2 млн. осіб (рис. 1). Найбільша чисельність населення спостерігалася у 1993 році – 52,2 млн. осіб, а найбільше скорочення населення було у 2015 році – майже на 2,5 млн. осіб порівняно з попереднім роком (таке скорочення обумовлено анексією Криму та частини Луганської та Донецької областей).

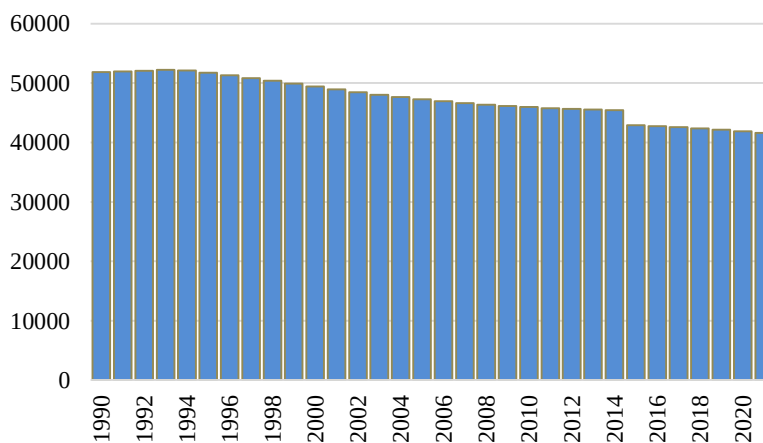


Рис. 1. Динаміка чисельності населення України у 1991–2021 рр.
Джерело: побудовано автором за даними [1]

Наразі тенденція до скорочення чисельності населення притаманна багатьом розвиненим країнам світу, це пов'язано зі зниженням рівня народжуваності, зростанням рівня освіти серед жінок та зміною її ролі у суспільстві, появою нової субкультури (Childrenfree), що об'єднує людей, які не бажають мати дітей. В Україні також спостерігається негативна динаміка кількості новонароджених, яка під час війни ще більше погіршилася (рис. 2).

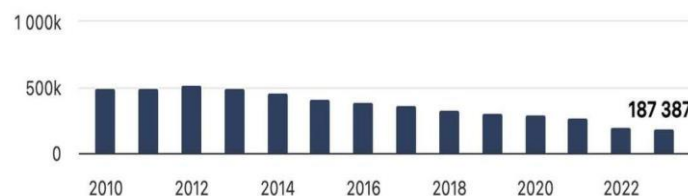


Рис. 2. Динаміка кількості новонароджених в Україні у 2010–2023 рр.
Джерело: побудовано автором за даними [2]

За даними Міністерства юстиції України, у 2023 році в Україні народилося 187,4 тис. дітей, що майже на 30% менше ніж до початку повномасштабного вторгнення. Найбільша кількість народжень спостерігалася у м. Києві (19,9 тис. дітей), Львівській (16,6 тис. дітей) та Дніпропетровській

(14,4 тис. дітей) областях, а найменша – у Херсонській області, лише 452 дитини [2]. Слід відмітити, що у 2023 році порівняно з 2022 роком народжуваність зросла у прифронтових областях, а саме: у Миколаївській області на 5%, а у Харківській – на 3%. Найбільший спад спостерігався у Полтавській області, де кількість народжених скоротилася на 18%.

Взагалі в Україні протягом останніх 30 років спостерігається тенденція до скорочення кількості дітей в розрахунку на одну жінку, так у 1991 році цей показник становив 1,78, у 2013 році – 1,51, а у 2021 році – 1,16. Такий рівень даного показника притаманний для багатьох країн Європи та Китаю.

Окрім низького рівня народжуваності для України притаманний найвищий в Європі рівень смертності. Це завжди було головним фактором скорочення чисельності населення в Україні. Так, за даними Державної служби статистики України, на 1 січня 2022 року в середньому на кожних 100 померлих припадало лише 32 новонароджених. Зараз ми не маємо достовірної інформації щодо рівня смертності в країні, але зрозумілим є те що він значно збільшився внаслідок воєнних дій.

Після 24 лютого 2022 року окрім високої смертності населення на його скорочення також впливав значний потік біженців. Через війну Україну покинули понад 6,2 мільйона осіб, більшість із них – це жінки та діти. За прогнозами експертів половина біженців не планує повернутися до України і чим довше триває війна, тим більше буде зростати їх кількість.

У минулому році Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України зробив прогноз демографічних тенденцій в Україні до 2037 року [3]. Так, за їхніми прогнозами, на початок 2037 року населення України буде складати 30–31 млн. осіб. Що стосується співвідношення кількості померлих з народженими, за прогнозами експертів Інституту, смертність буде перевищувати народжуваність і змінити цю ситуацію до 2037 року майже неможливо.

У майбутньому демографічна ситуація в Україні переважно залежатиме від інтенсивності відновлення економіки та можливостей працевлаштування населення. Зараз близько 30% українців не мають постійної роботи, велика кількість ВПО, які потребують додаткової соціальної підтримки, а після закінчення війни багато людей повернуться з фронту і також будуть потребувати допомоги у працевлаштуванні та соціальній адаптації.

Також експерти Інституту демографії та соціальних досліджень нажалі прогнозують другу хвилю міграції після закінчення війни, адже існує ймовірність, що частина чоловіків поїде до своїх родин, які вже влаштувалися та адаптувалися за кордоном.

За прогнозами у 2037 році в Україні буде 16 мільйонів жінок та лише 14,5 мільйона чоловіків. Україна і раніше мала дефіцит чоловіків, так до 2014 року на 100 жінок в середньому припадало 85 чоловіків. Війна вже поглибила цю кризу, адже рівень смертності чоловіків під час воєнних дій набагато вищий ніж жінок [3]. Нажаль наслідки війни будуть впливати на демографічні процеси ще не одне десятиріччя. Тому вже зараз Міністерство соціальної політики розробляє стратегію демографічного розвитку України до 2040 року, головною метою якої є подолання негативних демографічних тенденцій [4].

Серед основних цілей, які представлені у стратегії, можна виділити такі як:

- створення умов для підвищення народжуваності та підтримки сімей;
- зниження передчасної смертності шляхом популяризації навичок самозберігаючої поведінки, таких як правильне харчування, регулярні медичні огляди, реагування на сигнали повітряної тривоги;
- забезпечення міграційного приросту населення за рахунок повернення біженців, які залишили Україну внаслідок повномасштабної війни, а також тих мігрантів, які виїхали з країни до її початку;
- забезпечення оптимального розподілу населення по території країни, шляхом сприяння поверненню ВПО до рідних міст і сіл або інтеграції їх в місцеві громади, де вони проживають зараз;
- адаптація суспільства до демографічного старіння та створення умов для активної старості.

Такі заходи зможуть покращити демографічну ситуацію у майбутньому та не допустити демографічної катастрофи.

Література

1. Державна служба статистики України : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2024).
2. Міністерство юстиції України : сайт. URL: <https://www.minjust.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2024).
3. Демографічна криза в Україні : мільйони біженців, воєнні втрати та як покращити ситуацію / Український погляд : новини. URL: <https://espresso.tv/poyasnuemo-demografichna-kriza-v-ukraini-milyoni-bizhentsiv-voenni-vtrati-ta-yak-pokrashchiti-situatsiyu> (дата звернення: 10.04.2024).
4. Міністерство соціальної політики України : сайт. URL: <https://www.msp.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2024).

УДК 311.2:330(3)

Погорелова Тетяна Валеріївна

к. е. н., доцент кафедри статистики
та математичних методів в економіці,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Пошарникова Світлана Віталіївна

здобувачка першого рівня вищої освіти спеціальності «Економіка» ФЕУП,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МОНІТОРИНГ СУЧАСНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

JEL classification: C130; G220

Упровадження міжнародних стандартів обліку та статистики призводить до суттєвих змін у підходах щодо визначення системи статистичних показників страхування, насамперед зростає значущість моніторингу як систематичного спостереження за його станом та розвитком. Особисте страхування має велике соціально-політичне значення для країни через те, що воно поєднує в собі можливість одержання громадянами страхового захисту від існуючих ризиків та накопичення коштів, які будуть спрямовані на заощадження, а не на споживання. Перевагою при наданні послуг зі страхування життя для суспільства в цілому є сприяння зменшенню соціальної напруги та навантаження на бюджетну систему країни [1]. Однак в Україні попит споживачів на даний страховий продукт є невисоким. Тому виникає необхідність виявлення проблем та перспектив розвитку вітчизняного ринку особистого страхування. Для розв'язання означених проблем доцільно проводити моніторинг.

Моніторинг – це спеціально організоване систематичне спостереження за станом ринку особистого страхування, розрахунку системи показників, їх співвідношеннями в кожен конкретний період часу. Інакше кажучи, моніторинг можна розглядати як спеціальну систему статистичних методів та інструментів, які дозволяють оперативнo та обґрунтовано оцінити стан та перспективи особистого страхування на будь-якому рівні та розробити рекомендації для ефективного управління.

Згідно із Законом України «Про страхування» під страхуванням життя розуміють вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у випадку смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [3].

Страхування життя відрізняється від ризикових видів страхування певними особливостями, які наведені на рис. 1.

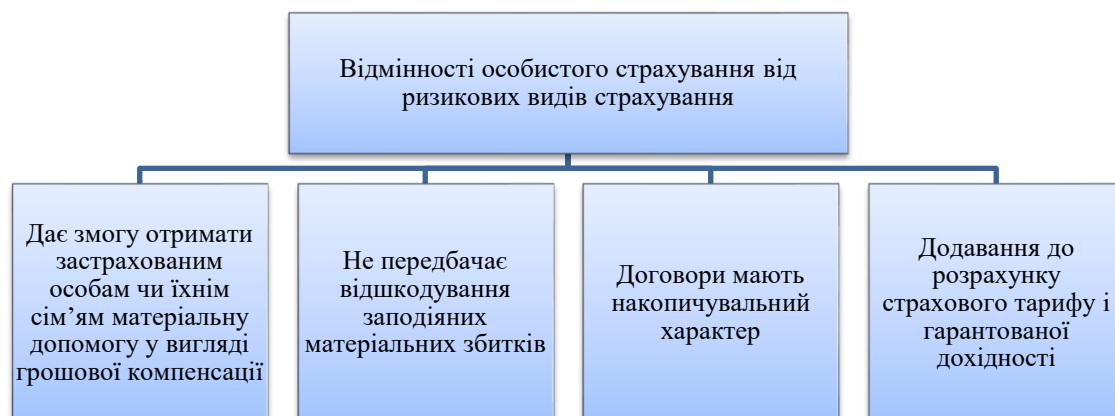


Рис. 1. Відмінності особистого страхування від ризикових видів страхування

Джерело: побудовано авторами за даними [1, с. 158–160]

Означені відмінності виступають як переваги цього виду страхування. Перш за все, особисте страхування не передбачає відшкодування матеріальних збитків, що підвищує ліквідність страхових фірм; по-друге, дає змогу страхувальникам у разі настання страхових випадків дістати певну матеріальну підтримку із відповідних фондів, які є гарантованими, дохідними та мають накопичувальний характер.

Незважаючи на воєнні, економічні та політичні труднощі, з якими зіткнулася країна, страхування, особливо особисте, набуває свого розвитку. Протягом 2023 року ринок особистого страхування демонструє відновлення його показників діяльності. Про це свідчать наступні результати:

- у 2023 році порівняно з попереднім 2022 р. обсяг страхових премій збільшився на 7,5%, що склало 360 млн. грн.;
- кількість договорів страхування, укладених страховиками життя протягом 2023 р. склала приблизно 1,6 млн.;
- кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець 2023 р. збільшилася на 11,4%, що склало майже 150 млн. чоловік;
- страхові виплати клієнтам за 2023 р. збільшилися на 42,9%, що склало майже 379 млн. грн.;
- резерви зі страхування життя на кінець 2023 р. збільшилися на 9,3%, що склало майже 1,6 млрд. грн.;
- сума інвестиційного доходу, одержаного українськими страховиками життя від розміщення коштів резервів, збільшилася на 35,4% і склала 496 млн. грн. [4].

Потрібно відмітити, що значна частина інвестиційного портфеля страховиків формується за рахунок банківських вкладів та інвестицій в ОВДП (облігації внутрішніх державних позик України): питома вага їх доходів у досліджуваному періоді зростає. Life-страховики нарощують обсяги вкладень у державні цінні папери, надходження яких зараз формують основу інвестиційного доходу. Загальна кількість компаній страхування життя в Україні наразі становить 12 life-страховиків. Під час дії військового стану компанії зі страхування життя накопичують ліквідність, одночасно інвестуючи у військові облігації [4].

Проведений моніторинг дозволив виявити такі головні проблеми розвитку ринку страхування життя в Україні: 1) високий рівень недовіри до страхових компаній громадян через невдалий досвід та непоінформованість останніх про можливість заощадження коштів та захищеність їх від несприятливих випадків (втрати здоров'я та доходу) в майбутньому; 2) нестійкість національної валюти, інфляції, низький рівень доходів при значних обсягах споживчих витрат населення та політична нестабільність. Означені проблеми широко висвітлювалися й раніше, наприклад, І. В. Копитіною, В. М. Яценко та іншими дослідниками [5].

Становлення ринку особистого страхування в нашій країні та подальший його успішний розвиток значно залежить від таких чинників, як: розширення переліку страхових послуг та підвищення їхньої конкурентоспроможності; удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності відповідних компаній та подальшої інтеграції України у міжнародні структури; співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням; залучення ринку страхування життя до вирішення найважливіших питань соціального страхування [6].

Отже, створення умов для активного розвитку ринку особистого страхування в Україні повинно бути важливою складовою державної політики, оскільки воно має велику перспективу стати інструментом соціального захисту населення та потужним засобом нагромадження коштів для інвестування в економіку країни. У свою чергу, вичерпна та достовірна статистична інформація дозволить своєчасно виявити основні тенденції у формуванні ринку особистого страхування, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони процесу особистого страхування та резерви його оптимізації у майбутньому.

Література

1. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики. *Наука й економіка*. 2015. № 1. С. 154–160.
2. Погорєлова Т. В. Моніторинг як статистичний метод дослідження фінансових результатів підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць. 2015. № 2. С. 179–186.
3. *Про страхування* : Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text> (дата звернення: 07.04.2024).
4. *Рейтинг компаній страхування життя* – *ТОП 100 / FORINSURER*. Форіншурер – журнал про страхування та InsurTech. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life> (дата звернення: 07.04.2024).

5. Копитіна І. В., Яценко В. М. Страхування життя в Україні : аналітичний огляд і перспективи розвитку. *Науковий вісник МДУ імені В. О. Сухомлинського*. Економічні науки. 2014. № 5.2 (101). С. 41–46.

6. Радецька О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. С. 222–224.

УДК 004:334.012

Разінкін Нікіта Сергійович

*аспірант кафедри статистики та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РОЗВИТОК НОВІТНІХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

JEL classification: L260; L630

Цифрова економіка включає всі аспекти економічного взаємодії, які залежать або базуються на цифрових технологіях. Вона охоплює широкий спектр діяльності, від електронної комерції і онлайн-платежів до більш складних систем, таких як штучний інтелект, великі дані та Інтернет речей. Розвиток цифрової економіки сприяє підвищенню продуктивності, стимулює інновації, забезпечує нові робочі місця та може сприяти соціальному включенню.

Для України, країни з сильним ІТ-сектором та активною стартап-екосистемою, цифрова економіка відіграє важливу роль у національному економічному розвитку. Уряд України визнає потенціал цифровізації та приділяє значну увагу реформам і проектам, які мають за мету стимулювання розвитку цифрової економіки [1].

У 2024 році цифрова економіка України демонструє активний розвиток та інтеграцію з глобальними тенденціями, зокрема, у сферах GovTech, Web3 та інновацій у стартап-екосистемі. Уряд України та Міністерство цифрової трансформації активно працюють над розширенням можливостей для цифрової індустрії, зокрема, через створення другої у світі платформи GovTech-центру в Києві, співпрацю з міжнародними партнерами та залучення інноваційних проектів у сфері blockchain.

Значний внесок у цифрову економіку України робить ІТ-сектор, забезпечуючи надходження до економіки на рівні 4,5% ВВП у 2022 році. Український ІТ-сектор налічує близько 8,2 тисяч компаній, із яких багато шукають нових працівників і є технологічними стартапами [2].

Бізнес-моделі цифрової економіки відображають способи, за допомогою яких компанії створюють вартість та отримують прибуток у цифровому світі. Ці моделі часто базуються на інноваційних технологіях та можуть значно відрізнятися від традиційних бізнес-моделей. Ось кілька прикладів:

- Фріміум-модель – це коли базові продукти або послуги надаються безкоштовно, в той час як преміальні функції, розширені можливості або контент доступні за плату. Прикладами можуть слугувати багато мобільних додатків та онлайн сервісів.

- Підписка – користувачі платять регулярний абонентський внесок за доступ до продукту або послуги. Це може бути музика, фільми, програмне забезпечення, або навіть їжа (наприклад, щомісячні коробки з продуктами).

- Платформа як сервіс (PaaS) – компанії надають онлайн платформи, які дозволяють розробникам створювати власні застосунки. Ці платформи забезпечують інфраструктуру та середовище для розробки, тестування та запуску додатків.

- Економіка спільного користування – модель, яка дозволяє людям ділитися доступом до продуктів або послуг, замість того, щоб володіти ними. Приклади включають сервіси спільних поїздок, як Uber або Airbnb для короткострокової оренди житла.

- Дані як сервіс (DaaS) – це коли компанії агрегують великі обсяги даних та надають доступ до цих даних через онлайн інтерфейси або API. Клієнти можуть використовувати ці дані для аналітики, маркетингових досліджень та інших цілей.

- Екосистема – компанії створюють широку мережу продуктів і послуг, які взаємопов'язані та підтримують один одного. Це дозволяє створити замкнену систему, в якій клієнти мають доступ до широкого спектру послуг через єдиний інтерфейс або платформу [3].

Цифрова економіка спонукає до розвитку нових бізнес-моделей, які підкреслюють значення інновацій та технологій у створенні вартості та доходу. Від фріміум-моделей та підписок до

платформ як сервісів і економіки спільного користування, ці підходи дозволяють компаніям адаптуватися до змінних потреб споживачів і використовувати технологічні переваги для створення унікального користувацького досвіду. Дані як сервіс і екосистемні підходи, зокрема, відкривають нові горизонти для аналітики та персоналізованої взаємодії з клієнтами, розширюючи можливості для росту та інновацій.

Ключ до успіху в цифровій економіці полягає не лише в технологічній інновації, але й у здатності фірм до гнучкої адаптації своїх бізнес-моделей до швидкозмінних умов ринку та потреб споживачів. Враховуючи це, компанії, які прагнуть до лідерства у цифровій економіці, повинні зосередитися на створенні інтегрованих екосистем, що забезпечують взаємозв'язані та збалансовані послуги для споживачів, а також на розробці стратегій збору та аналізу даних для покращення прийняття рішень та індивідуалізації пропозицій.

Інтеграція цифрових технологій відіграє вирішальну роль у розробці та впровадженні цих моделей, пропонуючи компаніям засоби для оптимізації операцій, підвищення ефективності та створення нових джерел доходу. У міру того, як цифровізація продовжує проникати в усі сфери бізнесу, здатність компаній до інновацій та швидкої адаптації стає ключовим фактором їхнього виживання та процвітання в новій економічній реальності.

Література

1. Бортнік А. М. Цифрова трансформація бізнес-моделі підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2021. Вип. 47. С. 16–31. DOI: <https://doi.org/10.33111/sedu.2020.47.016.031>.
2. Шведа Н., Краузе О. Трансформація бізнес-моделей в умовах цифрової економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2023. Вип. 1 (28). С. 86–94. DOI: <https://doi.org/10.33108/sepd2023.01.086>.
3. Колешня Я. Сучасні цифрові бізнес-моделі: сутність, огляд та особливості. *Підприємництво та інновації*. 2022. № 24. С. 87–91. DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/24.14>.

УДК 311:346.548

Самотоєнкова Олена Вікторівна

к. е. н., доцент кафедри статистики

та математичних методів в економіці,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ

JEL classification: C190; L860

Інформатизація суспільства – це глобальний соціальний процес виробництва і всебічного використання інформації як суспільного ресурсу, який забезпечує прискорення розвитку економіки, інноваційних процесів, демократизацію та інтелектуалізацію суспільства [1, с. 197].

У Законі України «Про науково-технічну інформацію» ринок інформаційних послуг визначається як «система економічних, організаційних і правових відносин щодо продажу і купівлі інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг» [2, ст. 1]. У Законі України «Про інформацію» наведено такі визначення стосовно об'єктів ринку: «Інформаційна продукція – це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ і організацій» [3, ст. 40], а також: «Інформаційна послуга – це здійснення у визначеній законом формі інформаційної діяльності по доведенню інформаційної продукції до споживачів з метою задоволення їх інформаційних потреб» [3, ст. 40]. Таким чином, предметом продажу та обміну на інформаційному ринку є: інформаційні ресурси, технології та системи, ліцензії, патенти, товарні знаки, інженерно-технічні послуги та інші види інформаційних послуг.

Сучасний інформаційний ринок включає три взаємодіючі області: інформацію; електронні операції; електронні комунікації.

В області електронних операцій ринок інформації виступає безпосереднім елементом ринкової інфраструктури, область електронної комунікації знаходиться на стику з галуззю зв'язку, а інформація належить до нематеріального виробництва.

Ринок електронних операцій (transactions) включає системи замовлення, продажу і обміну товарів і послуг, банківських і розрахункових операцій, резервування квитків і місць у готелях тощо,

На ринку електронних комунікацій можна виділити різні системи сучасних засобів зв'язку і людського спілкування: мережі передачі даних, електронну пошту, телеконференції, електронні дошки оголошень і бюлетені, мережі і системи видаленого діалогового доступу до баз даних і т.п.

Сучасний інформаційний ринок за характером даних можна розділити на декілька основних секторів [1, с. 201]:

1. Сектор ділової інформації представлений такими видами і джерелами, як:
 - біржова і фінансова інформація;
 - економічна і статистична інформація;
 - комерційна інформація;
 - інформація по комерційних пропозиціях;
 - політичні, економічні, військові та інші новини;
2. Сектор юридичної (нормативної) інформації з підрозділами по видах законодавчих і підзаконних (відомчих) документів по різних аспектах господарської діяльності.
3. Сектор інформації для фахівців (бібліографія і першоджерела). Відмінність її від ділової і нормативної інформації, що відповідає на питання: хто, що, де, коли і на яких умовах, постає в тому, що вона відповідає на питання: навіщо, як і що буде, якщо... і призначена не для підприємців і працівників комерційних служб, а для співробітників функціональних (у тому числі, інженерних і науково-дослідницьких) служб.
4. Сектор соціально-побутової (сервісної) інформації призначений (на відміну від попередніх видів) обслуговувати особисті потреби людей.
5. Сектор технічних і програмних засобів для автоматизації офісної та управлінської діяльності (збору, обробки і використання даних).

Сьогодні технологічно найдосконалішим каналом доступу до інформації є Internet. За даними Національної комісії з питань регулювання зв'язку та інформатизації України на початок 2023 року кількість користувачів Інтернету в Україні досягла 32 мільйонів осіб, що становить понад 70% населення країни [4].

На інформаційному ринку ключове значення мають інформаційно-комунікативні технології (ІКТ), що складаються із трьох сегментів: виробництво комп'ютерного обладнання, розроблення програмного забезпечення та надання інформаційних послуг. Світові тенденції демонструють зростання ролі ІКТ в економіці, збільшення інвестицій на їх розвиток і збільшення частки ринку програмного забезпечення [1].

Варто зазначити, що ці технології є особливо актуальними під час кризових ситуацій, таких як пандемія, військовий стан в Україні. У такий час дуже важливо володіти достовірною інформацією, оскільки виникають різноманітні проблеми, серед яких це загроза кібератак, дезінформації населення та інформаційно-психологічних операцій. Також серед викликів можна виділити маніпуляцію інформацією, фальсифікацію даних, а також використання мас-медіа для поширення пропаганди.

Незважаючи на складну ситуацію, інформаційний ринок в Україні продовжує свою діяльність, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників інформаційного ринку України за 2015–2022 роки

Роки	Кількість суб'єктів господарювання, тис. одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Загальний обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	Індекси динаміки, %		
				загального обсягу реалізованої продукції	кількості зайнятих працівників	загального обсягу реалізованої продукції
2015	116,1	275,1	141479,6	...	...	...
2016	129,7	282,0	174028,2	111,7	102,5	123,0
2017	146,9	303,1	216803,8	113,3	107,5	124,6
2018	174,6	331,6	273742,2	118,9	109,4	126,3
2019	206,1	370,1	334865,3	118,0	111,6	122,3
2020	234,2	382,1	392066,8	113,6	103,2	117,1
2021	284,2	437,1	528450,7	121,3	114,4	134,8
2022	295,9	423,3	292105,0	104,1	96,8	55,3

Джерело: розроблено автором за даними [5, с. 275, с. 330]

За даними табл. 1 бачимо, що за період 2015–2021 роки кількість суб'єктів господарювання на ринку інформаційних послуг країни щорічно суттєво збільшувалася, в 2021 році – на 21,3%, вона

продовжила збільшуватись і в 2022 році, але вже значно менше – на 4,1%. Це єдиний показник, який продемонстрував зростання в 2022 році. Кількість зайнятих працівників, яка постійно зростала в попередні роки, зменшилася, але не дуже суттєво – на 3,2%. Водночас в 2022 році відбулося дуже різке падіння обсягу реалізованої інформаційної продукції – на 44,7%. Жодного року, починаючи з 2010, обсяг реалізованої продукції суб'єктами господарювання не зменшувався, а демонстрував стійку тенденцію до зростання. Така ситуація на ринку інформаційних послуг пов'язана з воєнним станом, з руйнуванням систем енергопостачання, зі значним відтоком населення за межі країни.

Під час воєнного стану інформаційні технології відіграють вирішальну роль у забезпеченні національної безпеки. Розвинені інформаційні системи дозволяють контролювати кордони, моніторити ситуацію в регіонах конфлікту, здійснювати кіберзахист та ефективно управляти ресурсами. Розвиток ринку ІТ-технологій в Україні під час воєнного стану є критично важливим для забезпечення безпеки, ефективності та стабільності країни.

Література

1. Підгорний А. З., Самоєнкова О. В. *Статистика ринків* : навч. посіб. Одеса : Атлант, 2015. 408 с.
2. *Про науково-технічну інформацію* : Закон України № 3322-XII від 25.06.1993 р. (Остання редакція: № 1170-VII від 27.03.2014 р.). URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/t332200?an=1&ed=2014_03_27 (дата звернення: 10.04.2024).
3. *Про інформацію* : Закон України № 2657-XII від 02.10.1992 р. Чинна редакція: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text> (дата звернення: 02.04.2024).
4. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
5. *Статистичний щорічник України за 2022 рік*. Київ : Державна служба статистики України, 2022. 387 с.

УДК: 330.322; 303.519.8

Шинкаренко Володимир Миколайович
к. фіз-мат. н., доцент кафедри статистики
та математичних методів в економіці,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Кирилова Людмила Олександрівна

к. фіз-мат. н., ст. викладач кафедри статистики
та математичних методів в економіці,

Одеський національний економічний університет (Україна)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

JEL classification: G110; C610

Військова російська агресія принесла на українську землю страждання та руйнування. Негативний вплив відчули на собі всі сфери суспільно-економічного життя. Проте, український народ вірить у перемогу та планує заходи, що направлені на відновлення понівеченої країни. Одним із пріоритетних напрямків на шляху до економічного відновлення є отримання іноземних інвестицій. Саме фінансова допомога іноземних партнерів у вигляді інвестицій в економіку України дає найбільший мультиплікативний ефект та сприяє швидкому економічному зростанню.

Важливість інвестицій в українську економіку пов'язана також з тим, що головною проблемою національної економіки в повоєнний період стане гостра нестача інвестиційних ресурсів, які необхідні для модернізації промисловості України та розвитку економіки загалом. У зв'язку з дефіцитом внутрішніх джерел фінансування, нарощування обсягів іноземних інвестицій може розглядатися як один із найважливіших факторів прискореного розвитку економіки.

Найважливішим фактором соціально-економічного розвитку України є залучення іноземних інвестицій. Вони забезпечують додатковий приплив відсутніх в економіці засобів та надходження новітніх технологій, інноваційного управлінського досвіду. У зв'язку з цим, залучення прямих іноземних інвестицій є одним з пріоритетних напрямків повоєнної модернізації економіки України.

Актуальність цієї теми також полягає в тому, що питання дослідження інвестицій в основний капітал є багатограним, оскільки від процесу інвестування залежить будівництво нових підприємств, будівництво житлових будинків, прокладання доріг, а також створення нових робочих місць.

Інвестиційна привабливість економіки України досліджувалася у роботах В. Бормас, О. Бочко, О. Бульбах, О. Демидової, В. Кузяк, Г. Подвальної. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств будівництва розглянуто у працях В. Кравченко, С. Мушникової, В. Прохорова, М. Садовяк та ін. Враховуючи масштаб руйнувань, що завдані військовою агресією українським містам, інфраструктурним та промисловим об'єктам, автошляхам, проблема післявоєнного відновлення галузі будівництва потребує різностороннього наукового аналізу.

Основними напрямками наукових досліджень для залучення інвестицій у будівельну сферу є: визначення обсягу необхідних коштів; оцінка основних фондів; складання інвестиційного плану; визначення методів обліку та контролю за виконанням інвестиційного проекту.

Для збільшення припливу інвестицій у будівництво необхідний прискіпливий науковий аналіз розвитку інфраструктури залучення інвестицій; розвиток інфраструктури для реалізації інвестиційних проєктів; оновлення фінансових інструментів підтримки інвестиційної діяльності; підвищення інвестиційної привабливості української будівельної сфери.

Для дослідження інвестиційної привабливості галузей індустрії будівництва взято за основу показники, що розміщені на сайті Державної служби статистики України [1]. Розглянуто діяльність підприємств за 2014–2021 роки, оскільки у зазначений період суб'єкти господарської діяльності мали найкращі показники роботи (період між російським вторгненням 2014 року та повномасштабною війною 2022 року). В табл. 1 наведено обсяги реалізованої продукції (товарів та послуг) підприємств галузі будівництва за видами економічної діяльності, а саме 41 «Будівництво будівель», 42 «Будівництво споруд», 43 «Спеціалізовані будівельні роботи». За Класифікацією видів економічної діяльності саме ці підвиди є основними у будівельній галузі. Також в табл. 1 наведено чистий прибуток (збиток) кожного із наведених видів економічної діяльності. Згідно з методикою, запропонованої у роботах [2; 3] обчислюємо прибутковість капіталовкладень у відсотках за 2014–2021 роки.

Таблиця 1

Деякі фінансові показники підприємств будівництва за видами економічної діяльності за 2014–2021 роки

Види економічної діяльності	Код за КВЕД	Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Рівень прибутковості (%)
Будівництво будівель	41	2014	-24971093,6	108391910,4	-23,04
		2015	-23462538,7	85189095,6	-27,54
		2016	-10224409,2	100666201,1	-10,16
		2017	-6259255,2	128000246,1	-4,89
		2018	569486,9	168172771,0	0,34
		2019	6602797,7	203302016,9	3,25
		2020	-8312721,2	209421881,1	-3,97
		2021	1102113,4	257271963,9	0,43
Будівництво споруд	42	2014	-1711231,7	22605688,8	-7,57
		2015	-1601754,6	35993710,5	-4,45
		2016	-502459,3	39053409,9	-1,29
		2017	632311,7	48684609,1	1,30
		2018	1554566,2	71465885,6	2,18
		2019	2308617,9	85308879,6	2,71
		2020	2452857,7	126551534,4	1,94
		2021	1540741,2	155927987,9	0,99
Спеціалізовані будівельні роботи	43	2014	-1266518,9	19468962,7	-6,51
		2015	-797657,1	21689133,1	-3,68
		2016	173858,8	29985728,1	0,58
		2017	612613,4	44720036,9	1,37
		2018	2290021,0	63079374,9	3,63
		2019	4679226,0	82149716,3	5,70
		2020	1410970,9	84110917,1	1,68
		2021	3425460,5	97788048,7	3,50

Джерело: складено за даними [1]

Проведено оцінку показників інвестиційної привабливості підприємств будівництва. Запропоновано методику їх оцінювання за допомогою портфельної теорії Г. Марковіца, що дозволило виділити галузі будівництва з більшим коефіцієнтом прибутковості та низьким рівнем ризикованості капіталовкладень.

Найпривабливішими з точки зору залучення інвестиційних коштів серед підприємств будівництва виявилися сфери «Будівництво споруд» та «Спеціалізовані будівельні роботи».

Перспективними напрямками подальших наукових розробок у галузі залучення інвестицій в реальному секторі індустрії будівництва є складання інвестиційних проектів для практичного застосування отриманих при проведенні статистичного аналізу результатів.

Література

1. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
2. Шинкаренко В., Шинкаренко Л., Орлов Є. Аналіз інвестиційної привабливості галузей індустрії гостинності за допомогою математичних методів. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 1-2 (302-303). С. 135–143. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-1-2-302-303-135-143>.
3. Орлов Є., Шинкаренко В., Шинкаренко Л. Пряма задача формування портфелю Марковіца для оптимізації туристичної діяльності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 9 (310). С. 142–148. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-9-310-142-148>.

УДК: 330.322; 303.519.8

Шинкаренко Лариса Василівна

*к. пед. н., доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет (Україна)*

Орлов Євген Вікторович

*к. фіз.-мат. н., доцент кафедри статистики
та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

JEL classification: C610; G110

Військова російська агресія негативно вплинула на всі сфери суспільно-економічного життя України. Зруйновані міста, заміновані землі, енергетична криза – далеко не повний перелік наслідків повномасштабної війни. У зв'язку з цим важливим є планування заходів, що направлені на відновлення понівеченої країни. Авангардом економічного відновлення є висококваліфікований трудовий персонал, здатний ефективно відбудувати зруйновані заводи, електростанції, порти, фабрики та інші промислові об'єкти. Підґрунтям для підготовки кваліфікованих кадрів є якісна освіта. Освітня галузь теж зазнала невідправних втрат від війни. І справа навіть не в знищених будівлях закладів освіти. Зруйновано систему підготовки фахівців, яка розпочиналася ще у шкільних класах та продовжувалася у коледжах та університетах. Проте, держава працює не лише над відновленням, але й над покращенням цього процесу за рахунок переходу на Європейську освітню систему.

Цілком зрозуміло, що освіта є рушієм економічного зростання та розвитку країни, проте не є виробником кінцевої продукції. Потрібно врахувати, що отримані під час навчання знання та компетентності не приносять безпосередньо матеріальної винагороди, проте є запорукою фінансового забезпечення у майбутній праці випускника закладів освіти. Саме тому, освіта потребує значних інвестицій з боку держави та приватного бізнесу. В Україні, де фінансування освіти стикається з низкою проблем, виникає нагальна потреба в оцінці ефективності капіталовкладень у цю сферу за допомогою статистичних методів. Це дозволить не лише визначити пріоритетні напрямки державної політики, але й оптимізувати використання бюджетних коштів, максимізуючи віддачу від інвестицій. Слід зазначити, що дані, які аналізуються у роботі, взяті із звіту Державної служби статистики України та охоплюють період до повномасштабного вторгнення [1].

Оцінка капіталовкладень в освіту є важливим аспектом аналізу ефективності освітньої системи та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. За останні роки в Україні з'явилася низка досліджень, присвячених цій темі, які використовували різноманітні математичні та статистичні методи фінансового та управлінського аналізу. Наукові праці таких учених як В. Борецька, Л. Бурдонос, В. Виноградня, Л. Козаренко, висвітлюють різні аспекти інвестиційної діяльності закладів освіти, підтверджуючи актуальність і необхідність інвестицій в освіту як складової національних цілей стрімкого, сталого розвитку України.

У статті 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького та іншого видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект. Поняття «інвестиційний проєкт» розкрито статтею 2 зазначеного закону як комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), сформульованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності [2].

Згідно з методикою, запропонованою у роботах [3; 4; 5] обчислюємо прибутковість капіталовкладень як у цілому в освітню галузь, так і за видами освіти, а саме середньою, професійно-технічною, вищою та іншими видами освіти (освітні галузі взято за класифікацією КВЕД, що відрізняється від розподілу за чинним законодавством про освіту).

Прибутковість та рівень ризику інвестицій у фінансову діяльність галузей освітньої галузі обчислюється за наступною схемою. Розраховуємо прибутковість кожної галузі в кожному році як відношення чистого прибутку галузі у відповідному році до обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) відповідної галузі в досліджуваному році. Визначаємо середню прибутковість галузі за чотири роки.

Ризик кожного виду економічної діяльності в моделі розраховується як середнє квадратичне відхилення прибутковості за чотири роки.

У табл. 1 наведено показники прибутковості в цілому освітньої галузі та її складових.

Таблиця 1

Прибутковість капіталовкладень в освітню галузь, %				
Види економічної діяльності	Код за КВЕД	Роки	Прибутковість	Середня прибутковість
Освіта	85	2018	3,90	3,20
		2019	6,24	
		2020	1,66	
		2021	0,98	
Середня освіта	85.3	2018	-3,61	1,06
		2019	1,99	
		2020	3,07	
		2021	2,79	
Професійно-технічна освіта	85.32	2018	5,02	4,95
		2019	6,80	
		2020	3,00	
		2021	4,98	
Вища освіта	85.4	2018	-2,62	-1,75
		2019	-1,09	
		2020	1,39	
		2021	-4,68	
Інші види освіти	85.5	2018	11,32	6,76
		2019	11,33	
		2020	3,53	
		2021	0,87	

Джерело: розраховано та складено за даними [1]

Згідно з даними табл. 1, можна дійти висновку, що найбільш прибутковими є галузі «Інші види освіти» та «Професійно-технічна освіта». Найменш прибутковою, навіть збитковою, є «Вища освіта».

Перспективним є практичне втілення програм інвестування у заклади освіти. Обчислені показники можливо застосувати підприємцям для проведення інвестиційної діяльності в реальному секторі галузі освіти.

Література

1. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2024).
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. (зі змінами від 03.10.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 10.04.2024).
3. Шинкаренко В., Шинкаренко Л., Орлов Є. Аналіз інвестиційної привабливості галузей індустрії гостинності за допомогою математичних методів. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 1-2 (302-303). С. 135–143. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-1-2-302-303-135-143>.
4. Орлов Є., Шинкаренко В., Шинкаренко Л. Пряма задача формування портфелю Марковиця для оптимізації туристичної діяльності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 9 (310). С. 142–148. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-9-310-142-148>.
5. Шинкаренко В., Кирилова Л. Статистичний аналіз діяльності галузей індустрії гостинності. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XXI Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету. 26-27 квітня 2023 р. Одеса : ОНЕУ, 2023. С. 308–309. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-9-310-142-148>.

УДК 656.614.3:656.615"364"(043.2)

Штельмашук Марина Сергіївна
аспірантка кафедри статистики
та математичних методів в економіці,
Одеський національний економічний університет (Україна)

АНАЛІЗ СТАНУ МОРСЬКОЇ КОНТЕЙНЕРНОЇ ІНДУСТРІЇ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: R400

Морська контейнерна індустрія України зазнала значних негативних наслідків у зв'язку з російсько-українською війною: людські втрати, знищення суден, блокування портів, порушення логістичних ланцюгів, затримки поставок та значні економічні втрати. Сотні суден опинилися в пастці у портах, а тисячі екіпажів зіткнулися з невизначеним майбутнім, не маючи змоги покинути судно чи повернутися додому.

Тож у 2022 році основним викликом контейнерної індустрії стало переорієнтування роботи на порти інших країн (Польщі та Румунії) та забезпечення ланцюга поставки до порту залізницею чи автотранспортом. Близько пів року галузь контейнерної індустрії проходила адаптацію, вирішуючи низку проблем:

- забезпечення пропускної спроможності у «вузьких місцях» задля уникнення заторів;
- розширення кадрового складу портів Гданську, Гдині та Константи для забезпечення безперервної роботи портів;
- запуск фідерів через Дунай з метою забезпечення імпорту та експорту товарів через порт Констанца в Румунії;
- оптимізація лінійних та страхових договорів щодо воєнних ризиків для вирішення питання відповідальності за безпеку обладнання на території України;
- брак кадрів, пов'язаний з посиленою мобілізацією, загибеллю та міграцією населення.

Внаслідок блокування морських шляхів український бізнес рушив суходелом на західний кордон, експортуючи та імпортуючи товари залізницею і вантажівками, створюючи навантаження на логістичну систему сусідніх країн.

Вже у 2023 р. стала відчутною реакція: транспортні блокади та інші обмежувальні заходи країн ЄС, що запроваджуються в односторонньому порядку країнами ЄС всупереч прийнятим рішенням у зв'язку із протекціонізмом та іншими політичними чинниками країн ЄС [1]. Найбільш

невдоволеними були поляки, усіляко перешкоджаючи та ускладнюючи рух, тож у другій половині 2023 року затримки у поставках сягали 1-2 місяці через великі черги на кордонах. Це призвело до зростання логістичних витрат і, як наслідок, зростання цін на імпортовану продукцію.

На тлі протестів на кордоні з Польщею, Міністерство відновлення розвитку громад, територій та інфраструктури України розробило три лінії контейнерних караванів по Дунаю в обхід кордону з Польщею, що мають вирішити проблему потенційних затримок і труднощів, пов'язаних з протестами, і забезпечити безперервність поставок та логістичних ланцюгів в порти Констанца (Румунія) та Регенсбург (Німеччина).

Важливою подією у сфері контейнерної логістики у 2024 році стало прокладення 11 квітня першої ланки залізничної колії Європейського стандарту на ділянці Чоп-Ужгород. У галузі міжнародного залізничного транспортування проблема невідповідності стандартів європейських та радянських колій є вагомим, так як на пункті заміни колісних пар кожен вагон підіймають домкратами та замінюють колісні візки, що потребує додаткові 1-2 години на обслуговування потягу.

Чи не найбільшим здобутком для української економіки у 2023 році стало відкриття Чорного моря для експорту та імпорту на власних умовах. І лише у квітні 2024 року до Чорноморського рибного порту зайшов перший контейнеровоз, що наразі курсує по напрямку Чорноморськ (Україна) – Констанца (Румунія).

Хоча морська контейнерна галузь України починає відновлювати діяльність, залишаються невирішеними два основних питання: безпека та стабільність. Контейнерні лінії дотримуються чіткого графіка, а за умови воєнних дій його забезпечення майже неможливе.

Порт – логістичний центр, в якому стикаються інтереси майже усіх суб'єктів морського бізнесу, тож, підтримання ролі українських портів у міжнародній торгівлі під час війни стає важливим завданням держави, що потребує визначеності у стратегії функціонування морської галузі України під час війни [1].

Література

1. Подцерковний О. П. Проблеми правового забезпечення портової галузі в умовах війни. *Право та державне управління*. 2023. Вип. № 3. DOI: <https://doi.org/10.32782/pdu.2023.3.32>.
2. *Інфраструктурний день 2023. Підсумки щорічного заходу*. Міжнародний морський журнал «Судноплавство»: сайт. URL: <https://ua.sudohodstvo.org/infrastrukturnyj-den-2023-pidsumky-shhorichnogo-zahodu> (дата звернення: 25.03.2024).
3. *Стратегія розвитку Одеської області на період 2021–2027 роки*. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05> (дата звернення: 25.03.2024).
4. *2023 Communication on EU Enlargement policy : Ukraine 2023 Report*. Commission staff working document. Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Brussels. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD_2023_699%20Ukraine%20report.pdf (access date: 26.03.2024).

УДК 311:519.2

Янковий Олександр Григорович
д. е. н., професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ПРОЦЕДУРИ ПЕРЕВІРКИ СТАТИСТИЧНИХ ГІПОТЕЗ В ЕКОНОМЕТРИЧНОМУ АНАЛІЗІ

JEL classification: C120; C310

При моделюванні і прогнозуванні економічних явищ та процесів в Україні перевіряється статистична значущість регресійного рівняння в цілому та окремих його коефіцієнтів, будуються довірчі інтервали прогнозних оцінок економічних показників. При цьому досить часто здійснюється перевірка статистичних гіпотез стосовно значень знайдених параметрів у гіпотетичній сукупності спостережень, яка відповідає кореляційним зв'язкам та умовам, що спостерігаються в даній вибірці –

масиві інформації, яка є у розпорядженні дослідника, і по суті представляє собою певну генеральну сукупність малого об'єму.

Піонерні роботи в області процедури перевірки статистичних гіпотез (ППСГ) належать до першої половини ХХ ст. й були присвячені переважно її математико-статистичним засадам. Серед них найбільш відомими є публікації Дж. Неймана, Е. Пірсона, Е. Лемана. Їх фундаментальні ідеї були розвинені у другій половині минулого сторіччя М. Кендаллом, А. Стьюартом, Г. Шеффе, Дж. Коеном, В. Трофимовим та ін.

ППСГ складається із конкретних понять, характеристик і правил, а її висновки часто лежать в основі результатів економетричного аналізу. До основних складових досліджуваної процедури належать: нульова (H_0) та альтернативна (H_A) гіпотези, імовірність (α) помилки першого, яка називається рівнем значущості, імовірність (β) помилки другого роду, $(1 - \beta)$ потужність критерію, його статистична характеристика або просто статистика.

У найбільш загальній формі ППСГ полягає в тому, щоб відхилити або не відхилити H_0 на основі певного вирішального правила, яке називається статистичним критерієм. Підкреслимо тут, що статистичний критерій – це не формула і не число, а саме вирішальне правило, на основі якого здійснюється тестування гіпотези H_0 з наведенням ймовірностей зроблених висновків. При цьому слід зауважити, що відхилення нульової гіпотези зазвичай еквівалентно прийняттю альтернативи, а невідхилення нульової гіпотези фактично означає її прийняття, тобто визнання H_0 справедливою.

Потужність характеризує чутливість статистичного критерію, його здатність розрізняти нульову та альтернативну гіпотези ($H_A - H_0$). Указана величина за Дж. Коеном [1] називається розміром ефекту (effect size), який у 1982 р. запропонував поділяти всі ефекти на сильні, помірні та слабкі. Розмір ефекту (ES) відображає різницю між гіпотезами, яку здатний уловити статистичний критерій при заданих значеннях параметрів α , $1 - \beta$ і об'єму сукупності спостережень n (total sample size). Останній показник характеризує обсяг інформаційної бази дослідження й представляє собою важливий параметр ППСГ. Збільшення вибірки n підвищує її репрезентативність, дозволяє «уловлювати», оцінювати як суттєвий реальний невеликий розмір ES між гіпотезами, що тестуються.

Слід відмітити, що у своєму історичному розвитку ППСГ пройшла два основних етапи, які вирізняються можливостями застосування при її проведенні ЕОМ та комп'ютерної техніки: 1) класичний (середина – кінець ХХ ст.); 2) сучасний (початок ХХІ ст. – наш час).

Для класичного етапу характерними є ручні розрахунки всіх параметрів процедури. Наприклад, висновки відносно відхилення або невідхилення статистичних гіпотез, що тестуються, формувалися на основі порівняння розрахункових значень статистики критерію з табличними, знайденими за таблицями відповідного закону розподілу. Атрибутом сучасного етапу проведення ППСГ є широке й всебічне використання ЕОМ та комп'ютерної техніки. Так, у наш час з'явилась можливість з високою точністю розраховувати потужність критерію [2], а перевірка гіпотез суттєво спрощується при застосуванні p -значущості коефіцієнтів регресійних рівнянь, побудованих за допомогою персональних комп'ютерів у редакторі Excel.

Головним завданням дослідника, що застосовує ППСГ, є максимальне використання якісної економічної та кількісної інформації, яка є в його розпорядженні. Щодо якісної інформації, то вона належить до апріорних знань про напрямок кореляційних зв'язків між досліджуваними змінними. Припустимо, що, виходячи з економічної теорії, відомо про прямий зв'язок між рядами економічної динаміки Y та X . Це означає, що статистика критерію, яка використовується для перевірки нульової гіпотези по відношенню до коефіцієнта парної кореляції, має знак плюс. Якщо, водночас використана статистика підлягає закону про розподіл із симетричною функцією щільності ймовірності (нормальний розподіл, t -розподіл Стюдента), то існує можливість побудови однобічної критичної області замість двобічної під час проведення ППСГ. Враховуючи апріорну інформацію про досліджувані економічні процеси, фактична критична область є однобічною, а саме правобічною. Остання вдвічі менша за двобічну, таким чином, ймовірність потрапляння в неї обчисленої величини статистики критерію дорівнює не α , а $\alpha/2$. Отже, додаткова інформація про економічну природу взаємозв'язку досліджуваних рядів динаміки дозволяє за тих же умов удвічі зменшити ймовірність помилки першого роду та підвищити надійність висновків статистичної процедури.

Щодо кількісної інформації, то вона стає в нагоді при застосуванні результатів розрахунку регресійних рівнянь, побудованих за допомогою персональних комп'ютерів. У редакторі Excel (в системі STATISTICA) знаходиться фактична імовірність настання події, яка складається в тому, що використовувана статистика критерію прийме значення, імовірність нульової величини якої дорівнює p . Тобто, знаходиться так звана p -значущість – межа між однобічною критичною областю й областю допустимих значень. Далі на основі обраного рівня значущості α будується критична

область (область малоїмовірних подій) та область допустимих значень (область подій з високою імовірністю), як це показано на рис. 1.

Надалі відбувається порівняння p -значення з α і віднесення ймовірності настання події p в одну із побудованих областей. У випадку $p > \alpha$ вважається, що відбулася допустима подія (потрапляння в область допустимих значень) і немає підстав відхилити нульову гіпотезу. Отриманий висновок має надійність $1 - \beta$, що дорівнює потужності статистичного критерію. Відомо, що на коротких рядах динаміки з малим n ймовірність помилки другого роду β дуже висока, а потужність критерію низька: статистичний критерій дуже часто не відкидає H_0 , якщо насправді справедлива альтернатива.



Рис. 1. Схема однобічної критичної області й області допустимих значень при сучасному підході до перевірки статистичних гіпотез на основі t-критерію Стюдента

Джерело: побудовано автором

Нерівність $p \leq \alpha$ означає, що відбулася малоїмовірна подія (потрапляння в критичну область), і нульова гіпотеза відхиляється. Очевидно, що вона також буде відхилятися й для будь-якої точки з інтервалу $[p; \alpha]$ на рис. 1. Тому з достовірністю $1 - p$ можна стверджувати, що справедлива альтернатива. Варто зауважити, що наведений підхід до ППСГ є абсолютно рівноправним та тотожним за своїми результатами класичному підходу, який заснований на використанні розрахункових та критичних значень статистики критерію.

Однак, вважаємо, що сучасний підхід представляється більш привабливим, оскільки він не вимагає використання спеціальних статистичних таблиць, розрахунку значень статистики критерію за допомогою персонального комп'ютера, а також є більш простим та наочним.

Література

1. Cohen J. *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Rutledge, 2013. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203771587>.
2. *G*Power 3.1 manual*: March 1, 2017. Heinrich-Heine-Universität für Experimentelle Psychologie Düsseldorf : webseite. URL: https://www.psychologie.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Mathematisch-Naturwissenschaftliche_Fakultaet/Psychologie/AAP/gpower/GPowerManual.pdf (access date: 14.03.2024).

Секція 12. Механізми та інструменти розвитку та управління туристичними DESTINATIONAMI

УДК 334.012: [640.41+640.43]:316

Бедрадіна Ганна Костянтинівна

к. е. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Нездоймінов Сергій Георгійович

к. е. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

JEL classification: A130; M210

Готельно-ресторанний бізнес є одним із найперспективніших напрямів розвитку національної економіки. Ефективність діяльності закладів гостинності є значним показником успішності економіки держави, її регіонів та важливим фактором розвитку міжнародної активності. Але сучасні реалії у світовій економіці, пандемія COVID-19 та війна на території України значно вплинули на діяльність закладів готельно-ресторанної сфери. Достатньо багато підприємств сфери гостинності переглядають свою політику ведення бізнесу, спираючись на впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності, які базуються на сучасних постулатах моралі. Політика корпоративної соціальної відповідальності дуже успішно корелює з маркетинговими інструментами, які направлені на позитивне позиціонування підприємства на ринку готельно-ресторанних послуг, поліпшення іміджу та збільшення кількості задоволених споживачів. На підприємствах сфери гостинності завдяки впровадженню соціальної відповідальності покращується корпоративна культура, збільшується задоволеність робітників, з'являється можливість залучати необхідних фахівців. Впровадження принципів соціальної відповідальності може привести підприємство до лідерства у конкурентній боротьбі і, відповідно, до збільшення прибутку [1, с. 7–11]. Наприклад, модернізація виробничого процесу таким чином, щоб заклад розміщення або харчування споживав менше енергії та виробляв менше відходів, дає йому змогу стати екологічним підприємством та водночас знизити витрати на енергію та матеріали і відповідно отримана вартість може бути відшкодована або передана як постачальникам, так і споживачам.

Посилаючись на думки фахівців щодо необхідності впровадження моделей корпоративної соціальної відповідальності у діяльність суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу України, доречно звернутися до світового досвіду. В американській моделі ініціаторами впровадження політики соціальної відповідальності є самі підприємства, а законодавчі ініціативи направлено на підтримку таких підприємств шляхом надання тих чи інших пільг. В принципі американська модель спирається на приватний бізнес, а роль держави більш наглядова чим регуляторна. Тобто питаннями охорони здоров'я працівників, їх соціальних проблем, спонсорством у сфері освіти та культури займається приватний бізнес [2, с. 37–44]. Європейська модель передбачає інший вектор розвитку, який спирається на систему державного регулювання і підприємства повинні спиратися та керуватися нормами закону [3, с. 132–139]. В Україні пропонується поєднати різні моделі корпоративної відповідальності бізнесу з урахуванням досвіду провідних країн світу. Україна ратифікувала Європейську соціальну хартію, тому зважаючи на європейський вектор нашої країни, імплементація положень цього документу – важлива передумова ефективного захисту соціально-економічних прав людини під час війни та повоєнного відновлення.

На початку 2020 року було схвалено «Концепцію реалізації державної політики у сфері розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року», яка направлена на забезпечення сталого економічного зростання, удосконалення інтеграційних процесів приєднання до ЄС, організації економічного співробітництва та розвитку на основі запровадження сучасних механізмів взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства [4]. Впровадження основних положень Концепції надають можливість посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого соціально-економічного розвитку держави та суспільства за умови обов'язкового дотримувannya міжнародних стандартів та принципів відповідального ведення бізнесу. Ведення соціально відповідального бізнесу сприятиме підвищенню рівня життя українців, зокрема,

забезпеченню гідних умов та оплати праці, підвищенню рівня медичного обслуговування, зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище. Реалізація Концепції дозволить підприємствам готельно-ресторанної сфери, які впроваджуватимуть політику соціально відповідального ведення бізнесу, отримати можливості для залучення додаткових інвестицій.

Одним із шляхів розвитку соціально відповідального бізнесу є партнерство підприємств та університетів у сфері підготовки майбутніх фахівців, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, для набуття певної кваліфікації за напрямом підготовки «Готельно-ресторанна справа» на основі договору про дуальну форму здобуття освіти між закладом освіти, роботодавцем та здобувачем освіти.

Війна в Україні стала своєрідним тригером для прискорення процесів соціальної відповідальності у суспільстві. Дослідження доводять, що суб'єкти готельно-ресторанного бізнесу з початку війни у своїх приміщеннях створюють волонтерські штаби, склади з гуманітарною допомогою, надають харчування захисникам в багатьох містах України. Наприклад, Premier Hotel Palazzo у Полтаві надав безкоштовне проживання та харчування біженцям із Харкова, а Premier Hotel Dnister у Львові виділив частину номерного фонду для безкоштовного розміщення біженців та перетворив один із конференц-залів на безкоштовний хостел. Окрім того, деякі готельні мережі співпрацювали зі своїми партнерами за кордоном, надаючи біженцям або найманим українцям безкоштовне проживання в готелях. Нещодавно українські готелі розпочали акцію «Відвідай Україну в майбутньому», спрямовану на підтримку індустрії гостинності, яка бере участь у забезпеченні тилу військових дій та несе значні фінансові витрати з початку війни [5].

Дуже прикро, але це факт, що саме війна в Україні прискорила впровадження програм соціальної відповідальності на всіх рівнях, а саме:

- активна соціальна спрямованість діяльності закладу задля задоволення гуманітарних потреб країни;
- співпраця із різноманітними благодійними та волонтерськими організаціями на постійній або тимчасовій основі;
- пристосування до кризових умов функціонування, тих закладів, які не припинили свою діяльність: постійні повітряні тривоги, інфляція, порушені логістичні шляхи, брак висококваліфікованого персоналу тощо;
- впровадження стратегій діяльності підприємства з використанням принципів соціальної відповідальності.

Кризовий період змусив активізувати всі наявні ресурси суспільства, що сприяло формуванню нового економічного середовища та, у свою чергу, допомагає визначити сильні та слабкі сторони кожного підприємства готельно-ресторанного бізнесу, визначити вектор розвитку даної сфери як на вітчизняному, так і світовому рівні.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність означає, що поряд з отриманням прибутку бізнес повинен працювати так, щоб приносити користь суспільству. Соціально відповідальні підприємства сфери гостинності повинні впроваджувати політику, яка сприяє добробуту і водночас зменшує негативний вплив на суспільство та навколишнє середовище. Підприємства можуть діяти різними способами, наприклад, заохочуючи волонтерство, брати участь у благодійних заходах, впроваджувати «зелені стандарти» гостинності. Споживачі більш охоче замовляють товари та послуги у соціально відповідальних готелів та ресторанів, що, у свою чергу, впливає на їх прибутковість. Вважаємо, що корпоративну соціальну відповідальність суб'єктів бізнесу сфери гостинності варто розглядати як стратегічно орієнтовану об'єктивну закономірність, яка набуває ознак, притаманних процесам інвестування в людський капітал як домінуючий чинник конкурентоспроможності. Корпоративна соціальна відповідальність є складовою стратегії підприємств готельно-ресторанного бізнесу, яка сприяє позитивному впливу бізнесу на суспільство, вирішенню соціальних, екологічних та економічних проблем в умовах сучасних викликів.

Література

1. Андріяш В., Верба С. (2023). *Теоретичні підходи до змісту та сутності поняття «корпоративна соціальна відповідальність»*. URL: <https://journals.maup.com.ua/index.php/political/article/view/2741> (дата звернення: 02.03.2024).
2. Олійник О. Р. Міжнародний досвід розвитку соціальної відповідальності та можливість його застосування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2015. Вип. 4 (59). С. 37–44.
3. Bazylevych, V. D., Grazhevska, N. I., Mostepaniuk, A. V., Virchenko, V. V. (2019). Accumulation of social capital as a positive externality of corporate social responsibility development in transition economies. *Scientific Bulletin of National Mining University*, Vol. 1, pp. 132–139.

4. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року : Розпорядження кабінету Міністрів України № 66-р від 20.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-р#Text> (дата звернення: 05.03.2024).

5. Visit Ukraine (2022). *Ukrainian hotels located in war zones ask the world for support and launch the action «Visit Ukraine in the Future»*. URL: <https://visitukraine.today/blog/214/ukrainian-hotels-located-in-war-zones-ask-the-world-for-supportand-launch-the-action-visit-ukraine-in-the-future> (access date: 10.03.2024).

УДК:338.48.031

Герасименко Віктор Григорович

*к. е. н., професор кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Павлоцький Володимир Якович

*ст. викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ТЕОРЕТИЧНА І ПРИКЛАДНА МІСІЯ НОВОГО ВИДАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕНЦИКЛОПЕДІЇ ТУРИЗМУ

JEL classification: A330; L830

В умовах розгортання процесів глобалізації дедалі актуальнішою стає проблема налагодження комунікацій різного типу, спрямованих на встановлення зв'язку між теорією та практикою, логікою та емпіричною інформацією, констатацією існуючих питань у туристичному русі в Україні та світі та окреслення основних шляхів їх вирішення.

Відповідаючи на виклики часу група українських туризмологів підготувала унікальну наукову працю – «Українську енциклопедію туризму» [1]. В останні роки, незважаючи на пандемію коронавірусу та повномасштабну збройну агресію, українські вчені продовжували збагачувати туристичне наукове знання. Результатом їх роботи стали нові монографії, підручники, навчальні посібники, словники, довідники, праці інших форматів (зокрема, пригадаємо останню колективну монографію науковців ОНЕУ [2]). Проте, енциклопедія – це особливий жанр наукової творчості. Енциклопедії, починаючи з першої, і завершуючи сучасними виданнями, використовують найціннішу спадщину епохи Просвітництва – культуру дефініції. Енциклопедії взагалі, й Українська енциклопедія туризму (УЕТ) зокрема, не обмежуються дефініціями виключно у царині теоретичного знання. Тут представлена найбільш уживана у туристичному середовищі інформація, яка зацікавить як теоретиків, так і практиків туристичного бізнесу, фахівців у сфері державного управління.

В Енциклопедії надано розгорнуту інформацію про різноманітні сучасні види і форми туризму. Тут можна знайти статті за такими актуальними напрямками як «туристичні ресурси», «туристична діяльність», «ринок туристичних послуг», «туристична дестинація», «індустрія туризму», «туристична інфраструктура». Енциклопедія містить детальну інформацію про можливості інформаційних систем з бронювання готельних номерів, купівлі квитків на транспорт, відвідання закладів культури тощо.

Загалом, підготовлено майже 1000 статей по всіх питаннях туризмознавства. Статті теоретичного характеру складають майже половину обсягу видання. Понад півтори сотні статей присвячені маркетингу і менеджменту в туристичній сфері. Ґрунтовно висвітлюється структура і організація сектору туризму (близько 130 статей), фінансово-економічні аспекти діяльності підприємств туристичної сфери розкривають близько 100 статей. Розглядається робота пасажирського транспорту.

Географічним аспектам туризму в Енциклопедії присвячено майже 400 статей. Вона надає комплексну інформацію про найважливіші об'єкти туризму, розташовані на території України, чим вигідно відрізняється від попереднього видання [3]. Наприклад, місту Одесі у ньому було присвячено лише 12 рядків тексту [3, с. 223]. У новій редакції інформації про наше місто в п'ять разів більше. При цьому, досить повно розкрито його історико-культурний і природно-рекреаційний потенціал.

Звісно, готуючи матеріал для Енциклопедії, автори-укладачі не могли передбачити трагічних подій, що відбудуться невдовзі. Через війну вітчизняна туристична сфера переживає важкі часи, проте вже зараз необхідно замислюватися над її повоєнною відбудовою. Щиро сподіваємося, що у

цих роздумах Українська енциклопедія туризму стане корисним порадином не тільки для туризмознавців та практиків туризму, а й для всіх, хто вболіває за майбутній розвиток туристичної сфери.

Література

1. *Українська енциклопедія туризму* / за заг. ред. В. К. Федорченка. Київ : Юрінком Інтер, 2023. 660 с.
 2. *Регіональні напрями стратегії кластерного розвитку сфери туризму та гостинності* : монографія / за заг. ред. І. В. Давиденко, О. Л. Михайлюк. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2024. 272 с.
 3. Смолій В. А., Федорченко В. К. *Енциклопедичний словник-довідник з туризму*. Київ : ВД «Слово». 2006. 372 с.
-

УДК 338.48-6:615.8(043.2)

Давиденко Ірина Володимирівна
к. е. н., доцент, завідувачка кафедри
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ WELLNESS-ТУРИЗМУ

JEL classification: I310

Сьогодні різні форми оздоровчого туризму стають все більш затребуваними та збільшують свою частку в світовому туристичному процесі. В останнє десятиліття оздоровчий туризм динамічно розвивався, і, насамперед, це проявилось у вигляді формування та становлення окремого напрямку з назвою wellness-туризм. Європейські країни (переважно німецькомовні та середземноморські країни), Північна Америка та Південно-Східна Азія є лідерами з постачання послуг на ринку wellness-туризму [1, с. 755]. Загальні тенденції, такі як посилення індивідуалізації, демографічні трансформації, зміни соціальної ролі жінки, прагнення до здорового способу життя, створили соціальне підґрунтя для попиту на wellness-послуги та продукти. За думкою багатьох експертів, ринок wellness-туризму, завдяки соціальним трансформаціям і сприятливим економічним засадам, ймовірно, стане одним із таких секторів туристичного ринку, що найбільш швидко розвивається. Існує думка, що у найближчі десятиліття заможні, старіючі, але водночас активні вікові групи, які прагнуть забезпечити високу якість свого життя, особливо в Північній Америці, Скандинавії та Західній Європі, можуть представляти величезний потенціал для wellness-туризму.

Найбільш знаним та авторитетним визначенням терміну «wellness», є визначення Д. Арделла, за яким wellness – це стан здоров'я, коли тіло, розум і душа знаходяться в гармонії [2]. Ключовими елементами wellness є самовідповідальність, фітнес, косметичні процедури, здорове харчування, релаксація (необхідність звільнення від стресу) / медитація, інтелектуальна діяльність та навчання. Також значна увага обов'язково приділяється екологічній безпечності та налагодженню соціальних відносин. Wellness-туризм принципово відрізняється від оздоровчого туризму, хоча і є його складовою. Wellness-туризм спрямований на профілактику захворювань. Він акцентує увагу на здоровому способі життя та покращенні якості життя. Крім відмінностей, що проявляються в мотивації, wellness-туризм відрізняється в тому, що різноманітні послуги використовуються гостями за власним бажанням і вони не фінансуються за рахунок системи соціального страхування.

Обсяг світового ринку wellness-туризму оцінювався в 814,6 млрд. дол. США в 2022 році, і очікується, що з 2023 до 2030 року він зростатиме більш ніж на 12,0% у середньому за рік [3]. Wellness-туризм належить до туристичної діяльності, спрямованої на покращення та відновлення фізичного, психічного та духовного стану людини. Туристи здійснюють фізичні, духовні та розумові вправи, практикуючи йогу, спа, медитацію та пілатес, а також відвідують бальнеологічні курорти.

Пандемія COVID-19 значно вплинула на туристичний ринок. Обмеження на міжнародні поїздки, закриття кордонів були основними факторами падіння ринку. За даними Global Wellness Institute (GWI), у 2020 році кількість wellness-турів у світі впала на 35,8% до 600,8 мільйонів [3]. Раптове припинення економічної діяльності в усьому світі призвело до закриття підприємств, втрати робочих місць, зниження купівельної спроможності людей. Це, у поєднанні зі страхом захворіти, не дозволяло людям подорожувати в інші країни. Проте, туристичний ринок поступово відновлюється.

Так, за даними UNWTO, вже у 2022 році кількість людей, які подорожували за кордон, досягла 900 мільйонів, що становить 63% від рівня до пандемії.

Не дивно, що у перший рік пандемії споживчі цінності зрушилися в бік захисту особистого здоров'я в усіх напрямках. Наприкінці 2021 року суспільне розуміння терміну «здоров'я» розширилося й перестало вбачати в цьому лише відсутність тілесних захворювань. Тобто, з'явилося розширене розуміння «здоров'я» – через те, що населення світу адаптувалося до життя в карантинних обмеженнях з раптовою відсутністю соціальної взаємодії, відсутністю доступних засобів для виходу зі стресу та втратою тривалих повсякденних справ. Догляд за собою у багатьох його формах, зараз все частіше сприймається суспільством як щось необхідне, а не як особисте задоволення.

Один із способів піклування про своє психічне, емоційне та духовне благополуччя – це подорожі, які можуть здійснюватися відносно близько від дому, або по всьому світу. І критерії, за якими подорожуючі визначають цінність своїх подорожей, також змінюються у постпандемічний період.

У звіті Global Wellness Economy, опублікованому наприкінці 2021 року, прогнозується щорічне зростання wellness-туризму з 2020 по 2025 рік на 21%. Було також зазначено, що очікується, що wellness-подорожі випереджатимуть усі інші сектори загальної економіки оздоровлення. І, що цікаво, усі сектори галузі з найбільшим зростанням – це ті, які найбільше постраждали від пандемії у 2020 році [4]. Очікується, що сегмент wellness товарів та послуг продемонструє значне зростання протягом прогнозованого періоду до 2025 року. Це можна пояснити збільшенням споживчих витрат на спа, масажі, медитацію, йогу, аюрведичну терапію та ін.

У 2022 році велнес- туристи здійснили 819,4 млн. міжнародних і внутрішніх поїздок, що значно більше, ніж у 2020 (483 млн.) і 2021 (608 млн.) роках. Wellness-тури склали 7,8% усіх туристичних поїздок, що становить 18,7% усіх туристичних витрат у 2022 році (тобто майже 1 з 5 загальних «туристичних доларів») [5]. Виходячи із цілей подорожей, wellness послуги як сегмент додаткових туристичних послуг, займали максимальну частку ринку в 2022 році і далі можна очікувати посилення цієї тенденції. Послуги wellness-туризму досить часто є затребуваними у подорожуючих, які шукають заходів для відпочинку, коли wellness не є основною мотивацією для подорожі. Тобто, до відпочинку чи ділових поїздок додаються спа-процедури, фізичні вправи, а також заходи для розуму та здоров'я. Сучасні туристи продовжують займатися фітнесом і вести здоровий спосіб життя, навіть під час подорожей, що сприяє зростанню частки надання wellness-послуг.

Якщо аналізувати просторове поширення пропозиції на ринку wellness-туризму, то слід зазначити, що Північна Америка домінувала на цьому ринку у 2022 році з часткою доходу 39,7% від загальної кількості [3]. Це пов'язано зі збільшенням уваги до фізичного та психічного здоров'я та високим наявним доходом. Активний маркетинг провідних операторів туристичного ринку щодо важливості фізичного та психічного благополуччя, досягнутого за допомогою йоги, омолоджувальної терапії, лікування травмами, медитації та спа-терапії в екзотичних місцях, збільшує кількість поїздок до Північної Америки.

За оцінками, Європа посідає друге місце на ринку wellness-туризму. Зростаюча потреба в оздоровчих послугах через наявність проблем зі здоров'ям, пов'язаних зі стресом, прискорила зростання ринку в регіоні. За даними Євростату, 56,0% людей з Європейського Союзу здійснили принаймні одну туристичну подорож у 2021 році. Крім того, Іспанія була найпопулярнішим напрямком для міжнародних туристів у Європейському Союзі. Іспанія має велику кількість термальних джерел, надаючи різноманітні спа- та wellness-послуги, які допомагають у профілактиці різних захворювань та є корисними для підвищення якості життя.

Ринок wellness-туризму Азіатсько-Тихоокеанського регіону буде демонструвати позитивну динаміку завдяки зростанню популярності різноманітних екзотичних напрямків, таких як Китай, Індія, Малайзія, Індонезія, Таїланд і Сінгапур. Крім того, за прогнозами, збільшення кількості мереж готелів із центрами, що пропонують масажі, спа-процедури, лікування травмами та програми омолодження, позитивно вплине на зростання ринку wellness-туризму в регіоні. Як приклад, у липні 2018 року компанія Evolution Wellness Holdings, розташована в Малайзії, запустила сучасний потужний оздоровчий курорт під назвою Fivements Pte. Ltd. Вихід нових гравців на ринок, швидше за все, посилить конкуренцію та значно сприятиме зростанню ринку в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Таким чином, за результатами даного дослідження можна дійти висновку, що wellness представляє собою досить сильну і швидко зростаючу індустрію, яка допомагає своїм споживачам уповільнити старіння, продовжити молодість і підвищити свій життєвий тонус. Wellness-туризм як

різновид оздоровчої діяльності по суті функціонує на межі туристичної індустрії та медицини і, безумовно, є на сьогодні важливою складовою туристичного ринку, яка динамічно розвивається.

Література

1. Csirmaz E., Pete K. International trends in recreational and wellness tourism. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 32. P. 755–762. DOI: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01458-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01458-6).
2. Cho, M. E., Kim, M. J. Smart homes supporting the wellness of one or two-person households. *Sensors*. 2022. Vol. 22, 7816. DOI: <https://doi.org/10.3390/s22207816>.
3. *Wellness tourism market size, share & trends analysis report by service (lodging, wellness activities), by travel purpose (primary, secondary), by travel type (domestic, international), by region, and segment forecasts, 2023–2030* / Grand View Research : website. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/wellness-tourism-market> (access date: 05.04.2024).
4. Baratti L. *Wellness Travel Trends To Watch in 2022* / Northstar Travel Media : TravelPulse. URL: <https://www.travelpulse.com/gallery/features/wellness-travel-trends-to-watch-in-2022.html#.Y-JFfk8XwZg.link> (access date: 05.04.2024).
5. Rafat A. (2023). *Wellness tourism is one of fastest growing parts of travel, to reach \$1.4 trillion by 2027* / Scift : Travel news blog. URL: <https://skift.com/blog/wellness-tourism-is-one-of-fastest-growing-parts-of-travel-to-reach-1-4-trillion-by-2027> (access date: 06.04.2024).

338.488.2:640.412=111

Кулик Марія Володимирівна

*к. е. н., доцент, докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Державний торговельно-економічний університет (Україна)*

ОВЕРБУКІНГ ЯК ФАКТОР ГЕНЕРУВАННЯ ДОХОДУ ГОТЕЛЮ

JEL classification: C610; L830

Визначення потенціалу бронювань та їх впливу на сукупний дохід готелю базується на масиві даних про потреби у загальноекономічному аспекті, що формують інтереси, очікування, пріоритети споживачів щодо вибору готельної послуги. З позиції ринкових відносин саме потреби споживачів є основою формування споживчого попиту на готельну послугу.

У практичній площині дистрибуції готельних послуг головна суперечність при формуванні системи гарантії бронювання номерів відображується у змісті компенсаційних процесів з причин непідтвердження заїзду або раннього виїзду. З огляду на цю тезу, основоположний зміст, передумови і переваги використання овербукінгу для гостя полягають у гнучкості споживання на рівні готельного підприємства – це забезпечення процесу управління завантаженістю як комплексу окремих напрямків планування та максимізації доходів.

Однак, варто зазначити, що розширення використання овербукінгу залежить від індивідуальних рішень підприємства готельного господарства і зумовлює потребу у диференціації готельної послуги, яка, у свою чергу, передбачає розширення цінової пропозиції, впровадження нових методів у процес їх промоції і трансформацію дистрибуції. Проблема полягає у тому, що рівень надмірного бронювання визначається переважно методом проб і помилок і може призвести або до перепродажу номерів і вимушеного переселення гостей, або до невикористано великої кількості порожніх номерів і недоотриманих доходів.

Різні інституційні параметри та операційні обмеження підприємств готельного господарства, а також проблема надмірного бронювання як проблема запасів при фіксованій пропозиції та змінному попиту, потребують розробки статистично виведеної збалансованої моделі завантаження з виснаженням запасів через надмірне бронювання, яка залежить від альтернативної вартості незайнятих номерів та негативних наслідків овербукінгу. Під збалансованою моделлю завантаження розуміємо технологію отримання загального набору методів, які можна використовувати для оцінки стану використання номерного фонду в різних категоріях, а також його зміни з часом. Часто ці методи враховують неоднорідність коливань попиту в сезон і несеzon. Підхід М. Петричека щодо особливостей формування овербукінгу як методу оптимізації управління доходами готелю, передбачає оптимізацію цін по сегментах ринку через криві попиту на випередження горизонту

планування [1]. В роботі А. Санчес Медіни проаналізовано теоретико-методологічні уявлення про закономірності ануляції бронювань та можливості коригування політики ануляції та тактики овербукінгу готелю відповідно до особливостей його бронювання [2].

Болгарський вчений С. Іванов визначив усі можливі комбінації між рівнями овербукінгу кожного типу номерів та фактичною кількістю ануляцій, незаїздів і дострокових виїздів, з якими може зіткнутися готель, і сформулював вартість овербукінгу в кожній з цих комбінацій [3]. Німецькі дослідники обґрунтували необхідність використання фрагментів овербукінгу, які можуть забезпечити до 3-кратного збільшення доходу в реалістичних сценаріях з мінімальним впливом на рівень обслуговування [4].

Механізми вирішення проблем овербукінгу достатньо ґрунтовно опрацьовано в науковій літературі. Розповсюдженим підходом є комп'ютеризована модель бронювання, яка заохочує менеджерів з бронювання до овербукінгу. Згідно з теорією Вазерфорд і Баділі овербукінг – це техніка управління бронюванням, яка передбачає продаж більшої кількості номерів, ніж є в наявності [5]. Використання підприємствами готельного господарства комп'ютерних імітаційних моделей дозволяє оптимізувати процес бронювання і прогнозувати можливість незаїздів або ранніх виїздів за різними дистрибуційними каналами.

Література

1. Petricek, M., Chalupa, S., & Melas, D. (2021). Model of price optimization as a part of hotel revenue management – stochastic approach. *Mathematics*, Vol. 9 (13), 1552.
2. Sánchez-Medina, A. J., & Eleazar, C. (2020). Using machine learning and big data for efficient forecasting of hotel booking cancellations. *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 89, 102546.
3. Ivanov, S., Del Chiappa, G., & Heyes, A. (2021). The research-practice gap in hotel revenue management: Insights from Italy. *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 95, 102924.
4. Zanzi, L., Sciancalepore, V., García Saavedra, A., Schotten, H. D., & Costa-Pérez, X. (2020). LACO: A latency-driven network slicing orchestration in Beyond-5G Networks (In Press). *IEEE Transactions on Wireless Communications*. DOI: <https://doi.org/10.1109/TWC.2020.3027963>.
5. Weatherford, L. R., & Bodily, S. E. (1992). A taxonomy and research overview of perishable-asset revenue management: Yield management, overbooking, and pricing. *Operations research*, Vol. 40 (5), pp. 831–844.

УДК 338.46:347.45/47

Кунділовська Тетяна Анатоліївна

к. т. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

JEL classification: K120; L830

Діяльність підприємств готельного господарства регулюється низкою законодавчих і нормативних актів, які є важливим фактором адміністративного впливу на підприємців з боку держави, а також гарантують забезпечення прав споживачів на отримання безпечних послуг відповідно до їх свідомого і компетентного вибору. Знаходження балансу між потребами і вимогами споживача та можливістю підприємців гармонійно враховувати чинники зовнішнього і внутрішнього середовища є визначальним для забезпечення суспільних інтересів та сприятливих умов ефективного функціонування готельної індустрії [1, с. 41].

Тому визначення правових засад договірних відносин у сфері надання готельних послуг є актуальним в умовах невизначеності, які пов'язані із стрімкими змінами політичної і економічної ситуації в Україні.

Договір на надання готельних послуг має комплексний характер, складається із послуг тимчасового розміщення, обслуговування номеру, додаткових послуг – бронювання, ресторанного обслуговування, зберігання майна і особистих речей та інших послуг відповідно до категорії готелю. Споживач зобов'язується сплатити за ці послуги встановлену плату. Асортимент і вартість додаткових послуг відрізняється залежно від розсуду власника, ступеня ризику здійснення їм

підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, може враховувати місце розташування готелю, сезонний попит, інші чинники [2, с. 11].

Договір характеризується як консенсуальний (вважається укладеним з моменту досягнення умов договору), двосторонній (в якому є одна сторона – суб'єкт господарювання, що надає послуги з тимчасового розміщення, та інша сторона – споживач), оплатний, строковий, публічний.

Для споживача, який користується послугами проживання у готелі, важливим є заключення такого договору про надання готельних послуг, що забезпечить сталість його умов, належність якості послуг, унеможливить зміну умов договору без згоди гостя, та відшкодування моральних і матеріальних збитків. Застосування системи сплати залікової неустойки і штрафів за невиконання чи неналежне виконання договору найбільш повно гарантуватиме права гостей та підвищить відповідальність виконавця за якість надання послуг [3, с. 146].

Відповідальність за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю чи майну споживача, визначається відповідно до Закону України «Про туризм» [4, ст. 22]. Закон України «Про захист прав споживачів» обумовлює отримання гарантій захисту всіх прав і законних інтересів гостей готелю у разі порушень умов договору [5, с. 10].

Отже, законодавче і нормативне забезпечення діяльності підприємств у сфері надання готельних послуг є головною передумовою для задоволення потреб споживача та захисту його прав. Разом з тим, дуже важливо своєчасно відслідковувати та гармонізувати міжнародні норми, які регулюють сферу гостинності.

Література

1. Колесніченко А. С. Нормативно-правове регулювання та державна підтримка розвитку готельної індустрії як інституту туризму. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 23. С. 37–42.
2. Коросташивець Ю. Г. *Цивільно-правове регулювання надання готельних послуг* : автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2017. 21 с.
3. Устінський, А. В. Щодо питання про відповідальність за договором про надання готельних послуг. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Право. 2016. Вип. 36 (1). С. 144–147.
4. *Про туризм* : Закон України № 324/95-ВР від 05.09.1995 р. (станом на 01.01.2024 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр#Text> (дата звернення: 07.04.2024).
5. *Про захист прав споживачів* : Закон України № 1023-ХІІ від 12.05.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 07.04.2024).

УДК 338.48-53:331.101.262

Лебедєв Ігор Васильович

*д. е. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РОЗВИТОК РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ ЯК ФАКТОР ЗБІЛЬШЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

JEL classification: Z320

Трудовий потенціал – це сукупність здібностей людей до праці, заснованих на професійних знаннях, практичних навичках та особистісних рисах. Якісні та кількісні характеристики трудового потенціалу залежать від умов його формування, розвитку і реалізації.

Мета дослідження: здійснити аналіз сучасного стану рекреаційно-туристичної сфери України і запропонувати заходи з її подальшого розвитку і підвищення ролі у збільшенні трудового потенціалу. Формування, нагромадження і розвиток трудового потенціалу здійснюється шляхом задоволення життєвих потреб, підвищення якості життя, освіти і виховання, придбання людиною нових знань і навичок, надання можливостей для збільшення і реалізації інтелектуальних і фізичних здібностей до продуктивної праці. Значну роль у збільшенні трудового потенціалу грає рекреаційно-туристична сфера, яка виконує низку важливих функцій: економічних – задоволення попиту населення на відповідні товари і послуги, збільшення ВВП, поповнення бюджетів різних рівнів, надання робочих

місць, виплати працівникам заробітної плати; соціальних – оздоровчої, пізнавальної, виховної, комунікативної, культурно-просвітницької, естетичної, спортивної та ін.

Рекреаційно-туристична сфера є впливовим фактором оздоровлення населення шляхом використання сприятливого впливу на стан організму людини природних і антропогенних факторів, надання оптимального режиму фізичних навантажень, розвитку адаптивних можливостей, що сприятиме зміцненню фізичних і психічних сил. Рекреаційно-туристична сфера також є важливою частиною національної економіки, що об'єднує різноманітні галузі, підгалузі та види діяльності, розгалужену систему рекреаційних і туристичних закладів, підприємств інфраструктури та інших суміжних галузей, котрі мають тісні виробничі й економічні зв'язки, спільно використовують ресурси з метою задоволення різноманітних оздоровчих, пізнавальних, культурних та інших потреб населення.

Як свідчать дослідження, оздоровлення шляхом рекреації дає змогу підвищити продуктивність праці на 3%, скоротити витрати на тимчасову непрацездатність одного зайнятого на 3-4 дні на рік, кількість відвідувань поліклінік – у 2 рази, зменшити перебування на лікуванні в стаціонарі на 2-3 дні [1, с. 174].

Україна має потужний рекреаційно-туристичний потенціал: гарне географічне положення; сприятливий клімат і привабливе природне середовище; природні та техногенні туристичні ресурси; транспортні вузли; наявну туристичну інфраструктуру, значну кількість культурно-історичних пам'яток; самобутню національну культуру; земельні та туристичні об'єкти, доступні для інвестування; розвинену телекомунікаційну мережу тощо. Курортні та рекреаційні зони займають майже 13% території України [2, с. 152]. За даними Українського науково-дослідного інституту медичної реабілітації МОЗ України, 57% природних лікувальних ресурсів Європи знаходиться у нашій країні. Особливості її географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природно-ресурсного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу створюють можливості для розвитку багатьох видів внутрішнього та іноземного туризму. Нині у рекреаційно-туристичній сфері України нараховується понад 8 тис. підприємств, із яких майже 4 тис. – суб'єкти туристичної діяльності (туроператори і турагентства), понад 1,2 тис. готелів, близько 1,1 тис. інших засобів розміщення, близько 3 тис. санаторно-курортних і оздоровчих закладів.

Однак ці сприятливі можливості використовуються не повною мірою: у період з 1991 року суттєво скоротилася кількість об'єктів рекреаційно-туристичної сфери, особливо – спеціалізованих засобів розміщення (санаторіїв, пансіонатів і т. п.) із 3304 до 1928 (на 41,6%), чисельність обслугованих осіб скоротилася на 47%, оздоровлених дітей – на 55% [3, с. 94–95]. Частка прямих надходжень від туризму у ВВП України у 2016–2021 роках коливалася у межах 1,3–1,6% (95 місце у світі), частка рекреації та туризму в загальному обсязі зайнятих становила 1,3% [4]. Зростання кількості обслуговуваних туристів становило в середньому 9,2% на рік, а зростання доходів від туризму – 33,6% на рік. Це свідчить, що туристична галузь розвивалася в основному за рахунок зростання цін на туристичні послуги та поширення дорожчого виїзного туризму. У 2016–2021 роках кількість виїзних туристів (імпорт) перевищила кількість в'їзних туристів (експорт) у 68 разів, а внутрішніх – у 7 разів. Це суттєво відрізняється від рекомендації Всесвітньої туристичної організації: кількість виїзних туристів має дорівнювати кількості в'їзних туристів і бути вчетверо менше кількості внутрішніх туристів.

Основною причиною багаторазового перевищення виїзного туризму над внутрішнім є занепад інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери. Другою причиною неблагополучного стану внутрішнього туризму є його недоступність внаслідок низького рівня добробуту населення. У 2016–2021 рр. відбувалося підвищення середньомісячного реального наявного доходу у розрахунку на одну особу в середньому лише на 3,3% на рік і частка населення із середньодушовими грошовими доходами на місяць, нижчими від фактичного прожиткового мінімуму, хоча зменшилася, але все ще залишалася високою – понад 43%. Через це попит на туристичні послуги знаходився на низькому рівні, а частка витрат домогосподарств на відпочинок становила лише 0,2% [5].

Перевищення кількості виїзних туристів над внутрішніми є також наслідком суттєвого майнового розшарування населення, оскільки зарубіжний туризм дорогий і недоступний для малозабезпечених громадян, а дешевого практично немає. Ключем до вирішення цієї проблеми може стати розвиток соціального туризму, головна мета якого – створення умов для забезпечення доступності рекреаційно-оздоровчих послуг для широких верств населення. Це має включати широкий комплекс заходів, таких як поширення недорогих видів туризму (організованого і аматорського) – пішохідного, велосипедного, автомобільного, човнового тощо, відновлення мережі

недорогих закладів лікування та відпочинку (санаторіїв, туристичних баз, дитячих літніх таборів), надання пільг малозабезпеченим і непрацездатним особам (дітям, інвалідам і пенсіонерам).

Соціальний туризм має отримати пільги в системі оподаткування, дотації та субсидії за кошти державного і місцевих бюджетів, підприємств і організацій, благодійних фондів тощо [6, с. 20].

Отже, хоча Україна має достатній потенціал для розвитку рекреаційно-туристичної сфери і підвищення її ролі у збільшенні трудового потенціалу, ці можливості використовуються не повною мірою внаслідок низки причин об'єктивного і суб'єктивного характеру, посилені військовими діями. Для покращення ситуації рекомендуємо вжиття таких заходів:

- підвищувати темпи економічного зростання та покращувати співвідношення між економічною ефективністю та соціальною результативністю;

- економічне зростання має супроводжуватися справедливим розподілом його результатів, забезпеченням реалізації соціальних гарантій, впровадженням раціональних моделей споживання, зменшенням марнотратного та престижного надспоживання;

- утверджувати здоровий спосіб життя, заснований на традиційних цінностях, принципах духовності, моральності, справедливості, солідарності;

- розвивати систему соціального партнерства органів державної влади, роботодавців і профспілок із залучанням заінтересованих організацій громадянського суспільства, підвищувати роль Національної тристоронньої соціально-економічної ради, рішення якої з основних питань економічного та соціального життя мають бути обов'язковими до виконання усіма учасниками соціального партнерства.

Література

1. Каленюк С. С., Котенко Т. М. Соціальні аспекти розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства : теоретико-методологічні засади. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2015. Вип. 3. С. 172–176.
2. Грішнова О. А., Пасека С. Р., Пасека А. С. *Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку* : монографія. Черкаси : Маклаут, 2011. 358 с
3. Каленюк І. С., Котенко Т. М. Соціальні аспекти розвитку рекреації та туризму в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. Вип. 2 (27). С. 89–101.
4. *The Travel & Tourism Development Index 2021 : Rebuilding for a Sustainable and Resilient Future*. Insight report / World Economic Forum : website. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Travel_Tourism_Development_2021.pdf (access date: 26.03.2024).
5. *Статистичний щорічник України, 2021* / Державна служба статистики України, 2022. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/11/Yearbook_2021.pdf (дата звернення: 26.03.2024).
6. Лебедев І. В., Давиденко І. В. Соціальний вектор розвитку туризму в Україні: стан і завдання. *Причорноморські економічні студії*. 2020. № 58-2. С. 18–23. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.58-23>.

УДК 640.43:334.722(477.74)

Мартинова Наталя Степанівна

*к. п. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Єгунова Ірина Миколаївна

*ст. викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОВНОСЕРВІСНИХ РЕСТОРАНІВ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

JEL classification: L260; L830

В сучасних умовах в Україні ресторани мають особливе значення як місця для відпочинку, забезпечення повноцінного харчування та підтримки морального стану військовослужбовців і мирного населення згідно зі стандартами [1]. В регіонах, які знаходяться близько з бойовими діями, зокрема, Одеському, робота ресторанів стикається з великими викликами, пов'язаними зі збереженням безпеки, наданням якісного харчування та забезпеченням ефективного функціонування,

навіть у складних умовах невизначеності. Питання ефективності та пошуків шляхів оптимізації діяльності сучасних закладів ресторанного господарства (ЗРГ) є предметом вивчення українських вчених, а саме: О. Кравченко, А. Мазаракі, Г. П'ятницька та багатьох інших. Останнім часом актуальними є дослідження (Н. Балацька, М. Босовська Т. Кукліна, О. Насонова та ін.) щодо стану ЗРГ в Україні, визначенням викликів, з якими стикаються власники ресторанного бізнесу та розробки способів діяльності, які допоможуть закладам не тільки вистояти, але й розвиватися.

Результати теоретичних засад визначення шляхів підвищення ефективності функціонування ЗРГ в сучасних умовах дозволили зробити наступні висновки. Роль повносервісних ресторанів як одного із традиційних ЗРГ в умовах перманентних кризових явищ, набуває нового більш широкого значення як багатoproфільних підприємств, які поряд з базовими, фізіологічними потребами задовольняють потреби соціокультурного характеру [2]. Традиційно, на рівні підприємства ефективність ресторанного господарства визначається рівнем рентабельності, якісним і кількісним розвитком бізнесу. Серед індикаторів оцінки ефективності ЗРГ, зокрема, ресторанів, за рівневою ознакою можна виділити: середній товарообіг посадкового місця закладу; оборотність посадкового місця в ресторані; коефіцієнт ступеню фактичного заповнення посадкових місць; середній чек. Дані показники важливі для аналізу господарської діяльності ресторану та можуть використовуватися для прийняття управлінських рішень щодо його розвитку.

Сьогоднішні виклики в Україні сформували кризу в ресторанному бізнесі як складової сфери туризму та індустрії гостинності, що стало й випробуваннями, й можливостями для ЗРГ; це підтверджують результати опитувань професійних інтернет-ресурсів [3]. Практикою функціонування ЗРГ та теоретичними висновками підтверджується доцільність політики адаптації в мінливих умовах, сприйняття та підлаштування до реалій з пошуком варіантів подальшого розвитку. Серед головних принципів такої адаптації: вистояти, зберегти команду, робочі місця та продовжувати працювати.

Важливість тактики управління рестораном обумовлена завданням подолання кризових умов. Кожний ЗРГ в сучасних умовах повинен подбати про безпеку. Безпека підприємства пов'язана з його фінансовою складовою. Для того, щоб її забезпечити необхідно дотримуватися ефективних підходів до адаптації до умов зовнішнього середовища, урахування ризиків і загроз, а також чинників, що на них впливають, у першу чергу, зовнішніх (за допомогою PESTE-аналізу). Так, до основних політико-правових чинників, які впливають на ресторанний бізнес у мирний час в Одеському регіоні, можна було б віднести: прийняття державної та регіональної стратегії та програми розвитку туризму; будівництво дороги Одеса-Рені; прийняття Закону «Про якість та безпеку харчових продуктів». Серед економічних чинників головними вважаємо: розвинена інфраструктура; велика кількість виноробних підприємств; наявність ресторанів місцевої кухні. Соціально-культурні чинники визначаються: популярністю гастрономічного туризму; різноманітністю національної кухні; багатокультурною історичною спадщиною Одеси. Серед технологічних чинників можна виділити: впровадження в діяльність підприємств ІТ-технологій; використання сучасного обладнання та технологій при виробництві страв.

За результатами аналізу до чинників зовнішнього середовища, які можуть вплинути на ресторанне господарство Одеського регіону, можна віднести політичні, економічні, соціальні, технологічні та екологічні фактори з урахуванням кризових (військових) умов. Зазначимо, що найбільший вплив на діяльність повносервісних ресторанів регіону, вважаємо, здійснюють зовнішні чинники: воєнний стан, купівельна спроможність населення, рівень витрат на операційну діяльність, наявність енерго-, трудових та інших ресурсів, а також вплив наслідків пандемії.

Управління поточною діяльністю у повносервісному ресторані під впливом тривалих кризових явищ в контексті адаптації, вважаємо, повинно спиратися на заздалегідь розроблений алгоритм дій з використанням інструментів оптимізації операційної діяльності, зокрема:

1. Дії, які бажано здійснити якомога скоріше для усунення впливу кризових явищ:

- скоріша адаптація закладу до військових умов;
- дотримання норм чинного законодавства;
- дотримання усіх санітарних умов;
- урахування кількості і структури потенційних клієнтів;
- урахування рівня доходів населення;
- зменшення витрат на операційну діяльність;
- ресурсне забезпечення виробничої діяльності та деякі ін.

2. Дії, які доцільно здійснити в найближчому майбутньому для протидії виявленим проблемам:

- формування енергетичної безпеки шляхом удосконалення використання енергетичних носіїв;
- зменшення витрат на операційну діяльність завдяки використанню альтернативних джерел енергії;
- удосконалення інформаційно-маркетингової складової діяльності;
- удосконалення можливості доставки продуктів за замовленням споживачів;
- пошук шляхів залучення нових клієнтів до послуг ресторану та деякі ін.

Здійснивши послідовно наступні процеси: генерацію ідей, формування альтернатив, оцінку наслідків, розробку планів, підготовку до впровадження та реалізації, можна обирати серед різних моделей тактичних операцій та реакцій на кризові виклики: від розробки контркризових рішень та впровадження їх в усі процеси діяльності закладу до повного або часткового згортання діяльності закладу та передачу виконання функцій ресторану зовнішньому підряднику.

Із практики ведення бізнесу одеськими закладами ресторанного господарства, зокрема, повносервісними ресторанами, які до речі, одночасно з впливом складнощів воєнного стану, продовжують діяти в умовах доволі жорсткої конкуренції, маємо деякі рекомендації щодо оптимізації господарської діяльності. Їх доцільно розділити за такими напрямками:

1) за технологічним напрямом частіше пропонується впровадження реінжинірингу для економії енергоресурсів. Це може бути впровадження у виробничу діяльність альтернативних джерел енергії (наприклад, встановлення та експлуатація тандиру);

2) вибір рекомендацій за продуктовим напрямом обумовлений структурою відвідувачів і може відбуватися за рахунок впровадженням або розширення асортименту страв для нових груп споживачів (введення дитячого меню, меню для веганів тощо). Також значна більшість ресторанів встановили стійкі договірні відносини із службами доставки (Taxi Bond тощо), або навіть розробили власний механізм доставки;

3) зберігає свої значення забезпечення просування послуг повносервісних ресторанів, шляхом удосконалення інформаційних засобів реклами закладів з чіткою орієнтацією на свою споживчу аудиторію, у першу чергу, за допомогою соціальних мереж.

Отже, є необхідність у підвищенні ефективності роботи ресторанів у воєнних умовах. Функціонування ресторанів в умовах кризи вимагає швидкої реакції та адаптації до умов, які постійно змінюються, оптимізуючи діяльність. Це не виключає завдань забезпечення безпеки персоналу та клієнтів, наявності достатнього асортименту у стравах, підтримки гігієнічних стандартів та збереження якості продуктів.

Література

1. ДСТУ 3862-99. *Ресторанне господарство. Терміни та визначення* / ДНАОП : сайт. URL: https://dnaop.com/html/40988/doc-ДСТУ_3862-99 (дата звернення: 07.04.2024).
2. Поворознюк І. М. Роль та особливості розвитку ресторанного бізнесу в умовах кризи. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-38> (дата звернення: 07.04.2024).
3. Виклик – зростання цін. 27% закладів працюють «в нуль» або мають борги: результати опитування / Інтернет-ресурс «Ресторатор» : сайт. URL: https://www.restorator.ua/post/research_horeca_war (дата звернення: 08.04.2024).

УДК: 338.48

Михайлюк Олена Леонідівна

*к. е. н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

JEL classification: F200; R110

Гостинність можна визначити дещо широкіше як галузь, яка зосереджена на забезпеченні споживачів засобами для участі у дозвіллі, будь-то проживання у готелі або вечерея у ресторані. У 2023 році світовий ринок гостинності сягнув майже 4,7 трильйона доларів США і, за прогнозами, зросте до 5,8 трильйонів доларів США у 2027 році [1].

Прогнозований зведений річний темп зростання (CAGR) на 10,43% передбачає його майбутнє розширення. Протягом прогнозованого періоду світовий ринок гостинності готовий досягти у 2028 році вартості 7997647,2 мільйона доларів США [2].

Найбільші світові мережі на ринку гостинності:

- InterContinental Hotels Group PLC (IHG);
- Melia Hotels International;
- Хілтон;
- Four Seasons Hotels & Resorts;
- Hyatt Hotels Corporation;
- Jin Jiang International Hotel Management Co. Ltd.;
- NH Hotel Group;
- AccorHotels;
- Shangri-La Hotels & Resorts;
- Wyndham Hotel Group;
- Готелі та ресторани Kimpton [2].

Очікується, що до 2028 року ринок готельних послуг зростатиме на 16,7% у середньому за рік (рис. 1).

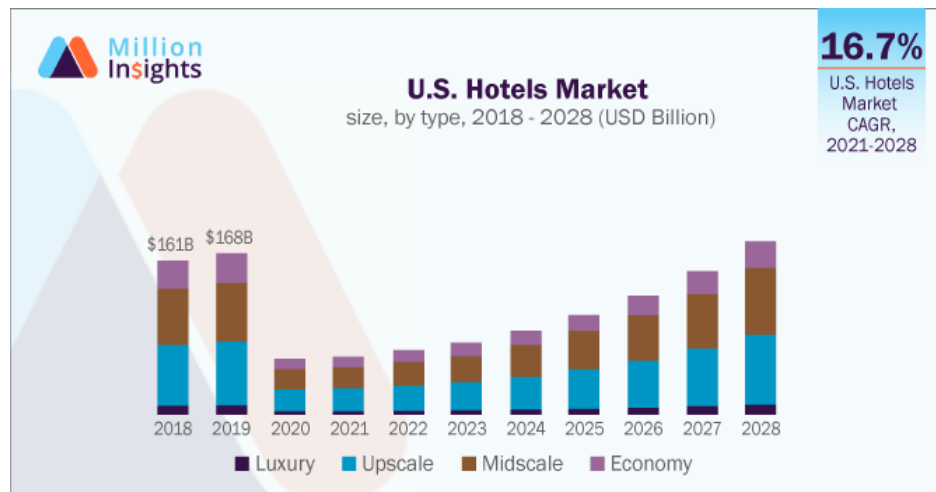


Рис. 1. Перспективи ринку готельних послуг у світі
Джерело: [2]

Різноманітні урядові ініціативи для стимулювання економіки та розвитку туристичного сектору сприятимуть зростанню ринку. Наприклад, уряд Індії запровадив схему стимулювання туризму, надавши сто тисяч безкоштовних віз. Японський уряд активно зосереджується на впровадженні цифрової трансформації у свій туристичний сектор, використовуючи інноваційні продукти, послуги та бізнес-моделі.

Також очікується, що ринок буде стимулюватися зростанням ВВП, зростанням споживчих витрат на подорожі, доступними авіаквитками та зростанням кількості ділових мандрівників у всьому світі. В табл. 1 наведено прогнозні дані щодо показників світового ринку гостинності.

Таблиця 1

Показники світового ринку гостинності	
Показники	Подробиці
Прогнозний період	2023-2027 роки
Оціночна ринкова вартість (доларів США) у 2023 році	\$ 4699,57 млрд.
Прогнозована ринкова вартість (доларів США) до 2027 року	\$ 5816,66 млрд.
Складний річний темп зростання	5,5%
Охоплені регіони	Глобальний

Джерело: [3]

Залежно від типу готелю ринок сегментується на бізнес/комерційні готелі, бутик-готелі, курортні готелі, готелі-казино, транзитні готелі, готелі типу «ліжко та сніданок» та ін. Очікується, що сегмент бізнес/комерційних готелів швидко зростатиме протягом прогнозованого періоду.

Зростаючий попит споживачів на бізнес/комерційні готелі, оскільки вони надають клієнтам багато переваг, є основним фактором, який стимулює зростання сегмента бізнес/комерційних готелів на світовому ринку протягом прогнозованого періоду.

Очікується, що сегмент розкоші швидко зростатиме протягом прогнозованого періоду. Факторами, які стимулюють зростання сегмента розкоші, є зростання туризму, зростання наявного доходу, рівня життя людей і збільшення схильності до подорожей на дозвіллі.

Глобальний ринок гостинності вирає від зростаючого впровадження технологій для кращих послуг, що пропонуються у готельних центрах, кафе, ресторанах тощо. Середні витрати власників готелів на технології становлять 4,59% від загального доходу.

Отже, зростання ринку гостинності на перспективу пов'язано з такими чинниками:

1. Зростання кількості самостійних подорожей. Поява схильності до самотніх подорожей стимулює попит на готельні послуги.
2. Пом'якшення візового режиму в різних країнах діє як магніт для збільшення потоку туристів.
3. Зростання попиту на зручні обіди. Зростаюча перевага швидких і безпроблемних обідів сприяє розвитку ринку.
4. Глобальна робоча мобільність. Збільшення обсягу службових поїздок сприяє зростанню галузі [4].

Література

1. *Розмір ринку індустрії гостинності в усьому світі в 2023 році з прогнозом на 2027 рік* / Statista : website. URL: <https://www.statista.com/statistics/1247012/global-market-size-of-the-hospitality-industry> (дата звернення: 25.03.2024).
2. *Hotels Market Size, Share & Trends Analysis Report By Type (Luxury, Upscale, Midscale, Economy), By Distribution Channel (CRS/Voice, OTA, GDS), By Region (Asia Pacific, EU, North America), And Segment Forecasts, 2021–2028*. URL: <https://www.millioninsights.com/snapshots/hotels-market-report> (access date: 25.03.2024).
3. *Hospitality Global Market Report 2024* / Research and Markets : website. URL: <https://www.researchandmarkets.com/report/hospitality> (дата звернення: 26.03.2024).
4. *Utilize the Global Market Model's Analytics Tool to Formulate Strong Growth Strategies*. URL: <https://medium.com/@TBRCJay09/utilize-the-global-market-models-analytics-tool-to-formulate-strong-growth-strategies-9d54711b189d> (access date: 26.03.2024).

УДК 338.479.62

Нєчева Наталя Валеріївна

*к. е. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОДЕСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

JEL classification: L830; Z320

Одеська область вважається одним із найбільш перспективних туристичних напрямків в Україні. Її унікальна різноманітність і багатство природних та культурних ресурсів створюють широкі можливості для розвитку туризму. Одещина пропонує туристам різноманітні види відпочинку, включаючи екскурсійні програми, пляжний відпочинок на чудових піщаних узбережжях Чорного моря, оздоровчий туризм з використанням лікувальних джерел, винно-гастрономічні маршрути, де можна насолодитися смаками унікальних місцевих вин та страв, а також багато інших цікавих видів дозвілля. Незважаючи на цей потенціал, багато із можливостей та ресурсів Одещини залишаються недостатньо використаними. Наприклад, історичні пам'ятки часто не отримують належної уваги та підтримки, а розвинення інфраструктури для туристів потребує більшої уваги та інвестицій. Тому розвиток туризму в Одеській області вимагає комплексного підходу та активної підтримки з боку влади, місцевих громад, туристичних підприємств та інших зацікавлених сторін. Необхідно вдосконалювати інфраструктуру, пропагувати туристичні маршрути, залучати інвестиції для створення нових туристичних об'єктів та розвитку екскурсійних програм. Тільки таким чином

Одещина зможе повністю розкрити свій туристичний потенціал і стати важливим місцем на туристичній карті України.

Незважаючи на зростаючу кількість відпочиваючих у місті Одесі та Одеській області, кількість закладів розміщення та доступних місць в них зменшується. Ця ситуація потребує негайного втручання з боку держави для її вирішення після закінчення війни. Важливо враховувати, що Одеський туристичний регіон приваблює відвідувачів не лише влітку, але й у зимовий період. У цей період року Одещина активно позиціонує себе як центр ділового туризму, оскільки готелі намагаються відповідати сучасним вимогам устаткування для проведення бізнес-зустрічей, конференцій і семінарів. Державі варто взяти це до уваги та прийняти заходи для покращення ситуації, сприяючи розвитку туризму в регіоні та забезпечуючи відповідні умови для туристів та бізнес-подорожуючих.

Розвиток туристичного ринку в Одеській області стикається з низкою перешкод, які необхідно враховувати. Поза очевидними проблемами безпеки та війни в Україні, існують інші фактори, які гальмують повний розвиток сфери туризму. Важливо враховувати різні аспекти, які ускладнюють приваблення іноземних туристів та створюють конкурентні переваги на ринку. Такі моменти можуть включати нестабільність інфраструктури, недостатню рекламу регіону на міжнародному рівні, а також відсутність адаптованих туристичних послуг для іноземних відвідувачів. Розв'язання цих проблем може відкрити шлях до більшого розквіту туризму в регіоні та залучення нових потоків відвідувачів [1].

Мовний бар'єр в Одеському регіоні та в Україні загалом є серйозним перешкоджаючим фактором для розвитку туризму. Іноземці можуть мати труднощі у спілкуванні з місцевими жителями, особливо у закладах громадського харчування, магазинах та на вулицях. Брак вказівників та складне орієнтування також роблять перебування іноземних туристів менш комфортним, особливо для тих, хто подорожує власним автомобілем та хоче вільно переміщатися по місту.

Однією з особливостей туристичної інфраструктури Одеського регіону, на яку слід звернути увагу, є потенціал для розвитку морських пасажирських перевезень та круїзного туризму у повоєнний період. З огляду на багаті водні ресурси Одеського регіону, морський туризм має величезний потенціал для розвитку та привернення ще більшої кількості туристів, зокрема іноземних. Одеська область вже має значні туристично-рекреаційні можливості та досить добру інфраструктуру, що створює перспективу для уникнення багатьох проблем і недоліків регіону. Проте, для досягнення цілей необхідно не лише покращити умови перебування для туристів різних категорій, але й активно працювати над формуванням позитивного іміджу території. Для привертання туристів, включаючи круїзні походи до Одеського регіону, необхідно спрямовувати зусилля не лише на відновлення туристичної інфраструктури та поліпшення умов відпочинку. Важливо також використовувати маркетинг території. Для досягнення цієї мети необхідно ефективно об'єднати маркетологів, дизайнерів, IT-фахівців, журналістів, копірайтерів та інших спеціалістів. Групова ініціатива буде орієнтуватися на вирішення низки стратегічних завдань: перш за все, створення єдиного туристичного веб-порталу про Одесу, який буде доступний на різних мовах. Цей портал буде просувати Одеський регіон як ключовий туристичний і культурний центр. Крім того, ініціатива передбачає створення позитивного віртуального образу Чорноморського регіону, привабливого для туристів з усього світу. Також буде розвиватися діловий морський туризм, анонсуватимуться туристичні заходи Одеського регіону на різних мовах та забезпечуватиметься гідне представлення регіону в світовому інформаційному просторі з метою популяризації. Важливо також залучити масовий потік туристів не лише до міста Одеса, але й до всієї Одеської області. Має плануватися також активна інформаційна і партнерська взаємодія з відомими міжнародними туристичними порталами [2].

Створення позитивного іміджу Одеської області – це важливе завдання, яке може відігравати ключову роль у розвитку регіону як туристичного, економічного і культурного центру. Дійсно, цей процес може бути складним і тривалим через низку факторів, таких як історичні стереотипи, економічні аспекти, соціокультурні переконання та ін. Проте, якщо підходити до цього завдання відповідально й системно, результати можуть бути вражаючими. Ось кілька ключових моментів, які варто врахувати:

- стратегічне планування: розробка чіткої стратегії, яка визначає цілі, цільову аудиторію, основні повідомлення та способи комунікації та є важливим першим кроком у створенні позитивного іміджу;
- комунікації та медіа: ефективна комунікація з громадськістю, використання соціальних медіа, розміщення позитивних новин та історій про область можуть значно вплинути на створення позитивного сприйняття;

– туризм і гостинність: розвиток туристичної інфраструктури, просування унікальних туристичних маршрутів та подій, створення комфортних умов для туристів можуть зробити регіон більш привабливим для відвідувачів;

– економічний розвиток: створення сприятливого бізнес-середовища, просування інвестиційних можливостей та розвиток інноваційних галузей можуть позитивно вплинути на економічний розвиток області;

– культурна спадщина і освіта: збереження і просування культурної спадщини, підтримка мистецтва та освітні проекти сприяють формуванню позитивного іміджу і підвищенню престижу області.

Імідж регіону – це не лише зовнішність, але і внутрішня сутність, яка відображає його цінності, досягнення та потенціал. Правильна стратегія та цілеспрямовані дії можуть перетворити Одеську область на визнаного лідера у своїй області, привертаючи увагу та інвестиції як з місцевого, так і з міжнародного рівня.

Розвиток туристичної індустрії в Одеській області потребує комплексного підходу та професійного втручання як зі сторони туристичних підприємств, так і з боку держави. Низка проблемних аспектів, що існують, вимагає негайного вирішення для оптимізації використання туристичного потенціалу регіону. Враховуючи значний потенціал та фінансову підтримку Європейського Союзу, Одеський туристичний регіон може здобути гідне місце на світовій арені туристичних послуг. Важливо створити сприятливі умови для розвитку інфраструктури, підвищення якості послуг та збільшення доступності туристичних об'єктів. Необхідно також акцентувати увагу на залученні та підтримці місцевих ініціатив, розвитку туристичних маршрутів та подій, спрямованих на популяризацію культурної та природної спадщини регіону.

Література

1. Волков А. И. Комплексный анализ туристической привлекательности территорий Одесской области. *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 252. С. 131–134.
2. Горун В. В. Територіальна організація рекреаційних умов і ресурсів Одеської області. *Геополітика і екогеодинаміка регіонів*. 2014. Т. 10. Вип. 2. С. 473–482.

УДК 338.488.2:640.4

Шикіна Ольга Володимирівна

*к. е. н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Ремізько Ілона Юріївна

*викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ

JEL classification: L830

Інтеграція в туристичному секторі є ключовим чинником у розвитку туристичних дестинацій. Цей процес спрямований на об'єднання різних аспектів туристичної індустрії з метою створення спільної, конкурентоздатної пропозиції для відвідувачів. Особливості інтеграційних процесів у туризмі варіюються залежно від контексту, але вони мають кілька загальних рис, які варто враховувати.

Інтеграція у туристичному секторі передбачає активну участь різних зацікавлених сторін, таких як готелі, ресторани, туроператори, місцеві органи влади та громадські організації. Взаємодія між цими сторонами дозволяє створювати комплексні послуги та привабливі туристичні пакети [1].

Інтеграція може виявлятися через створення туристичних кластерів – групу пов'язаних між собою підприємств, які спільно працюють над розвитком та продажем туристичних продуктів. Це дозволяє оптимізувати використання ресурсів та залучати інвестиції для спільних проєктів [2].

Відомі туристичні регіони можуть об'єднувати сільськогосподарські підприємства, ресторани, готелі, місцевих виробників та інші суб'єкти для просування місцевої кухні та створення гастрономічних маршрутів.

Регіони з багатим природним різноманіттям можуть створювати кластери, які об'єднують екскурсійні компанії, готелі та готельні послуги, національні парки, туристичні агентства та інші структури для просування природних атракцій та еко-туризму.

Місцеві атракції, такі як музеї, пам'ятки архітектури, фестивалі та інші культурні заходи, можуть об'єднатися для створення кластера, який пропонує туристам іммерсивний досвід пізнання культурного та історичного спадку регіону.

Ці приклади вказують на різноманітність та потенціал створення туристичних кластерів у різних галузях та регіонах. Створення кластерів сприяє підвищенню конкурентоспроможності туристичного продукту та створенню сприятливих умов для розвитку туристичної галузі.

Інтеграція вимагає ретельного стратегічного планування, яке враховує потреби туристів, потенціал розвитку регіону, конкурентні переваги та ризики. Ефективне планування дозволяє створити збалансовану та конкурентоспроможну туристичну пропозицію.

Інтеграція включає розвиток туристичної інфраструктури, такої як готелі, ресторани, транспортні мережі та розваги. Покращена інфраструктура сприяє збільшенню комфорту та залученню більшої кількості відвідувачів.

Ефективна інтеграція передбачає спільні маркетингові та рекламні зусилля для просування туристичної дестинації. Спільні маркетингові кампанії дозволяють залучати більше уваги та підвищувати усвідомленість про дестинацію серед потенційних відвідувачів [3].

Інтеграція вимагає ефективного управління якістю туристичних послуг та послуг гостьового прийому. Забезпечення високої якості обслуговування та задоволення потреб туристів є ключовими аспектами успішної інтеграції.

Місце підготовки кадрів у питанні інтеграційних процесів розвитку туристичних дестинацій може бути різноманітним і зазвичай включає навчальні заклади, спеціалізовані курси та тренінги, а також можливості стажування та практичної підготовки.

Багато закладів вищої освіти пропонують програми з туризму, гостинності та менеджменту, які охоплюють питання інтеграційних процесів у розвитку туристичних дестинацій. Сюди входять лекції, семінари, практичні заняття та проекти, спрямовані на розвиток необхідних навичок та знань.

Для професіоналів, які вже працюють у сфері туризму, існують спеціальні курси та тренінги з інтеграційних процесів у розвитку туристичних дестинацій. Ці навчальні програми можуть бути організовані професійними асоціаціями, консалтинговими фірмами або університетами.

У зв'язку з розвитком технологій все більше онлайн-ресурсів пропонують курси з інтеграції в туризмі. Це може бути корисно для тих, хто хоче отримати знання у зручний для них час та місце [4].

Прикладом таких курсів на території України може бути Академія НТОУ. Академія НТОУ – це платформа безкоштовних навчальних курсів від ГС «НТОУ», яку запроваджено для розповсюдження нових знань і підвищення кваліфікації у сфері туризму і гостинності. Академія НТОУ пропонує зручний засіб саморозвитку і професійного зростання для туроператорів, готельєрів, туристичних гідів, працівників DMO, студентів і викладачів, представників місцевої влади і органів місцевого самоврядування, а також всіх інших, хто працює у сфері туризму і гостинності.

Навчальні заклади та підприємства туристичної галузі можуть також надавати можливості для стажування та практичної роботи у сфері інтеграційних процесів. Це дозволяє студентам та молодим професіоналам отримати практичний досвід і навички, які необхідні для успішної роботи у даній галузі [5].

Враховуючи широкий спектр доступних можливостей навчання та підготовки, майбутні фахівці з інтеграційних процесів у розвитку туристичних дестинацій мають можливість вибрати той шлях, який найбільше відповідає їхнім потребам і цілям.

До переваг інтеграційних процесів можна віднести економію коштів. Зазвичай саме цей аспект спонукає окремі готелі займатися інтеграційними процесами. Інтеграція може призвести до економії коштів за рахунок масштабування та оптимізації бізнес-процесів. Це може призвести до підвищення конкурентоспроможності. Крім того, інтеграція може сприяти розширенню ринків збуту та підвищенню якості послуг.

Але інтеграційні процеси можуть спонукати до зниження конкуренції, втрати контролю через необхідність прислухатися до менеджменту більш високої ланки, ускладнювати координацію великих утворень.

Очікується, що інтеграційні процеси у готельному бізнесі й надалі посилюватимуться. Це пов'язано з низкою факторів, таких як: продовження зростання популярності туризму та подорожей як форми відпочинку; зростання глобалізації, що сприяє збільшенню кількості міжнародних подорожей та залученню іноземних туристів; постійний технологічний прогрес, що відкриває нові можливості для розвитку готельного бізнесу, такі як впровадження онлайн-бронювання та зручніші системи обслуговування гостей; зростання конкуренції у галузі, що змушує готелі активно вдосконалювати свої послуги та шукати способи залучення та утримання клієнтів; зміни у споживчих уподобаннях та очікуваннях гостей, що ставить перед готелями завдання з адаптації до нових вимог та стандартів обслуговування.

Узагальнюючи вищезазначене, варто наголосити, що інтеграційні процеси в туристичному секторі відіграють важливу роль у створенні інноваційних та конкурентоздатних туристичних дестинацій.

Література

1. Шикіна О. В., Гончаренко Я. Є., Ремігайло І. Ю. (2022). Досвід створення стратегічних альянсів в готельному бізнесі. *Економіка та суспільство*. (36). URL: <https://cutt.ly/Q8luw3M> (дата звернення: 28.03.2024).
2. *Регіональні напрями стратегії кластерного розвитку сфери туризму та гостинності* : монографія / заг. ред.: І. В. Давиденко, О. Л. Михайлюк. Київ : ФОП Гуляєва В. М., 2024. 270 с.
3. Oliinyk, O., Dolynska, O., Polova, O., Shykina, O. & Sliusarchuk, O. (2024). Modern, innovative approaches to managing the quality and competitiveness of hospitality and tourism businesses. *Economic Affairs*, Vol. 69 (Special Issue), pp. 169–177. DOI: <https://doi.org/10.46852/0424-2513.1.2024.19>.
4. Шикіна, О. (2023). Корпоративна освіта як ознака інтеграційних процесів у готельних мережах. *Економіка та суспільство*. Вип. 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-123>.
5. Шикіна О., Кузнецова О. (2024). Дуальна освіта як інструмент інтеграційного розвитку готельних мереж. *Економіка та суспільство*. Вип. 60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-27>.

UDC 338.488.2:613.24(043.2)

Valentina Zakharchuk

PhD of Technical Sciences, Associate Professor
of Tourism and Hotel and Restaurant Business Department,
Odessa National Economic University (Ukraine)

TECHNOLOGY OF HEALTHY AND DIETARY MENU DISHES IN THE CONTEXT OF RATIONAL NUTRITION

JEL classification: L830; O310; Q180

Good nutrition is an important part of good health, which is why more and more people are adopting healthy eating habits. The proportion of people forced to follow certain diets due to their health conditions – diabetics, allergy sufferers – has also been growing in recent years. The healthy eating trend is one of the most sustainable and rationally justified. The fast pace of social life, poor environment, lack of free time and other negative factors force us to change our approach to nutrition. Consumers are increasingly aware of the relationship between their diet and health, so they try to eat more healthy ingredients and dishes. For most modern restaurant visitors, the composition of the dishes offered and the features of their preparation matter a lot [1, p. 598].

A healthy diet is necessary for a person to ensure his vital functions, which means supplying the body with energy and «building materials». The only source of vital nutrients: proteins, fats and carbohydrates, minerals, trace elements and vitamins that are important for the growth of the body, its activity and resistance to the adverse effects of the environment are food. Moreover, it must be complete, balanced and rational. The amount of nutrients consumed must meet the body's needs.

Special requirement: balanced nutrition – nutrition that provides an optimal ratio of nutritional and biologically active substances that can exhibit the most beneficial effect in the body. Based on this, there are optimal quantitative and qualitative relationships between the main nutrients of food: energy-intensive (carbohydrates, proteins, and fats), essential (vitamins, microelements), specific (antioxidants, flavoring substances, and plant fibers), etc.

In modern conditions, the issue of optimizing dietary nutrition for various diseases is widely discussed. It is suggested that the existing principle of dividing diets according to disease groups is outdated. After all, prescribing a diet for a patient to treat one disease can negatively affect the development of concomitant diseases.

It is known that in Western European countries other principles of dietary treatment have been adopted. In particular, there are basic (stationary), therapeutic and special diets. The basic diet is prescribed if there is no need for special therapeutic nutrition. This diet is based on the principles of rational nutrition, and is prescribed to most patients in the hospital. There are four therapeutic diets: two for the treatment of gastroenterological patients, two for the treatment of metabolism (extended and strict diets). Special diets are rarely prescribed. They need special approaches and specialized dietary products (lactose intolerance, kidney failure, high levels of lipids in the blood, etc.) [2, p. 243].

Dietary nutrition is considered a feature/specificity in sanatoriums, school canteens or at enterprises in restaurants. However, the demand for diet food is growing today due to the popularization of a healthy lifestyle, interest in ecologically grown, safe and healthy food. When forming a dietary menu in a restaurant, dishes should be prepared using such methods of culinary processing of products as grinding, wiping, stirring, whipping. Approximate methods of culinary disease: disposal in water, drainage, cookies, cakes lie when peeling. These methods provide better removal or reduction of the amount of extractives in finished dishes. When preparing dietary dishes, special attention should be paid to the appearance and aroma of food that is why it is recommended to prepare complex side dishes, decorate dishes with parsley and dill. Fruit, berry and vegetable juices, which are a source of easily digestible carbohydrates, minerals, some vitamins, as well as mineral waters, vitamin drinks and decoctions of medicinal herbs, should be widely used in health nutrition. Almost all diets recommend juices.

Dietary nutrition is based on the principle of maximum balance of the main nutrients in the daily diet, taking into account the mechanisms of the course of the disease and the state of the client's enzymatic systems. Over the past few decades, a number of new, original and well-known alternative nutrition concepts have appeared. It is important to know the pros and cons of alternative nutrition and choose your own nutrition method.

Emphasis on eco-products. The trend of purchasing products for restaurants and cafes from farms, from people who grow their own vegetables and fruits, care for animals and fish has become popular. Most restaurateurs are trying to completely switch to eco-products, which are more expensive but of higher quality. A good example is the Maaemo restaurant in Oslo (Norway), which has three Michelin stars [3, p. 304].

Healthy eating is not just the use of a diet; it is primarily the quality of products and methods of their preparation. A balanced diet means an optimally selected complex of nutritious and useful dishes from various food groups of products on the menu. For this, you can use a convenient table developed by scientists of the Harvard Medical School – «Plate of healthy food». According to it, fruits and vegetables should make up half of each meal, necessarily proteins and grains (fish, poultry, beans and nuts instead of red meat and cheese), a small amount of nutritious oils should also be in the daily diet, in particular olive. So, the modern consumer of restaurant services does not need to choose between «tasty» and «healthy». Many restaurants have proven that healthy food can be tasty, and the diet has ceased to be associated with an obsessive feeling of hunger, lethargy and lean foods. Customers of such establishments can find dishes on the menu that are suitable for a diet with a special label. Such labeling of dishes on the menu has long been practiced in developed European countries, and in Ukraine it also takes place. For supporters of vegetarianism and veganism, conceptual institutions have been created, in which the laws of ancient Ayurveda are the basis of the offered dishes [4, p. 268].

Not all restaurants in Ukraine take into account the nutritional characteristics of certain categories of consumers, although efforts in this direction should be taken. However, it cannot be said that such institutions do not exist at all. More and more restaurants, cafes and pastry shops in Ukrainian cities are fully adapted to the needs of visitors with special dietary needs or include such dishes in their menu. They exclude processed and refined products from the menu; focus on local and seasonal products; use products from small farmers; review portions: from quantity to nutritional value; are expanding the vegetarian and vegan menu.

One of the relatively new, not yet sufficiently widespread trends in the restaurant industry is flexitarianism, that is, the so-called «flexible» vegetarianism, which allows the use of meat, but significantly reduces its amount in the diet. The basis of this direction is the correct diet, which leads to a more responsible attitude to the choice of dishes, and therefore, accordingly, to the analysis of their nutritional value. In flexitarian-oriented establishments, you can always find hearty salads: a salad with lentils and goat

cheese, a salad with brie, peaches and caramelized onions. In the burger menu, the emphasis is on «non-meat» items, the golden mean in this case – a burger with salmon – tasty, nutritious and useful [5].

Today, the trend for healthy eating has ceased to be just a hobby, and the approach to choosing products by consumers is becoming more conscious. The younger generation is ready to pay more for organic products, a conscious choice. The main requirements for restaurants are the production of healthy food products from ecologically clean raw materials and the use of modern technologies for their preparation.

Summarizing the above, we suggest that in restaurants, in particular in canteens of summer recreation camps, optimize and expand the possibilities of diet No. 15, which is recommended in dietary nutrition for the adaptation of recovering patients to the transition to general rational nutrition. This is necessary in order to avoid the medical interpretation of «indication by diagnosis» and to expand the possibilities of providing food services to visitors who are recovering and undergoing rehabilitation, as well as guests with special needs.

Therefore, the orientation of restaurants to healthy food will allow expanding the range of the menu, to attract more consumers, and therefore to increase the company's profits.

References

1. Ivashyna, L. L. (2018). Prospects for the development of the restaurant business as a component of the hospitality industry [Perspektyvy rozvytku restorannoho biznesu yak skladnyka industrii hostynnosti], *Ekonomika i suspilstvo*, Vol. 14, pp. 597–600. Retrieved from: https://economyandsociety.in.ua/journals/14_ukr/84.pdf [in Ukrainian]
2. Hirniak, L. I., & Havrylko, I. Yu. (2018). Organization of diet food in restaurants [Orhanizatsiia diietynnoho kharchuvannia u zakladyakh restorannoho hospodarstva], *Innovatsii v upravlinni asortymentom, yakistiu ta bezpekoiu tovariv i posluh*: Materialy VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf., Rastr-7, Lviv, s. 243–245. Retrieved from: https://tourlib.net/statti_ukr/girnyak5.htm [in Ukrainian]
3. Butenko A. Yu., Blishch R. O. (2017). Innovations in the restaurant business [Innovatsii u restorannomu biznesi], *Innovatsii v upravlinni asortymentom, yakistiu ta bezpekoiu tovariv i posluh* : Materialy VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf., Rastr-7, Lviv, s. 303–306. Retrieved from: https://tourlib.net/statti_ukr/butenko.htm [in Ukrainian]
4. Teodorovych, L. V., & Nedzvetska, O. V. (2021). The main trends of the sustainable development of the restaurant industry [Osnovni trendy staloho rozvytku restorannoho hospodarstva], *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, Vyp. 6 (1), s. 266–271. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-300-6-41> [in Ukrainian]
5. Oleksenko, A. (2019). *Trends in the development of the restaurant business according to the Sirha-2019 version* [Tendentsii rozvytku restorannoho biznesu za versiieiu Sirha-2019], Turystychna biblioteka: tourlib.net. Retrieved from: https://tourlib.net/statti_ukr/oleksenko.htm [in Ukrainian]

IV. УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, МЕТОДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИТУАЦІЙ

Секція 13. Сучасні технології менеджменту

УДК 629.5.083.5 : 005.21

Аванесьян Артур Едвардович
аспірант кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ BSC У ДІЯЛЬНОСТІ СУДНОРЕМОНТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

JEL classification: M110; L320

Функціонування вітчизняних судноремонтних підприємств в умовах невизначеності, які наявні на цей час в Україні внаслідок запровадження воєнного стану на теренах нашої держави, спонукає менеджмент цих підприємств винаходити нові підходи до управління підприємствами для забезпечення стабілізації їхньої діяльності. Одним із дієвих управлінських заходів є впровадження системи Balanced Scorecard (далі – BSC) на вітчизняних судноремонтних підприємствах. Здійснення цього заходу пов'язано із безліччю дискусійних моментів, які обумовлені як врахуванням галузевої специфіки підприємств, так і неготовністю персоналу підприємства до змін.

Мета дослідження полягає в розробці комплексної системи збалансованих показників BSC для ефективного управління судноремонтними підприємствами.

Система BSC дозволяє встановити прямий зв'язок між стратегічними цілями компанії та операційними показниками, стежити за виконанням стратегії в реальному часі та вчасно коригувати діяльність у випадку відхилень від запланованого курсу. Запровадження цієї системи сприяє формуванню єдиної стратегічної картини організації, що, у свою чергу, забезпечує більш узгоджену роботу всіх підрозділів компанії та досягнення загальних цілей. Нами запропоновано використання наступних показників, орієнтація на які дозволить поліпшити ефективність господарювання на досліджуваному судноремонтному підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Застосування BSC у діяльності судноремонтного підприємства

Перспектива	Мета	Показники	Ініціативи
Фінансова	Збільшення прибутку та рентабельності заводу	Прибуток, рентабельність, рівень доходу від кожного ремонтного замовлення	Зниження витрат на матеріали за допомогою оптимізації закупівель, збільшення ціни за послуги у відповідності до якості робіт
Перспектива клієнта	Підвищення лояльності та задоволеності клієнтів заводу	Рівень задоволеності клієнтів, кількість повторних замовлень, рекомендації від клієнтів	Впровадження системи зворотного зв'язку, покращення якості обслуговування, прискорення термінів ремонту
Внутрішні процеси	Оптимізація та підвищення ефективності ремонтних процесів	Тривалість ремонтних робіт, витрати матеріалів на одиницю роботи, кількість дефектів після ремонту	Впровадження новітніх технологій ремонту, навчання персоналу новим методам ремонту, оптимізація робочого процесу
Навчання та зростання	Підвищення кваліфікації персоналу та розвиток корпоративної культури	Рівень задоволеності співробітників, кількість навчальних курсів на співробітника, рівень відтоку персоналу	Організація внутрішніх та зовнішніх навчальних курсів, впровадження програм мотивації для співробітників, розвиток корпоративних традицій та цінностей

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Управлінська команда судноремонтного заводу може розробити комплексну стратегію, спрямовану на поліпшення фінансової продуктивності, якості обслуговування клієнтів, внутрішніх

операційних процесів та розвиток персоналу, використовуючи систему збалансованих показників (BSC). Зосереджуючись на фінансових цілях, керівництво підприємства прагне збільшити рентабельність, оптимізуючи витрати на матеріали та адаптуючи ціноутворення до якості виконаних ремонтних робіт. Враховуючи потреби клієнтів, підприємство націлене на підвищення їхньої лояльності та задоволеності шляхом введення систем зворотного зв'язку та покращення обслуговування.

Для підвищення внутрішньої ефективності запроваджуються новітні ремонтні технології, проводиться додаткове навчання персоналу, що дозволяє оптимізувати робочі процеси та зменшити кількість дефектів після ремонтів. Окрім технічного вдосконалення, керівництво судноремонтного підприємства приділяє увагу розвитку корпоративної культури, включаючи організацію навчальних курсів та розвитку програм мотивації для співробітників, що сприяє зниженню рівня відтоку персоналу та підвищенню їхньої задоволеності. Така всебічна стратегія дозволяє судноремонтному заводу ефективно реагувати на зовнішні та внутрішні виклики, покращувати якість своїх послуг та стимулювати розвиток своїх співробітників, що сукупно має забезпечити стабільне зростання і конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Для протидії спротиву персоналу підприємства змінам, що запроваджені керівництвом підприємства, вважаємо за доцільне рекомендувати управлінському персоналу використовувати модель управління змінами, розроблену Джоном Коттером. Теорія управління змінами Коттера не стільки фокусується безпосередньо на змінах, скільки та тому, щоб звернути увагу на людей, які повинні змінитися, оскільки вони будуть задіяні у реформах, що відбуваються. Модель передбачає врахування восьми кроків, які необхідно здійснювати послідовно задля успішної протидії спротиву змінам. Це такі кроки: 1) необхідно сформувати у співробітників відчуття гострої необхідності до змін; 2) треба організувати групу фахівців, які будуть підтримувати зміни; 3) доцільно сформувати бачення змін; 4) треба залучати співробітників до обговорення концепції змін; 5) бажано зрозуміти, що може викликати супротив змінам; 6) доцільно сфокусуватися на досягненні короткотермінових досягнень в управлінні змінами; 7) необхідно підвищувати довіру до змін; 8) доцільно робити досягнення більш наочними задля закріплення необхідності здійснення змін серед персоналу.

Вважаємо, що виокремлені Джоном Коттером у 1996 році проблемні аспекти в управлінні змінами у компаніях, тожотні проблемам, які наявні в управлінні вітчизняними судноремонтними підприємствами, а саме:

- люди не відчують, що зміни дійсно необхідні;
- відсутня команда реформаторів або ж ці люди просто не мають істотного впливу задля здійснення змін;
- відсутнє бачення майбутнього;
- повідомлення про бачення майбутнього запізнюються у в 10, 100 та більше разів;
- слабко розвинена функція планування та, як наслідок, не досягаються короткострокові цілі;
- зміни не закріплені у корпоративній культурі [2].

Таким чином, завдяки впровадженню системи BSC, менеджмент вітчизняних судноремонтних заводів може краще визначити стратегічні цілі та показники, котрі дозволяють вимірювати прогрес у їх досягненні. Такий підхід забезпечує більшу прозорість у роботі підприємств та допомагає керівництву зосередитися на ключових аспектах діяльності, які вимагають уваги та вдосконалення.

Окрім переваг, запропонована нами модель управління змінами Коттера має й обмеження – вона не враховує багато чинників, здебільшого зовнішніх, які можуть чинити тиск на підприємство. Між тим, оскільки керівництво більшості судноремонтних підприємств достатньо інертно до змін, то використання такого просто інструментарію управління змінами може дати позитивний ефект за умов здійснення жорсткого контролю та моніторингу показників ринкової активності досліджуваних підприємств.

Література

1. Niven P. R. (2006). *Balanced Scorecard Step-by-Step: Maximizing Performance and Maintaining Results*. 2nd ed. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc. 318 p. URL: https://www.academia.edu/2772759/BALANCED_SCORECARD_STEP_BY_STEP (access date: 03.04.2024).
2. *8 кроків до впровадження змін* / Компанія New Real Goal (NRG) : сайт. URL: <https://newrealgoal.com.ua/8-shagov-vnedreniya-izmenenij-2.html> (дата звернення: 04.04.2024).

УДК: 658.007.12:005.21.03

Балабаш Ольга Сергіївна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Гажка Інга Іванівна

студентка 4 курсу, 45 групи ФМОІТ,
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ

JEL classification: M160; O130

В сучасних реаліях питання управління розвитком займає одну з ключових позицій у забезпеченні ефективного функціонування підприємства. У першу чергу це спричинено глобалізаційними процесами, які впливають на формування умов зовнішнього середовища діяльності підприємства, а запроваджена стратегія розвитку забезпечує адаптацію до даних умов.

Під процесом управління розвитком підприємства розуміють комплекс дій стосовно всіх напрямів діяльності суб'єкта господарювання, які впроваджуються з метою досягнення стратегічних цілей організації, зміцнення її конкурентної позиції на ринку, а також, в цілому, покращення її фінансового стану [1, с. 23].

Для круп'яних підприємств впровадження ефективного механізму управління розвитком дає змогу своєчасно проаналізувати умови внутрішнього та зовнішнього середовища, що, у свою чергу, стає основою для прогнозування можливих ризиків, пов'язаних з кліматичними умовами, змінами кон'юнктури ринку, нововведеннями у законодавстві.

Глокалізація – це процес або спосіб пристосування глобальних процесів до локальних умов, тобто синтез локального і глобального в різних галузях економіки. Важливою умовою появи глокалізаційних процесів є просторова прив'язка ринку, а саме її соціально-культурні, географічні особливості [2, с. 77].

Управління на засадах глокалізації дозволяє підприємствам підвищити рівень конкурентоспроможності та мінімізувати рівень впливу ризиків, що пов'язані з локальними особливостями, за рахунок врахування потреб місцевих ринків.

Для більш ефективного управління розвитком на засадах глокалізації необхідно проаналізувати сучасний стан розвитку ринку. Ефективним інструментарієм у даному випадку слугує матриця сценаріїв розвитку аналізованого ринку [3, с. 5].

Основними складовими факторів оцінки наявного стану розвитку ринку слугують такі: рівень виконання економічних інтересів (випуск продукції переробки, рівень задоволення наявного попиту на продукцію) та рівень глокалізації ринку (залежність місцевого ринку від глобальних тенденцій, залученість ринку у зовнішній торгівлі та ін.) [4, с. 10].

Опираючись на методику, викладену у [3, с. 5] сформуємо аналітичну таблицю для побудови матриці сценаріїв розвитку рисового виробництва на засадах глокалізації.

Таблиця 1

Аналітична таблиця для побудови матриці сценаріїв розвитку рисового виробництва на засадах глокалізації

Показники	Характеристика	Лінгвістична оцінка
Рівень глокалізації ринку	Відбувається виробництво сировини, не суттєве залучення у формуванні національного ринку.	Низький
Рівень виконання економічних інтересів	Характерне вирощування сировини, рівень споживання значно перевищує темпи виробництва.	Низький

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

На основі даних аналітичної табл. 1 побудуємо матрицю сценаріїв розвитку рисового виробництва на засадах глокалізації для ПП «ТРИАДА-ЮГ» (рис. 1).

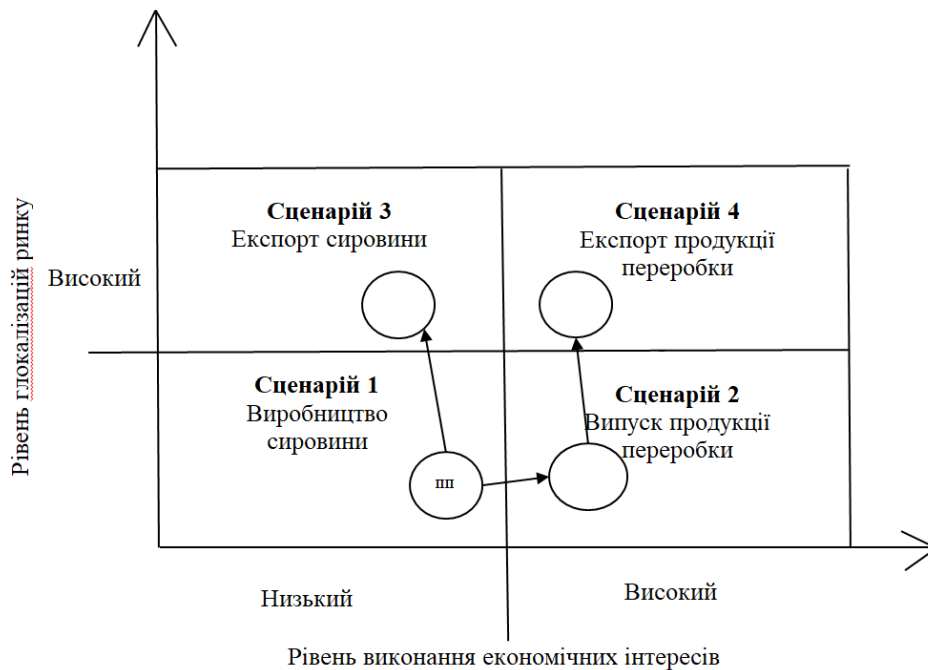


Рис. 1. Модифікована матриця сценаріїв розвитку ПП «ТРИАДА-ЮГ»

Джерело: розроблено авторами

Отже, враховуючи вищенаведене, можна зробити висновки, що сучасний стан ринку рису характеризується наявністю першого сценарію розвитку, на що вказує переважання виробництва продукції з низькою доданою вартістю. Але через переважання рівня споживання рису над темпами його виробництва, з'являється значний попит на внутрішньому ринку рису України, що свідчить про необхідність ПП «ТРИАДА-ЮГ» скорегувати свою стратегію розвитку з урахуванням вимог другого сценарію розвитку ринку. Тобто, підприємству доцільно зосередитись на виробництві продукції з високою доданою вартістю.

Література

1. Технології стратегічного управління стійким розвитком сучасних організацій : монографія / за ред. І. О. Кузнецової, О. С. Балабаш. Харків : Діса плюс, 2020. 228 с.
2. Дороніна М. С., Михайленко Д. Г. Ефект глокалізації в соціально-економічному розвитку регіонів України. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики* : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19 листопада 2021 р. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2021. С. 186–189.
3. Нікішина О. В., Зарудна О. П. Глокалізація товарних ринків : теоретичні та прикладні аспекти. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Т. 10. Вип. 2. С. 9–21. DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v10i2.955>.
4. Нікішина О. В. Сценарії та стратегічні напрями інноваційного розвитку регіонального ринку зерна й продуктів його переробки на засадах глокалізації. *Економіка харчової промисловості*. 2019. Т. 11. Вип. 4. С. 3–13. DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v11i4.1540>.

УДК 658.7

Башмаков Максим Сергійович
аспірант кафедри економіки та менеджменту ДІТ,
Українського державного університету науки та технологій, м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМИ РИЗИКАМИ У ЗАВДАННЯХ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

JEL classification: L910; M110

В умовах турбулентності та невизначеності все частіше ми чуємо про концепцію «ризик-орієнтованого» підходу, який стає невід'ємною частиною управління [1]. Цей підхід, наче лупа, збільшує важливість кожного аспекту, чи то дії, системи чи процеси, і надає їм особливої чіткості. Наукові роботи та нормативні документи, як досвідчені навігатори, вказують на необхідність застосування цього підходу для вирішення проблем, що виникають.

Нині важливим питанням є розуміння та застосування ризик-орієнтованого підходу в управлінському обліку. Цей підхід вимагає глибокого вивчення поняття ризику, оскільки ризик – це щось, що пов'язане з невизначеністю, випадковими подіями та можливими негативними наслідками. Як наслідок, управління ризиками включає не тільки виявлення та оцінку ризиків, але й розробку стратегії для їх мінімізації [2].

Коли ми говоримо про ризики в системі логістичного обліку, вони виявляються у вигляді резервів на рахунках та звітності, що висвітлює їх вплив на діяльність організації. Роль внутрішнього контролю та аудиту в цьому процесі стає ключовою, оскільки вони допомагають знизити бухгалтерські ризики та забезпечити безпеку інформації.

Найважливішим аспектом ризик-орієнтованого управління є здатність системи враховувати і реагувати потреби менеджерів, управляючих ризиками. Ці потреби визначають, як буде структурована та аналізована інформація. Процес управління ризиками можна визначити як цикл: від виявлення та аналізу ризику до оцінки, вибору методів впливу і моніторингу.

Таким чином, управління ризиками в логістичному контексті можна порівняти з налаштуванням складного механізму, де кожен елемент потребує точного регулювання. Система управлінського обліку в умовах ризик-орієнтованого підходу повинна бути здатна формувати та систематизувати інформацію про ризики, забезпечуючи цим менеджерів інструментами для ефективного управління. Це передбачає не тільки аналіз і контроль, але й створення механізмів для швидкої та адекватної реакції на загрози, що виникають [3].

У результаті ми бачимо, що управлінський облік стає більш тонко налаштованим інструментом, що враховує всі можливі ризики, і вимагає постійного вдосконалення та адаптації до змін у бізнес-середовищі.

В основі управління ризиками лежить прагнення запобігти втратам, мінімізувати їх або компенсувати. Цей процес включає кілька стратегій: усунення ризику, що передбачає зниження ймовірності негативних подій до нуля через відмову від ризикованих проєктів; зменшення ризику, впливаючи на чинники, що його викликають; прийняття ризику, коли організація вирішує не вдаватися до його зниження; та передача або розподіл ризику, наприклад, через страхування, де ризики передаються страховій компанії за певну плату [4].

Ключову роль в управлінні ціновими ризиками в логістичному менеджменті відіграє виявлення та оцінка ризиків, що особливо важливо за умов нестабільності. Управлінський облік має бути налаштований на збирання, систематизацію та узагальнення інформації про ризики, щоб забезпечити менеджерів необхідними даними для прийняття обґрунтованих рішень. У рамках ризик-орієнтованого підходу процедури управління мають бути сконцентровані на зонах із найбільшими ризиками.

Сутність ризик-орієнтованого управлінського обліку полягає у своєчасному виявленні ризиків, їх об'єктивній оцінці, документуванні, систематизації та інформуванні менеджерів. Цей підхід вимагає регулярного аналізу та контролю ризиків для вжиття оперативних заходів щодо їх зниження, запобігання або пом'якшення наслідків.

На кожній стадії облікового процесу інформація про ризики повинна оброблятися послідовно: спочатку виявлення та оцінка ризиків, потім їх відображення в документах, узагальнення в облікових регістрах і, нарешті, розкриття підсумкової інформації для менеджерів через управлінську звітність. Важливо, щоб на будь-якій стадії була можливість оперативного інформування управлінського персоналу для швидкого реагування на ризики.

Таким чином, ризик-орієнтований управлінський облік можна визначити як систему, що забезпечує інформаційний супровід для прийняття рішень, що включає обліково-аналітичні, бюджетні та контрольні процедури. Вона спрямована на формування, систематизацію та узагальнення даних про ризики з метою реалізації заходів щодо їх зниження, особливо в областях підвищеного ризику [2].

Розвиток системи управлінського обліку потребує створення організаційно-методичного забезпечення всіх її елементів: бюджетування, обліку, аналізу та контролю. Увага має бути зосереджена на відображенні як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків з подальшим використанням механізмів їх мінімізації або запобігання. Ризик-орієнтований підхід реалізується через процедури, спрямовані на управління ризиками, щоб забезпечити стабільність та ефективність діяльності організації.

Управлінський облік можна розглядати як складний механізм, який виконує функції обліку, аналізу, контролю та прогнозування. Його основними компонентами є планування (бюджетування), реєстрація господарських операцій та узагальнення даних щодо різних сегментів бізнесу та організації в цілому, аналіз та контроль.

Коли цей механізм адаптується до управління ціновими ризиками в логістичному менеджменті, всі його елементи набувають додаткового шару, просоченого ризик-орієнтованими діями. Кожен крок в системі управління відбиває взаємодію з внутрішніми і зовнішніми ризиковими чинниками. Ці фактори визначають, як виконуватимуться процедури обліку, щоб своєчасно реагувати на можливі загрози.

У такій системі важливо визначити та зафіксувати всі ризики, з якими може зіткнутися організація. Управлінський облік, що ґрунтується на принципах управління ризиками, допомагає збирати, систематизувати та аналізувати інформацію про можливі загрози, щоб управлінці могли приймати обґрунтовані рішення.

Під впливом змінного економічного середовища управлінський облік перетворюється на новий рівень, потребує розширення інформаційного простору. Це призводить до необхідності використання нових інструментів та методів для забезпечення точного та своєчасного управління в умовах сучасного бізнесу. У рамках цього підходу вивчення та формування інформації про ризики стають головними завданнями, які визначають подальший розвиток системи управлінського обліку.

Таким чином, управління ціновими ризиками в логістичному менеджменті через ризик-орієнтований управлінський облік стає важливою стратегією. Вона дозволяє не тільки захищати бізнес від можливих втрат, але й створювати умови для його сталого розвитку, спираючись на глибокий аналіз та систематизацію даних про ризики.

Література

1. Chiappori P.-A. Rational Household Labor Supply. *Econometrica*. 1988. Vol. 56. No. 1. Pp. 63–90. DOI: <https://doi.org/10.2307/1911842>.
2. Popovychenko H., Mishchenko M., Bieliov T., Shevchenko O. et al. Organisational and management design of financial and human resource support for innovative agribusiness: the security aspect. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2023. Vol. 45. No. 3. Pp. 242–249. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2023.24>.
3. Paramasivan, C., & Subramanian, T. (2022). *Financial Management*. New Delhi : New Age International Limited, 264 p.
4. Venkataraman, R., & Pinto, J. (2023). *Cost and Value Management in Projects*. New Jersey : John Wiley & Sons, 400 p.

УДК 339.3

Бровкіна Юлія Олексіївна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій,
Одеського національного економічного університету (Україна)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

JEL classification: D470; M210

Сучасні тенденції в роздрібній торгівлі продуктами харчування України характеризуються процесами глобалізації. Важливу роль в цьому відіграють бізнес-одиниці побудовані на основі мережевої організації, які порівняно з окремими торговими об'єктами мають низку конкурентних переваг. Можливість отримання економії від масштабів діяльності, залучення кваліфікованої робочої сили (насамперед, менеджерів вищої ланки), створення власних учбових центрів для підготовки обслуговуючого персоналу магазинів (адміністратори, товарознавці, старші касири тощо), організація найбільш вигідних логістичних схем товаропостачання все це дозволяє ефективно працювати та утримувати лідируючі позиції на ринку.

Навколишнє оточення господарчих одиниць у мережевій торгівлі в останні часи суттєво погіршується загостренням економічної кризи та впровадженням воєнного стану. Серед вагомих загроз можна також виділити: по-перше, відтік значної кількості платоспроможного населення за кордон, девальвацію національної валюти, і як наслідок, падіння платоспроможного попиту основної маси населення, а також підвищення цін на імпортовану продукцію; по-друге, стрімке зростання тарифів на паливо та енергію, що спричиняє зростання вартості продукції національних виробників. Останній факт також негативно впливає на бюджет пересічних українців, оскільки це змушує домогосподарства змінювати структуру споживання у бік скорочення кількості та зниження якості покупок, або взагалі відмови від деяких із них. Перелічені фактори погіршують динаміку мережевої торгівлі, стримують повернення обігових коштів, сприяють формуванню небажаних запасів продукції тощо [1].

На ринку організованої роздрібною торгівлі продуктами харчування домінують мережі національних і локальних операторів. Їх частка у загальному роздрібному товарообігу в Україні складає досягає 70%. Але торгівля продуктами харчування має досить високі показники обігу по багатьох товарних позиціях, тому ця сфера діяльності має високу інвестиційну привабливість та сприяє просуванню на ринок зарубіжних компаній.

Доцільно розглянути локацію мереж за географічною ознакою. Дані свідчать про найбільший рівень представленості мереж у Південному регіоні України, друге місце розділяють Центральний та Північний регіони, у Західному та Східному регіонах відповідно представників мережевої торгівлі значно менше.

На розвиток торговельних мереж суттєво впливає формат торгівлі. На сьогодні в Україні немає чіткого розділення форматів магазинів, але можна виділити наступні їх типи [2]: експрес-маркети, магазини біля будинку, дискаунтери, супермаркети, гіпермаркети.

Функціонування того чи іншого формату залежить від багатьох факторів: район розміщення, перспективи будівництва нових житлових будинків, наявність вільних торговельних площ, структура попиту населення та ін. Серед найбільш розповсюджених форматів в Україні можна виділити гіпермаркети, супермаркети та класичні магазини «біля будинку».

Враховуючи особливості функціонування торговельних мереж, найбільш перспективним напрямком їх розвитку може стати подальше розширення як за рахунок коштів національних інвесторів, так і іноземних. Удосконалення механізмів розвитку мереж повинно підкріплюватися державним регулюванням торговельної діяльності та створювати умови для розвитку перш за все вітчизняного мережевого бізнесу.

Література

1. Торговельні мережі оптимізують бізнес. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/8-torgovelnimerezhi-optimizuyut-biznes> (дата звернення: 19.03.2024).
2. Лиса С. С. Класифікація форматів та особливості розвитку роздрібною торгівлі України. *Вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2017. Вип. 15. С. 254–258.

УДК: 005.95/.96:331.101.3"364"

Давиденко Оксана Олександрівна
к. ю. н., доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики,
Запорізький національний університет (Україна)

ПРОБЛЕМАТИКА ТА СУЧАСНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

JEL classification: M140

Актуальність досліджуваного питання є достатньо високою в наш час тому, що запаси на підприємстві мають бути достатніми на кожній стадії виробництва та всієї його діяльності і для цього використовується система управління ними. І зараз з'являється все більша і більша кількість спеціальних методів і способів управління запасами компаній. Маючи інформацію щодо запасів на підприємствах, можна уникнути надлишків на виробництві або недостатнього запасу [1]. Тим більше, щоб зберегти ресурси компанії, необхідна правильна, чітка та визначена структура управління ними.

Вирішенню проблем управління запасами присвятили свої дослідницькі роботи багато вчених. Першими працями, в яких досліджували зазначені питання, були наприклад, роботи Раймонда (1915), Ф. Харріс (1915), К. Стефанік (1929), Р. Уілсон (1936).

Управління запасами – це процес придбання, зберігання та продажу або використання чотирьох основних типів запасів: сировини; незавершених робіт (WIP); готових виробів; а також технічне обслуговування, ремонт та експлуатація (ТОР) [3].

Техніки управління запасами – це різні способи нагляду та контролю рівня запасів. Це включає такі дії, як планування замовлень, складування та транспортування. Ефективне управління запасами гарантує, що підприємства мають належний рівень запасів для задоволення попиту клієнтів. Це також може допомогти мінімізувати відходи та оптимізувати робочі процеси [1].

У сучасному бізнес-середовищі, що швидко розвивається, технології відіграють вирішальну роль, допомагаючи компаніям ефективно керувати своїми запасами. Завдяки належним інструментам і системам підприємства можуть підвищити точність, ефективність і загальну ефективність управління запасами. Одним із ключових шляхів, за допомогою яких технології трансформують сферу управління запасами, є автоматизація та оцифрування процесів інвентаризації. Використовуючи спеціалізоване програмне забезпечення та системи, підприємства можуть автоматизувати багато завдань і процедур, пов'язаних із керуванням запасами, наприклад запис і відстеження замовлень, створення звітів і обчислення рівня запасів.

Перш за все, важливо сказати, що загалом, автоматизація та оцифрування процесів інвентаризації за допомогою технологій є потужним способом для компаній покращити управління запасами та досягти більшого успіху.

По-друге, одним із найважливіших аспектів управління запасами є можливість відстежувати та контролювати рівень запасів у реальному часі. Це дозволяє підприємствам гарантувати, що вони мають потрібну кількість запасів, щоб задовольнити попит клієнтів, а також уникати витрат і ризиків надлишку або недостатності [2]. Технологія відіграє вирішальну роль у забезпеченні відстеження в реальному часі та видимості рівнів запасів завдяки використанню спеціалізованого програмного забезпечення та систем.

По-третє, ефективна система управління запасами підвищує конкурентні переваги та позиції підприємства на ринку. Окрім зниження витрат і підвищення рівня задоволеності клієнтів, використання технологій в управлінні запасами також може допомогти підвищити конкурентоспроможність і ринкову позицію підприємств [1]. Завдяки автоматизації та оптимізації процесів інвентаризації підприємства можуть зменшити свої витрати та підвищити ефективність, дозволяючи їм пропонувати більш конкурентоспроможні ціни та кращу цінність для клієнтів. Крім того, забезпечуючи видимість і контроль за рівнем запасів у реальному часі, підприємства можуть швидше й ефективніше реагувати на зміни попиту та пропозиції, підвищуючи свою швидкість і гнучкість.

Отже, можна впевнено говорити про те, що точне відстеження запасів має важливе значення для ефективного й ефективного управління ресурсами компаній. Управління запасами передбачає

запис і відстеження такої інформації, як кількість, вартість і розташування запасів. Ця інформація допомагає підприємствам приймати рішення щодо операцій, закупівель і продажів. Тому основний шлях до вирішення проблем із запасами на підприємстві – це однозначно будівництво сучасної працюючої технологічної системи управління ними.

Література

1. Валецький Б. П. Оптимізація роботи складу та складських технологій. *Технологічні комплекси*. 2014. № 1 (9). URL: <http://t-komplex.net.ua/content/9-2014/37.pdf> (дата звернення: 15.03.2024).
2. Костюк О. С. Ефективне функціонування складської системи підприємства. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2010. № 691. С. 59–65.
3. Удалов А. А. Удосконалення методики аналізу матеріально-виробничих запасів у комерційних організаціях. *Аудит і фінансовий аналіз*. 2013. № 2. С. 64–66.

УДК 504:334.012.64(477)

Данчева Олена Миколаївна

ст. викладач кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

JEL classification: F410; Q570

Термін «стартап» виник з англійського «start up» – початок. Перший раз цей термін з'явився в журналі Forbes у 1976 році. У науковій літературі існує різне розуміння поняття «стартап», яке можна класифікувати на декілька груп: стартап як процес реалізації ідеї в короткі терміни за обмежених ресурсів і з вираженими ознаками новизни (А. Євсейчев); стартап як тимчасова структура, спрямована на пошук і впровадження масштабної ідеї (Blank S., Dorf B.); стартап як новостворена організація, що займається розробкою нових товарів або послуг в умовах невизначеності (Ries E.); стартап як проєкт всередині компанії, коли великі компанії створюють внутрішні організаційні структури або афілійовані стартапи, що займаються розробленням інноваційних продуктів, важливих для компанії (Л. Мулик, С. Солнцев), стартап як підприємницький проєкт із значним потенціалом росту, що базується на використанні інноваційних технологічних рішень, здатних до масштабування (StartupBlink) [3].

Стартап-екосистема відображає сукупність учасників, які взаємодіють у процесі виявлення, підтримки, розвитку та комерціалізації стартапів. Це динамічна система, створена інституціями зі спільним стратегічним вектором, спільними інтересами та взаємозв'язками, що діють у певному бізнес-середовищі на засадах саморегулювання, емерджентності, коеволюції, адаптивності та самовдосконалення. Згідно з Startup Genome, екосистема представляє собою групу стартапів та пов'язаних організацій, які здійснюють взаємодію та спільно використовують ресурси для створення нових підприємств. Ці екосистеми формуються людьми, стартапами різних етапів розвитку та різними типами організацій у певному місці, де вони співпрацюють для створення нових компаній.

За даними звіту Global Innovation Index 2023, у 2023 році найбільш інноваційними вважалися економіки Швейцарії, Швеції, США, Великої Британії та Сінгапуру. Україна посіла 55-е місце серед 132 країн світу. З проведеного аналізу випливає, що протягом 2020–2023 років позиція України у рейтингу за цим індексом знизилася на 10 пунктів, особливо помітне відставання від провідних країн світу спостерігається у компоненті «Інноваційні результати» (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни позиції України в рейтингу країн світу за Global Innovation Index

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Глобальний інноваційний індекс	45	49	57	55
інноваційні витрати	71	76	75	78
інноваційні результати	37	37	48	42

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Інформаційні технології є найбільш популярною галуззю для стартапів у світі. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, 70% нової вартості, яка буде створена протягом наступних 10 років, буде базуватися на цифрових бізнес-моделях (рис. 1). За даними Statista, у 2023 році вперше більше половини ВВП буде створено «цифрово трансформованими» підприємствами. За прогнозами PWC, до 2030 року прибуток лише від штучного інтелекту принесе світовій економіці 15,7 трильйона доларів США.



Рис. 1. Частка стартапів у світі за галузями у 2022–2023 pp.

Широкомасштабне дослідження стартапів, проведене Polish-Ukrainian Startup Bridge, Варшавською фондовою біржею та Українським фондом стартапів, відкрило можливі наслідки воєнної агресії РФ на бізнес-сферу, внутрішнє життя, настрої та очікування місцевих стартапів. Хоча зібрані дані є орієнтовними, оскільки дослідження не охоплює всіх учасників ринку, і говорити про повні наслідки військових дій зарано, але отримані висновки дають загальне уявлення про ситуацію у сфері стартапів на даний момент:

- за результатами опитування 158 компаній, 12% були змушені припинити свою діяльність. Основними причинами закриття компаній були зменшення продажів товарів і послуг на внутрішньому ринку України, обмеження можливостей виїзду за кордон у відрядження та втрата капіталу і коштів для забезпечення фінансової стабільності;

- 30% стартапів частково перемістили свої команди за межі України, а 10% опитаних компаній переїхали у безпечніші регіони в межах країни, щоб продовжити свою діяльність. Майже 70% респондентів працюють віддалено;

- 35% компаній, що були опитані, зменшили свій персонал, але це зачепило лише малу частину працівників. До 48% були змушені певною мірою скоротити рівень зарплат, найчастіше зниження становило до 50%;

- практично всі респонденти відзначають негативний вплив війни на можливість ведення бізнесу. Більшість керівників стартапів оцінюють свою ситуацію як складну. Проте 25% респондентів вбачають неоднозначні наслідки війни для їх бізнесу і спостерігають нові можливості через відкриття нових ринків співпраці для українських підприємців, отримання зовнішньої підтримки для продовження діяльності або переїзду до західних країн;

- хоча економічна ситуація складна, 75% опитаних відносяться до майбутнього з оптимізмом і сподіваються на позитивні зміни. Проекти, які частково перемістили свої команди за кордон, виявляються більш оптимістичними стосовно можливості подальшого функціонування у найближчий час. Однак вони усвідомлюють, що у майбутньому їм доведеться ще більше зосередитися на виживанні, зменшуючи операційну діяльність, мінімізуючи витрати та скорочуючи персонал.

Українська екосистема стартапів вражає своїм масштабом та глобальним впливом. Основною силою успіху українських стартапів є творчість та висока кваліфікація їхніх розробників, які відзначаються попитом у багатьох компаніях світового рівня. В сучасних умовах українська стартап-екосистема стикається з надзвичайними викликами, такими як створення безпечних умов для праці в умовах війни, забезпечення неперервної роботи зв'язку та інфраструктури, залучення інвестицій у період невизначеності тощо.

Література

1. Дума О. І., Завтура К. О. Екосистема стартапів в Європі : кращі практики та уроки для України. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. № 3. С. 119–130.
2. Ситник Н. І. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап-проектів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. № 36. С. 59–63.
3. Губарева І. О. Екосистеми стартапів в Україні: проблеми, тенденції, перспективи. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-95>.
4. 30 кращих стартапів за версією Форбс / Forbes : website. URL: <https://forbes.ua/ru/ratings/30-luchshikh-startapov-02042021-1251> (дата звернення: 04.03.2024).
5. *Global Innovation Index 2023* / The World Intellectual Property Organization (WIPO) : website. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023/ua.pdf> (access date: 05.03.2024).

УДК 339.187.44:334.722(043.2)

Єсіна Ольга Геннадіївна

ст. викладач кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК МОДЕЛЬ БІЗНЕСУ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

JEL classification: L260; M200

Франчайзинг як модель ведення бізнесу за останні роки набув значної популярності не лише на світовому, але й на українському ринку. Ця тенденція стрімко розвивається, що свідчить про привабливість франчайзингу для українських підприємців. В Україні представлено франшизи з різних галузей. Найбільш поширені франшизи у таких сферах: роздрібна торгівля; ресторани та фаст-фуд; послуги краси; фітнес-центри та ін.

За оцінками експертів, у 2023 році в Україні налічувалося близько 500-600 франшиз. За даними Franchise Group наразі в Україні діє 600 франшиз із 31 500 франчайзинговими об'єктами [1].

У 2023 році лідерами ринку франшиз в Україні стали відомі бренди зі сфер громадського харчування та продуктового ритейлу – на їхню частку припадало понад 80% усіх проданих українських франшиз (табл. 1). Ці франшизи пропонують перевірену бізнес-модель, відомий бренд та підтримку з боку франчайзера, що робить їх більш привабливими для інвесторів [2].

Таблиця 1

Найбільш успішні франшизи в Україні

Франшиза	Сума інвестицій, \$	Паушальний внесок, \$	Роялті
<i>Послуги</i>			
Нова пошта	Від 1500 до 5000	Відсутній	0,5% від обороту
Хімчистки KIMS	150 000	8000	300\$
<i>Продуктовий ритейл</i>			
Галя Балувана	Від 30000 до 40000	9000	50\$
Сімейна пекарня	Від 20000	від 5000 до 8000	0 або 3% від обороту
М'ясомаркет	Від 25000	Відсутній	Відсутній
Еко лавка	Від 23125	2300	3%
<i>Громадське харчування</i>			
Агрома Kava	Від 6500\$ до 22500\$	2000	2% від обороту
СУШІ WOK	Від 30000\$	Від 4500	3,5%
<i>Непродовольчий ритейл</i>			
Dnipro-M	від \$21 000	Відсутній	Відсутній
Розетка	Від 15 000	5 000	0%

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Україна володіє значним потенціалом для розвитку франчайзингового ринку. З одного боку, країна має розвинену мережу малих та середніх підприємств, які можуть виявити інтерес до можливостей франчайзингу. З іншого боку, спостерігається зростання споживчої культури та попиту на якісні товари та послуги, що сприяє розширенню франчайзингових мереж [3].

Більшість франшиз в Україні цікавлять досвідчених підприємців та управлінців, які шукають нові можливості для інвестування. Деякі підприємці використовують франшизи для диверсифікації свого портфеля.

Володіння франшизою для суб'єктів малого та середнього підприємництва – це початок роботи з підтримкою, тому що вона дає підприємцям свободу ведення власного бізнесу, але в рамках перевіреної та успішної системи.

Переваги володіння франшизою для суб'єктів МСП:

- доступ до вже відомого бренду, продукту або послуги, які вже мають широке визнання на ринку, що дає можливість заощадити час та зусилля, тому що не потрібно самостійно створювати клієнтську базу – вона вже існує у франчайзера;
- використання перевіреної бізнес-моделі та операційних ноу-хау;
- використання перевірених методів та продуктів, які вже себе зарекомендували;
- підтримка з боку франчайзера перед відкриттям: допомога у виборі місця, проєктування, будівництва, фінансування, навчання та організація урочистого відкриття;
- підтримка з боку франчайзера після відкриття: постійне навчання, національна та регіональна реклама, операційні процедури, оперативна допомога, нагляд та підтримка з боку управління, а також доступ до гуртових закупівель за вигідними цінами;
- зниження ризиків та підвищення шансів на успіх [3; 4].

Також варто зазначити, що франшиза не гарантує повну незалежність для франчайзи, оскільки вони зобов'язані дотримуватися умов та обмежень, встановлених у франчайзинговому договорі. Ці обмеження включають обов'язковість пропонувати певні продукти або послуги, дотримуватися цінової політики та місцевих географічних обмежень, що може виявитися головною перешкодою для багатьох, хто розглядає можливість стати франчайзі. Окрім вступних витрат на франшизу, франчайзі зобов'язані регулярно сплачувати роялті та внески за рекламу. Важливо для них збалансувати ці витрати з обмеженнями та підтримкою, яку надає франчайзер, з їх власною бажаною самостійністю в управлінні бізнесом. Незадовільна робота інших франчайзі або проблеми на рівні франчайзера можуть негативно вплинути на репутацію всієї франшизної системи. Угоди про франчайзинг часто мають обмежений термін дії, а франчайзі можуть бути обмежені в праві визначати умови їх розірвання [4].

Але, вищезазначені переваги франчайзингу як бізнесу допомагають мінімізувати ризик для франчайзі.

Проте, вибір франшизи може бути складним завданням, тому що на ринку представлено безліч пропозицій. За оцінками компанії «ФРАНЧ», близько 70% підприємців зазнають труднощі з вибором франшизи.

Підприємці, які прагнуть до успіху у франчайзингу, повинні:

- чітко визначити свої цілі та пріоритети; провести ретельне дослідження доступних франчайзингових пропозицій;
- оцінити ризики, які пов'язані з інвестуванням у франшизу;
- проконсультуватися з фахівцями (юристами, бухгалтерами, консультантами з франчайзингу тощо);
- ретельно прочитати франчайзингову угоду, щоб чітко розуміти свої права та обов'язки; вивчити досвід чинних франшиз і т.д. [5].

Інтерес до франчайзингу в Україні зростає, проте ринок залишається недостатньо насиченим порівняно з іншими країнами. Всупереч цьому, на ринку не спостерігається перенасичення, що створює можливості для подальшого розвитку. У 2024 році очікується збільшення кількості франчайз, яке буде зумовлене як появою нових мереж, так і розширенням теперішніх.

Бізнес все більше використовуватиме нейромережі та штучний інтелект (ШІ) для розвитку франчайзингових мереж. Ці нові розробки активно впроваджуватимуться компаніями для підвищення ефективності маркетингу, генерації зображень та текстів, що сприятиме автоматизації рутинних процесів [2].

Отже, франчайзинг – модель ведення бізнесу, що поступово зростає в Україні, яка сприяє розвитку малого та середнього підприємництва, стимулює інвестиції та генерує нові робочі місця.

Ця модель може стати привабливим способом розпочати свій бізнес для підприємців, які шукають: швидкий та успішний старт; зниження ризиків; підтримку з боку досвідченої компанії; готову клієнтську базу.

Література

1. *Найкращі копії : топ франшиз в Україні за розміром мережі* / Асоціація ритейлерів України : сайт. URL: <https://rau.ua/novyni/top-10-najbilshih-franshiz-ukraini> (дата звернення: 12.04.2024).
2. *ТОП Франшизи 2024 : найкращі франшизи в Україні* / InVenture Investment Group : website. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/top-franshizi-2023-najvigidnishi-franshizi-v-ukrayini> (дата звернення: 12.04.2024).
3. Когут М., Прокопишин-Рашкевич Л. Стан та перспективи розвитку ринку франчайзингових послуг в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-53>.
4. *What are the Advantages and Disadvantages of Owning a Franchise?* URL: <https://www.franchise.org/faqs/basics/what-are-the-advantages-and-disadvantages> (access date: 13.04.2024).
5. *Як обрати франшизу : покроковий гід для успішного старту бізнесу* / Дія.Бізнес. URL: <https://diia-business-lutsk.com/news/iak-analizuvaty-rynok-franshyz-porady-dlia-uspishnoho-vyboru-prybutkovoyi-franshyzy> (дата звернення: 13.04.2024).

УДК 005.21:351.77(477)

Кіжун Богдан Федорович

аспірант 1 курсу кафедри менеджменту організацій

Кузнецова Інна Олексіївна

д. е. н., професор, завідувачка кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМИ ЗАКЛАДАМИ: ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

JEL classification: M210

Розмонтовуючи стару економічну модель функціонування медичних закладів в Україні, яка базувалася на бюджетному фінансуванні, медична реформа визначила новий напрямок економічних відносин. Цей перехід вимагає, щоб лікарні стали активними учасниками конкурентного середовища, включаючи регіональні та локальні ринки медичних послуг, і звернули увагу на фактори можливостей та загроз.

Про важливість наукового пошуку у сфері державного управління охороною здоров'я як системи свідчать численні наукові праці українських авторів М. Білинської, Н. Васюк, Ю. Вороненка, З. Гладуна, Н. Кризиної, В. Москаленка, А. Нагорної, В. Пономаренка, Я. Радиша, І. Рожкової та інших науковців. Визнаючи безперечні досягнення вищезгаданих науковців, потребують подальших наукових досліджень питання цифрових трансформаційних змін системи охорони здоров'я у стрімких умовах світового технологічного розвитку та в контексті реформування вітчизняної медичної галузі.

У зв'язку з нестабільністю та постійними змінами, актуальним стає використання стратегічного планування, особливо на рівні медичних закладів, які надають вторинну і третинну медичну допомогу. Це спрямовано на визначення пріоритетів та оптимізацію використання ресурсів для досягнення поставлених цілей розвитку.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності стратегічного планування розвитку медичних закладів в умовах медичної реформи та розробка рекомендацій щодо його впровадження в практику управлінської діяльності. Для досягнення цієї мети використано такі методи дослідження, як індукція і дедукція, системний аналіз, інституціональний та порівняльний аналіз, експертні оцінки.

На основі аналізу формулюється авторський підхід до стратегічного планування медичних закладів, виявляються проблеми, аналізується система планування у цих закладах, ідентифікуються чинники актуалізації проблеми стратегічного планування та обґрунтовується його необхідність.

Наслідки емпіричного оцінювання дозволяють визначити сильні та слабкі сторони медичних закладів, можливості та загрози, а також визначити основні проблеми та стратегічні цілі. На основі цього пропонується алгоритм імплементації стратегічного планування в практику управлінської діяльності медичних закладів.

Стратегічне планування на рівні конкретного медичного закладу, що належить до другорядного рівня медичної допомоги, є об'єктом нашого дослідження. Уточнення понятійного апарату та

розуміння сутності стратегічного планування є ключовими для вироблення методологічних підходів до досягнення цілей дослідження. У сучасній економічній та науковій літературі існують різноманітні визначення стратегічного планування, що є приводом для дискусії.

Наприклад, деякі автори визначають стратегічне планування як довгострокове планування на основі проміжних цілей, тоді як інші вбачають його як послідовність кроків та дій, спрямованих на досягнення бажаного стану. Існують також різноманітні підходи до розрізнення між стратегічним плануванням і стратегічним менеджментом. Деякі дослідники стверджують, що стратегічне планування – це аналітичний процес, тоді як стратегічний менеджмент орієнтований на організаційний процес.

Це дослідження спирається на погляди деяких авторів, які виділяють різницю між стратегічним плануванням і стратегічним менеджментом. Стратегічне планування розглядається як аналітичний процес, а стратегічний менеджмент – як організаційний процес. Ця різниця дозволяє уникнути плутанини в тлумаченні та визначити основні аспекти дослідження.

Отже, для цього дослідження ключовими робочими тезами є:

- 1) об'єктом дослідження є стратегічне планування на рівні конкретного медичного закладу;
- 2) стратегічне планування є складовою стратегічного менеджменту і передбачає аналітичний процес;
- 3) стратегічний менеджмент – це організаційний процес, спрямований на регулювання управлінської діяльності та вирішення стратегічних завдань.

У практиці стратегічного планування застосовуються різноманітні моделі, які відображають алгоритм цього процесу. Найпоширеніші із них включають модель Гарвардської школи, модель І. Ансоффа, модель Г. Стайнера. Ці моделі базуються на процедурі SWOT-аналізу і належать до класичних підходів у стратегічному плануванні. У сучасній практиці також використовуються інші моделі, такі як модель К. Боумана, модель планування на основі стратегічної програми, модель орієнтована на створення позитивного іміджу, модель, яка враховує розмір підприємства.

Вибір моделі стратегічного планування для медичних закладів значною мірою залежить від типу організації, характеру її зовнішнього і внутрішнього середовища, а також наявних факторів, які впливають на реалізацію чи удосконалення стратегічного планування.

Медичні заклади України зазнали змін у своєму зовнішньому середовищі через проведення реформи охорони здоров'я, що було охарактеризоване у Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період до 2020 року. Протягом цього процесу виділяють чотири етапи, на яких відбувалися зміни, проте суттєвих реформ на перших двох етапах не відбулося. На третьому та четвертому етапах, які фактично вважаються першим і другим етапами, відбулися суттєві зміни в організації системи охорони здоров'я, зокрема, було створено нову мережу первинної медичної допомоги та започатковано реформу вторинної та третинної (спеціалізованої) медичної допомоги. Започатковано програму реімбурсації «Доступні ліки» та спрямовано зусилля на цифрові трансформації в охороні здоров'я.

Отже, для медичних закладів України важливо обирати модель стратегічного планування, яка враховує особливості їхнього функціонування та адаптується до змін у зовнішньому середовищі, щоб забезпечити ефективне управління та досягнення стратегічних цілей.

Вищезазначене дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Трансформаційні зміни в системі охорони здоров'я, викликані медичною реформою та іншими чинниками, потребують активного реагування в медичних закладах. Важливо враховувати нові умови та поглиблено аналізувати можливості та загрози, а також забезпечувати виконання стратегій.
2. Для формування стратегій медичних закладів важливо визначити місію та цілі, обрати стратегії та забезпечити їхню реалізацію. Основні управлінські дії мають включати планування, виконання та оцінку стратегій.
3. Управління медичними закладами потребує постійного адаптування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, що створює як можливості, так і загрози для їхнього функціонування.
4. На сьогоднішній день у багатьох медичних закладах недостатньо уваги приділяється стратегічному плануванню, що призводить до відсутності комплексного підходу до управління та розробки стратегій.
5. Потрібно активно реагувати на трансформаційні зміни в охороні здоров'я та шукати способи покращення управління, зокрема, через впровадження стратегічного планування.

Література

1. Свистович М. Б. Сутність та основні поняття стратегічного планування. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 37–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_2_6 (дата звернення: 14.03.2024).
 2. Мельник А. Багаторівневе стратегічне планування в системі інституційних механізмів управління в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. № 2. С. 7–23. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.02.007>.
 3. Подольчак Н. Ю. *Стратегічний менеджмент* : навч. посіб. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. 400 с.
 4. Адамик В., Дишкант Ю. Модернізація організаційної культури закладу охорони здоров'я в умовах медичної реформи. *Економічний аналіз*. 2020. № 4. С. 140–146. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.04.140>.
-

УДК 005.35:338.486.2

Кузнецова Інна Олексіївна

*д. е. н., професор, завідувачка кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Мартинов Даниїл Олександрович

*аспірант кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВПЛИВ СВІТОВИХ ТРЕНДІВ У КОРПОРАТИВНІЙ СОЦІАЛЬНІЙ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ І РЕКРЕАЦІЇ В УКРАЇНІ

JEL classification: M140; Z320

В наукових дослідженнях часто наголошується на особливій ролі сфери туризму як сектору світової, національної, регіональної економік з високим рівнем соціальної спрямованості [1]. Особливого значення у стратегічному розвитку підприємств у сфері туризму і рекреації в умовах перманентних криз набуває співвідношення категорії «сталий розвиток» та «соціальна відповідальність бізнесу». Сутність та особливості соціальної відповідальності бізнесу як засадничої стратегії корпоративного управління компаніями, а також питання доцільності та механізму включення соціальної відповідальності до стратегії розвитку бізнесу, є актуальними напрямками досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як, П. Байзера, Ф. Котлера, А. Колота, А. Саприкіною, зокрема, на засадах сталого розвитку для підприємств в сфері туризму і рекреації в дослідженнях: І. Лебедева, Д. Гузь, А. Бержанір, М. Паньків та ін.

Реалізація філософії сталого розвитку (з англ. «sustainability» – стійкість), закріпленому на Саміті ООН у 2015 р., – стале майбутнє залежить від сталого навколишнього середовища, сталої еко-номіки та сталих соціальних систем, які спільно підтримують людей і планету [2]. Сьогодні sustainability – це реальність як світова, так і українська. Сучасні корпорації відкрили для себе нові можливості завдяки концепції сталого розвитку, основна з яких – мінімізація ризиків до нових викликів у постглобальному світі. Крім зазначеного, у брендів з'являються можливості роботи з новими сегментами споживачів, які сприймають, усвідомлюють значення цього поняття та активно його впроваджують; частка таких людей у світі складає 31% та за останні 10 років вона підвищилася у два рази.

Люди в усьому світі готові до екологічно та соціально стійких брендів. На основі систематичного опитування жителів 33 країн світу агентством Kantar у 2023 році встановлено сектори із різним рівнем показника схильності до сталого розвитку [3]. Послуги у секторі «Розваги», «Подорожі, готелі» за цим рейтингом за своєю природою мають високий рівень sustainability, який відповідає значенням відповідно 54% та 48%. Водночас, так званий індекс недовіри людей до продуктів, брендів (greenwashing) також доволі високий та складає: в секторі «Фастфуди та звичайні ресторани» – 56% (високий ступінь недовіри) «Подорожі, готелі» – 53% (середній), «Розваги» – 48% (середній).

У лютому 2024 року, за результатами опитування українських споживачів, а також представників українського бізнесу товарів/послуг повсякденного попиту (вік 18–55 років) було отримано певні дані, за якими можна зробити наступні висновки:

– українцям важливо знати про ставлення бізнесу та брендів до своїх співробітників та партнерів більше, ніж вважає бізнес (наприклад, добре ставляться до своїх співробітників 81%, бізнес відповідає, що таких людей 60%);

– українцям важливо зараз знати і чути від бізнесу про допомогу постраждалим у воєнних діях, допомогу у соціальних проектах та ін. (в межах 80%). Цікаво, що підтримка брендом національної культури, традицій важлива для 64%, а бізнес вважає, що для 82% українців;

– війна, бідність, як об'єктивні чинники (до 60%), корупція та ухилення від сплати податків як суб'єктивні чинники (45%), найбільше турбують українців. Також екологічні проблеми та погіршення якості продуктів є чутними чинниками для вітчизняних споживачів (в межах 40%);

– поряд з бажанням скорішого миру (57%), у першу чергу українці вважають за потрібне спрямувати увагу на вирішення проблеми корупції в бізнесі або ухилення від сплати податків (34%), при цьому для бізнесу це одне із найголовніших завдань, навіть попри воєнні дії із значимістю 62%. Також проблемою є відсутність робочих місць з достатнім прожитковим мінімумом – 24%, зростання економічної нерівності – 21%; бізнес розуміє свою відповідальність за такою проблемою (38%).

– екологічна свідомість українців зростає; так 33% українців відчують, що можуть змінити світ навколо себе через вибір, який вони роблять, і дії, які вони роблять. 65% бізнесу вважало, що таких українців було менше, ніж 25%. Важливо відмітити, що відповідальність українців усвідомлена; вони бачать перешкоди у тому, щоб бути більш екологічним при виборі бренду не його ціна (26%), а те що багато популярних брендів цього не пропонують (29%). Також 20% українців потребують більше інформації щодо екологічного або соціального впливу бізнесу.

Отже, можна побачити, що корпоративна репутація бренду значить для українських споживачів цієї категорії більше, ніж місцерозташування, сервіс і ціна. Представники українського бізнесу, усвідомлюючи важливість соціальної складової у розвитку компанії, не завжди інформовані про реальне ставлення українців до цього питання. Зміна ставлення споживачів послуг сфери туризму і рекреації до проблем сталого розвитку призводить до переорієнтації діяльності компаній цієї сфери до принципів сталого розвитку та соціальної відповідальності, що підтверджується науковими дослідженнями [4, с. 61].

Результати цього дослідження демонструють, що sustainability – це найважливіший драйвер корпоративної репутації. За останні 10 років вклад sustainability в репутацію значно зріс від 17% в 2010 році до 45% у 2023 р. Бренди з сильною корпоративною репутацією зростають швидше.

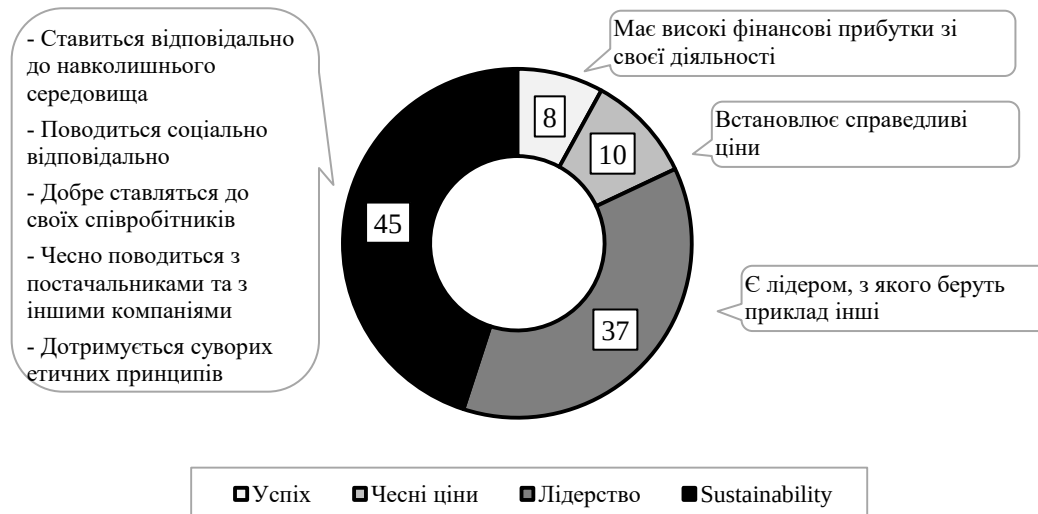


Рис. 1. Частка вкладу складових стратегічного розвитку до корпоративної репутації провідних брендів у світі станом на початок 2024 року

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Виходячи з даних рисунку, п'ять ключових аспектів sustainability відповідають основним принципам корпоративної соціальної відповідальності.

Отже, наукові дослідження, опитування провідних консалтингових компаній світу, досвід відомих брендів у сфері туризму та індустрії гостинності, доводять доцільність та актуальність розгляду процесів сталого розвитку та соціальної відповідальності у тісному зв'язку. Концепція корпоративної соціальної відповідальності узгоджується з концепцією сталого розвитку підприємств сфери туризму і рекреації та є необхідним її елементом в сучасних умовах.

Література

1. Бойко М., Бабенко О. Корпоративна соціальна відповідальність в туризмі: передумови формування та реалізації. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3603> (дата звернення: 09.04.2024).
 2. Як ООН підтримують Цілі сталого розвитку в Україні / ООН Україна : вебсайт. URL: <https://ukraine.un.org/uk/sdgs> (дата звернення: 09.04.2024).
 3. *Sustainability та корпоративна соціальна відповідальність в Україні-2024* / Міжнародне дослідницьке агентство Kantar : сайт. URL: <https://www.kantar.com/ua> (дата звернення: 10.04.2024).
 4. Паньків М., Липовий Д. Інноваційні тренди розвитку підприємств індустрії гостинності в контексті ESG-трансформації. *Grail of Science*. 2022. № 14-15. С. 56–62. URL: <https://cutt.ly/pw5CepbO> (дата звернення: 10.04.2024).
-

УДК 005.8

Лазебний Вадим Олександрович
аспірант кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МЕТОДОЛОГІЯ SCRUM В УПРАВЛІННІ ІТ-ПРОЄКТАМИ

JEL classification: M110; M150; M540

XXI століття неможливо уявити без інформаційних технологій, що є супутніми та невід'ємними елементами нашого буття. Представлена робота присвячена дослідженню методології Scrum в управлінні ІТ-проєктами.

Актуальність проблеми успішного управління проєктами у галузі ІТ в наш час зумовлена зростанням все більшої ролі, яку відіграє ця галузь у житті людей. Швидка зміна в потребах замовників вимагає залучати нові підходи до управління та життєвого циклу продукту, аби залишатися успішним та конкурентоспроможним гравцем у галузі.

Внесок у дослідження задач управління персоналом зробили Л. В. Балабанова, Дж. Сазерленд, М. Кок, Дж. Грін, Д. Андерсон, Е. Стілман, Ю. Аппело, С. Денінг та ін. Запропонований ще К. Швабером у 1995 р., метод Scrum отримав велику підтримку як серед науковців, які розпочали вивчати успішність такого підходу, так і серед компаній, які впровадили його у свою діяльність. К. Швабер та Дж. Сазерленд описують Scrum як процес, що приймає той факт, що «процес розробки непередбачуваний» [1]. З. Позгай зі співавторами зазначають, що scrum – це процесуальний стиль роботи, який впорядковує комплексну розробку продукту та залучає декілька технік та процесів [2, с. 894].

Метою даної роботи є дослідження технології Scrum як однієї з базових практик AGILE в управлінні ІТ-проєктами, основи побудови команди та культури у прийнятті рішень та організації проєктів.

У той час як agile (від англ. «agile» – «гнучкий») представляє собою широку методологію, принципи якої сучасні компанії використовують як основу для свого розвитку, Scrum – це структурний підхід у межах зазначеної методології, один з інструментів гнучкого управління компанією, що є вкрай популярним та, можна сказати, базовим у сфері ІТ.

Отже, загалом Scrum (від англ. «scrum» – «схватка, сутичка») – це методологічний підхід до організації праці в компанії, одна з практик agile, що залежить від цілей та фіксується на рівні ділових цінностей проєкту та компанії (business value), і дозволяє швидко та послідовно показувати робочі частини проєкту замовнику.

Зрозуміло, що сам підхід Scrum задає лише загальні принципи керування проєктом, і вже замовник визначає пріоритети та пріоритетні моменти проєкту, на які має зорієнтуватися команда. Команда, у свою чергу, самоорганізується для того, щоб виробляти найбільш важливу для замовника функціональність. На практиці в сучасних ІТ-компаніях загальноприйнятим є також надання можливості усім зацікавленим у проєкті сторонам кожні два тижні брати участь у показі поточної версії його розробки. Таким чином, до основних характеристик scrum-менеджменту у сфері ІТ відносимо наступні: самоорганізація команд, що працюють над проєктом; розробка проєкту за допомогою серії коротких спринтів – проміжків часу, за який мають бути виконані певні пріоритетні на даний момент завдання; фіксування переліку вимог за допомогою карток у беклозі продукту;

відсутність спеціальних інженерних практик; використання та спирання на загальні правила для створення гнучкого середовища для реалізації проєктів.

Scrum як одна з методологій гнучкого менеджменту спирається на індивідуальний контакт і співпрацю з клієнтом та пропонує швидку адаптивність до умов, що змінюються замість того, щоб залежати від чіткого слідування за планом. Розглянемо послідовно, як проходить scrum-менеджмент в управлінні сучасних ІТ-компаній. Як було зазначено вище, кожний scrum-проєкт складається із серії «спринтів» тривалістю від 2 до 4 тижнів, що забезпечує певний ритм роботи. Продукт має бути розроблений, закодований та протестований в межах кожного спринту. Отже, на початку спринту оголошуються вимоги до нього та обговорюються питання дизайну. Наступним завданням йде саме розробка та програмування, а на завершальному етапі проводиться тестування розробленого продукту. Під час спринту зміни у поставлених завданнях є майже неможливими, що забезпечує постійність та послідовність розробки.

Scrum-фреймворк передбачає необхідність таких ролей учасників розробки: «власник продукту» (product owner), scrum-майстер та команда, що реалізує поставлені завдання [3]. Проаналізуємо роботу кожного з окреслених учасників процесу.

Замовник проєкту співпрацює напряму з «власником продукту» (product owner), що визначає характеристики продукту, дату релізу та його зміст, відповідає за його рентабельність (ROI), розташовує функціональні пріоритети проєкту відповідно до їх ринкової вартості, ставлячи завдання спринту, та приймає або відхиляє результати роботи, що демонструються наприкінці спринту.

У свою чергу, головною метою роботи scrum-майстра є слідкувати за т.зв. «ритуалами, церемоніями скраму». Окрім цього, scrum-майстер відповідає за менеджмент проєкту як такого, впровадження цінностей та практик scrum, усунення перешкод (про які йому або їй доповідає команда) і нагляд за функціональною злагодженістю та продуктивністю команди. Scrum-майстер має забезпечувати тісну співпрацю між усіма ролями та функціями їх виконавців та захищає команду від зовнішнього втручання, гарантуючи їй продуктивну розробку продукту.

Сама команда зазвичай складається із 5-9 осіб та є багатофункціональною, адже до її складу входять програмісти, тестувальники, UI-дизайнери тощо. Її склад може змінюватися залежно від завдань спринту, але її члени зазвичай мають повну зайнятість (хоча можуть бути і виключення). Всередині команди панує доволі демократична атмосфера, оскільки тут немає титулів, а лише завдання та можливості, що також забезпечує продуктивність.

До церемоній Scrum, що становлять сутність цієї Agile практики та були вже згадані нами в контексті роботи scrum-майстра, відносяться: планування спринту, ревью (загальний огляд), проведення ретроспективи (що було зроблено?) та щоденних стендапів. Проаналізуємо реалізацію кожної із цих церемоній у межах сучасних ІТ-проєктів.

На етапі планування спринту команда обирає елементи з беклогу продукту, які вони можуть виконати в окреслений проміжок часу. Аналіз беклогу проводиться шляхом визначення завдань та оцінки кожного з них у годинах (від 1 до 16 годин). При цьому, оцінка проводиться усією командою разом задля найбільшої ефективності та об'єктивності планування. Під час планування окрема увага приділяється деталям дизайну високого рівня.

Щоденні зустрічі є короткими та представляють собою «стендап», на який запрошують усіх, залучених у проєкті. Зазвичай такі зустрічі займають не більше 15 хвилин та вимагають обов'язкової присутності членів команди, власника продукту та scrum-майстра, і лише вони можуть говорити. Інші учасники зустрічі лише слухають інформацію, яку доповідають. Такі зустрічі проводяться не для вирішення проблем, а мають за мету зафіксувати загальний стан розробки усіма учасниками проєкту і, тим самим, допомагають уникнути додаткових зустрічей, з одного боку, та скоординувати команду, з іншого. Під час зустрічі кожним мають бути надані відповіді на три питання: 1) що ти робив вчора? 2) що плануєш зробити сьогодні? 3) що тобі заважає?

Такий короткий бріфінг не лише подає інформацію щодо стану розробки у концентрованому виді, але й стає додатковим стимулом для учасників проєкту, що кожного дня несуть відповідальність за свої дії та надають їх перелік. Сам scrum-майстер не докладає про свій статус, адже здійснює загальний менеджмент.

Під час ревью спринту команда представляє, чого вона досягла за окреслений спринт. Зазвичай такі ревью мають форму демонстрації нових функцій або створеної архітектури та передбачають участь усієї команди та усіх зацікавлених у проєкті. Ревью не є формальною процедурою та не потребує підготовки слайдів чи додаткових презентацій. Час на його підготовку не перевищує двох годин.

Останньою та фінальною церемонією спринту є його ретроспектива, що займає від 15 до 90 хвилин та виконується після кожного спринту. У даній процедурі можуть брати участь клієнти,

окрім scrum-майстра, власника продукту та команди. Під час ретроспективи підіймаються питання щодо того, що бажано почати робити та які практики ввести, які зупинити, а які продовжити. Такий брейн-шторм уможливорює крокування з часом та своєчасну модернізацію проєкту та усієї системи або вдосконалення системи розробки на майбутнє.

Серед найбільш популярних інструментів, які залучаються у scrum-менеджменті у сфері ІТ, виокремимо наступні: Jira (планування, трекер задач); Confluence (внутрішня та зовня документація); VCS (git – контролювання версій); та Jenkins (безперервна інтеграція).

Таким чином, підбиваючи підсумки, зробимо висновок, що розвиток різних підходів до управління проєктами дає змогу покращити ефективність компанії, дозволяє досягати цілі в найкоротші строки, реагувати вчасно на зміни потреб замовників та ринку, і тим самим бути конкурентоспроможним в даній галузі, що є край актуальним у контексті інформаційних технологій. Scrum-менеджмент є сучасним, успішним та перспективним напрямом менеджменту в ІТ-компаніях, що забезпечує гнучкість розробки продукту в нестабільних умовах, що постійно змінюються, та цілком відповідає потребам управління у даній сфері.

Література

1. Schwaber K., Sutherland J. *The definitive guide to scrum: The rules of the game*. 2017. URL: <https://scrumguides.org/docs/scrumguide/v2020/2020-Scrum-Guide-US.pdf> (access date: 03.04.2024).
2. Pozgaj Z., Vlahovic N., Bosilj-Vuksic V. Agile Management: A Teaching Model Based on Scrum. *MIPRO* 2014, 26-30 May, Opatija, Croatia. Pp. 893–898.
3. Tuğba Karabulut A., Ergun E. A New Way of Management: A Scrum Management. *International Journal of Commerce and Finance*. 2018. Vol. 4. Issue 2. Pp. 108–117. URL: https://www.researchgate.net/publication/338633211_A_NEW_WAY_OF_MANAGEMENT_A_SCRUM_MANAGEMENT (access date: 03.04.2024).

UDC 331.101.32:656

Maksym Mishchenko

*Doctor of Economics, Professor of Economics and Management Department,
Ukrainian State University of Science and Technologies*

MANAGEMENT OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL WAREHOUSE OF MOTIVATIONAL EQUIPMENT OF TRANSPORT INDUSTRY

JEL classification: M120; R490

Imagine a transport company as a huge wheel, where each employee is a cog, without which the wheel will not rotate smoothly. Each of these cogs has its own unique psychological and social characteristics that shape their motivation and desire for professional growth [1].

In the process of this growth, starting from adolescence and continuing until maturity, a person goes through different stages of professional development. It is important to consider the motives that drive these people. Here, several key approaches can be distinguished: some are based on internal needs and aspirations, such as McClelland's theory of needs, others – on external stimuli and expectations, such as Adams's concept of fairness or Locke's goal-setting theory.

Modern psychology of motivation is increasingly turning to existential issues – the meaning and purpose of life, self-regulation and self-determination [2]. Particular attention is paid to motivation in professional activities, especially in stressful situations, where the motivation to achieve or avoid failure plays a key role.

Value-semantic aspects of motivation are like stars that guide a ship at sea. They include personal meanings, value systems and emotional aspects that affect volitional regulation and the overall meaning of work.

For employees of a transport company, motivation is also associated with the specifics of their professional path, which takes place in extreme conditions with high physical and psycho-emotional stress. Their professionalization and personality development occur during adolescence and maturity, which adds additional complexity and requirements to managing their motivation [2; 3].

Understanding and managing these motivational aspects is like setting up a complex mechanism, where every detail is important. Given the specificity of their work, it is important to create conditions that will help employees not only cope with the workload, but also find meaning and satisfaction in their activities. Thus, a transport company will be able to effectively move forward, overcoming any obstacles in its path.

In the modern world, the professional career of employees of a transport company often resembles a short but eventful path that leaves deep psychological traces, known as «the consequences of early professionalization» [4]. Experts emphasize that involving young people in labor activities in the transport sector is one of the most common forms of early professionalization. Therefore, the study of the motivational features of transport company employees in the process of their professional development is a key methodological task.

The motivation of transport company employees is formed under the influence of both internal and external factors, the significance of which changes at different stages of their professional career. At the initial stage of the professional path, motives may include the desire for self-improvement, self-expression, self-affirmation, as well as social attitudes and satisfaction of spiritual needs. For beginners, such motives as pleasure from performing professional duties, the desire for mental and physical development, communication and self-actualization are especially important. Often at this stage, the desire to work in the company of their friends and peers manifests itself, which forms the motive of intra-group sympathy [3].

At the stage of specialization, employees develop a stable interest in the chosen type of transport, supported by both physical development and the formation of professional skills, and the awareness that their work activity corresponds to personal preferences. At this stage, the goal of the work is not only to enjoy the process, but also to achieve high results, which are a consequence of hard and persistent work. Physical activity becomes habitual and necessary, and its absence causes discomfort. Also, at the stage of specialization, employees of a transport enterprise develop a cognitive interest in the technical and tactical aspects of their work. Social motives characterize the orientation toward collective or individual values, reflecting the attitude toward other people, toward oneself and toward society as a whole. Personal orientation in this context can be considered as the desire to participate in the transport process and achieve high career results.

Thus, managing the socio-psychological component of the motivational apparatus of a transport enterprise requires a deep understanding of the various stages of professional development of employees and the appropriate adaptation of motivational strategies at each stage.

In the world of a transport enterprise, employee motives can be divided into two main categories: collectivist and individualistic. Those who are motivated by collectivist values are aware of the social significance of their work, while for those who are focused on individualism, the main motives are self-affirmation and self-expression.

The psychological climate in the team, the communication skills of managers and employees, as well as the personal characteristics of each team member affect the development of these motives. Research aimed at studying the goals of work activity revealed the presence of both collectivist and individualistic motivation. However, different scientists assess their significance differently: some believe that individualistic motivation is necessary for career growth, while others believe that it can become an obstacle to achieving heights in the profession.

At the stage of professional mastery, motivation is aimed at success in the professional sphere. Employees, thanks to many years of experience and constant improvement, need great physical and mental stress, intense competition, even with themselves. Humanity has long defined objective criteria for assessing achievements in various types of activities.

There are many motives for work activity, which can be classified according to different criteria. According to the focus on the process or result, we can distinguish procedural motives (interest, pleasure) and result motives (expectation of reward, positive social consequences). According to the degree of stability, motives can be situational (short-term) and stable (long-term). According to the goals of work activity, a distinction is made between meaning-forming motives and stimulating motives (for example, material incentives). Among social motives, individual (motives of personal self-affirmation) and group motives (patriotism, fair competition) are distinguished.

Motivation in the structure of work activity performs the following functions: it launches the activity, maintains the necessary level of activity, regulates the content of the activity and determines the use of various means to achieve the desired results. Thus, psychological studies of motivation of labor activity of employees of transport enterprises have accumulated significant theoretical and empirical material. Research continues in the following areas: choice of transport mode, classification of motives of labor activity, dynamics of motives depending on the stages of their development and their effectiveness, age aspects of motivation and social motives of labor activity. The content of value-semantic components of motivation, despite insufficient study, maintains a connection with goal-setting, anticipation and other characteristics of labor activity.

References

1. *Safety and Health at the Heart of the Future of Work. Building on 100 Years of Experience*. International Labour Organization (ILO). ILO Publications: Geneva, Switzerland, 2019.
 2. Popovychenko H., Mishchenko M., Bieliaiov T., Shevchenko O. et al. Organisational and management design of financial and human resource support for innovative agribusiness: the security aspect. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2023. Vol. 45. No. 3. Pp. 242–249. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2023.24>.
 3. Popovych I., Borysiuk A., Zahrai L., Fedoruk O., Nosov P., Zinchenko S. & Mateichuk V. Constructing a structural-functional model of social expectations of the personality. *Revista Inclusiones*. 2020. Vol. 7. Num Especial. Pp. 154–167.
 4. Weber M. *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. Berkeley, CA : University of California Press, 1978. Vol. I. 1469 p.
-

УДК 331.105.22:17.01.1(043.2)

Москалюк Ганна Олександрівна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Волчек Руслан Миколайович

к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ КЕРІВНИКА ПІД ЧАС ЗМІН І ПЕРЕТВОРЕНЬ

JEL classification: J010

У сучасному бізнес-середовищі зміни стали необхідною складовою успіху. Реструктуризація організації може виникнути з різних причин, таких як зміни у стратегії бізнесу, економічні фактори або потреба в адаптації до нових технологій. У ситуації реструктуризації організації роль керівника виявляється особливо важливою, оскільки він повинен забезпечити ефективне керівництво командою через період змін. Під час значних змін керівник має не лише визначати цілі та завдання, контролювати робочий процес, делегувати повноваження, тобто виконувати свої посадові обов'язки, але й допомогти своїм підлеглим прийняти зміни та спокійно здійснити перехід. На це здатен керівник, який має певний авторитет у колективі, керівник-лідер.

Лідерство передбачає спрямованість до бажаного майбутнього – втілення бачення, формування готовності до змін та веденні цих змін, відкритість до нових ідей. Лідерство ґрунтується на ідеалах творчості, проактивності та стратегічного мислення [1, с. 90].

Керівник-лідер є прикладом для своєї команди, формує бачення, виявляючи високий рівень професіоналізму, довіру і ефективного керівництва навіть у складних ситуаціях. Лідер має «заряджати» та «заражати» жагою до бачення інших, аби разом втілити його у життя.

Під час змін персонал підприємства може перебувати у стресовому стані, тому керівник повинен виступати як стабілізуючий фактор у період невпевненості. Це означає виявлення спокою та позитивної енергії на власному прикладі, щоб зменшити стрес у команди і зберегти їхню продуктивність.

Крім того, керівник має бути комунікаційним. Ефективна комунікація є ключовою, адже невідомість лякає. Керівник повинен чесно і відкрито розповісти про причини реструктуризації, її вплив на організацію і команду, а також про майбутні плани. Важливо відповісти на питання та вислухати членів команди для того, щоб мінімізувати опір.

Керівник має бути емпатичним та співчувати членам команди, розуміючи їхні страхи, обурення і неспокій. Співчуття може допомогти побудувати довіру і підтримати емоційний стан команди.

Керівник повинен підтримувати членів команди, надаючи їм необхідну підтримку і ресурси для успішного пристосування до змін. Важливо також стимулювати їхній професійний розвиток і відчуття самодостатності. Вплив на організаційні процеси та підтримка команди під час перетворень вимагає комплексного підходу. Для того, щоб вплинути на організаційні процеси й забезпечити команду підтримкою та стабільністю під час перетворень необхідно:

1. Створити відкрите середовище. Керівник має забезпечити відкритість і прозорість у комунікації щодо процесів реструктуризації, проводити регулярні наради, вислуховувати думки та погляди членів команди, надавати можливість висловити опір і пропозиції.

2. Розробити оновлений гнучкий план дій з урахуванням нових цілей і завдань після змін. Доцільно розподілити завдання між членами команди з урахуванням їхніх здібностей та ресурсів.

3. Навчати і розвивати персонал, надавати можливості для отримання додаткової освіти або навичок, які є необхідними для успішної адаптації до нових вимог і процесів в організації.

4. Зберігати позитивний настрій. Коли працівники стикаються зі змінами, вони потребують позитивного заохочення та натхнення від керівників. У свою чергу, керівники повинні уникати нав'язування негативу працівникам, висловлюючи власний гнів або сумніви, а також відзначати досягнення команди та індивідуальні успіхи, щоб зберегти високий рівень моралі [2].

5. Нагадувати про важливість мети, цілей та значення реструктуризації для організації. Це допоможе зберегти фокус та мотивацію для досягнення результатів.

6. Аналізувати та вдосконалювати, тобто проводити регулярні огляди процесів та результатів, аналізувати помилки та успіхи, і вносити необхідні корективи для поліпшення ефективності команди та організації в цілому.

На сьогоднішній день в теорії управління існують певні інструменти та моделі, які застосовуються для управління змінами в організації з урахуванням особливостей кожного її співробітника. До них належать: модель планування програм управління змінами ADKAR, онлайн-інструмент для створення блок-схем та інших діаграм змін Creately, діаграма відстеження часових шкал для програм змін Ганта, хмарна платформа для аналітики змін та планування The Change Compass, модель переходу Уільяма Бріджеса, модель розморожування Курта Левіна, модель узгодження Надлера та Тушмана [3]. Використовувати перелічені чи інші інструменти варто з урахуванням особливостей організації.

Поведінка керівника – це головний орієнтир команди під час пристосування до змін. Роль керівника в ситуаціях реструктуризації полягає у забезпеченні стабільності, ефективної комунікації, визначенні нових цілей, підтримці персоналу та прояві емпатії. Його стратегії поведінки повинні бути спрямовані на збереження довіри та продуктивності команди в умовах змін. В поведінці керівника під час змін і перетворень ключовими елементами є спроможність адаптуватися до нових умов, комунікувати чітко і ефективно з командою, мотивувати співробітників, створювати атмосферу взаєморозуміння та підтримки, а також виявлення лідерських якостей. Деякі стратегії, які можуть допомогти керівникам ефективно керувати змінами і перетвореннями, забезпечуючи підтримку та успіх для всієї команди, наведено на рис. 1.

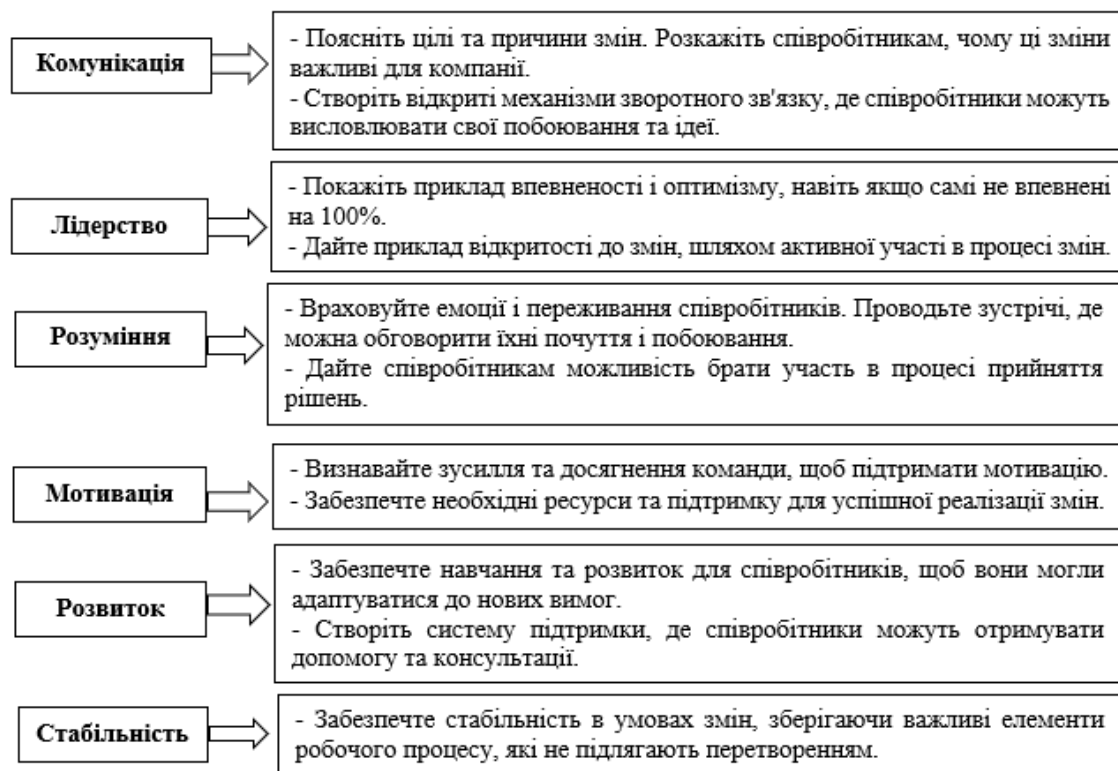


Рис. 1. Стратегії поведінки керівника під час змін і перетворень

Джерело: складено авторами

Таким чином, під час змін і перетворень керівники повинні виявити високий рівень адаптивності, гнучкості, лідерських якостей, ефективної комунікації та спроможності відповідати на виклики під час періоду турбулентності.

Література

1. Мазур Н. А., Семенець І. В. *Управління змінами* : навч. посіб. для здобувачів вищої освіти вищих навчальних закладів. Кам'янець-Подільський : ТОВ «Друкарня «Рута». 2017. 166 с.
 2. *Стратегії організаційних змін та їх успішна реалізація*. Edinburgh Business School. 2022. URL: <https://britishmba.in.ua/strategii-orhanizatsiinykh-zmin-ta-ikh-uspishna-realizatsiia> (дата звернення: 22.03.2024).
 3. Філонова О. *Моделі управління змінами* / Блог Inteltech. 2015. URL: <https://inteltech.com.ua/ru/blogs/modeli-upravleniya-izmeneniyami> (дата звернення: 22.03.2024).
-

UDC: 005.6:[640.43:334.012](477)

Katerina Mostova

*Postgraduate student, Department of Management of Organizations,
Odessa National Economic University (Ukraine)*

EUROPEAN EXPERIENCE IN IMPLEMENTING THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AND ITS IMPACT ON THE RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES OF UKRAINE

JEL classification: M210

Until the end of the last century, the global restaurant industry existed relatively peacefully – in those days, the issues of economic and property security was not as acute as they are today. Unfortunately, the eighties of the twentieth century became a turning point, significantly changing the situation in Europe and the United States – the wave of domestic crime did not pass by the restaurant business [1]. Such circumstances necessitated the development of certain rules and regulations that restaurant businesses should comply with in order to create safe conditions for their visitors, and for business owners to reduce the risk of property loss and ensure an adequate level of protection of corporate resources.

The leading position in the global restaurant business market is occupied by Europe, which is rightfully considered the birthplace of modern catering companies and a trendsetter in the global restaurant business. It is the European restaurant business that is the most stable in the world, which undoubtedly makes it a role model, an experienced «big brother» in the international restaurant market.

European experience in quality management is the widespread implementation of quality systems based on ISO 9000 standards. For the European market, the products supplied are certified by an independent organization. Testing laboratories are accredited in accordance with a multilateral agreement of European cooperation for Accreditation of Laboratories (EAL).

In the practice of European countries, certification of restaurant services is a mandatory procedure. Taking into account the tendencies to improve the quality of customer service and the quality of services provided in order for restaurants to reach a new level of competitiveness and attract more visitors, including foreign citizens, it is advisable for domestic establishments to undergo the certification procedure according to the HRS 32001:2008 standard [2].

Solijonov G., Uzaydullaev A., Kuzibekov S., Jankorazov A. in their works published in the scientific journal «Science and innovation» in 2023, argue that product certification is one of the best tools for distinguishing between dubious or reliable quality and dangerous quality. Product certification allows you to know that the product is safe and reliable. Reputable restaurant chains around the world are working to reduce and eliminate risk through certification [3].

Scientists from England, Belgium and Greece Ruiz-Molina M., Gil-Saura I., Berenguer-Contrí G., Auch Ch. have determined that the complexity and fairness of the certification process, trust, innovation, international recognition and future usefulness of the certificate have a positive impact on the development of the enterprise [4].

As of the end of 2019, more than 400 hotels and restaurants in Central Europe have been certified according to this standard, which has enabled them to reach a completely new level of customer service. Certification according to this standard is carried out at five levels, depending on the restaurant's capabilities. The lowest level is the third level, which corresponds to the 3* (three stars) level officially awarded in the world practice, while the seventh level puts restaurants in the category of elite service. Compliance with this

standard guarantees a high level of property security for the establishment and its visitors. Voluntary certification for restaurant businesses can be another important factor in building a competitive position in the restaurant services market and achieving a positive image.

The European approach to quality prioritized the following areas: a unified quality policy; control over quality standardization and certification; accreditation centers were opened. The quality of life was considered better when more than the minimum human needs were covered. The degree of satisfaction of human needs was taken into account. Huge financial flows are invested in the European quality of life program aimed at improving human needs. European Organization for Quality Control (EOQ) has developed its policy, reflecting all aspects of the consumer's life (Fig. 1).

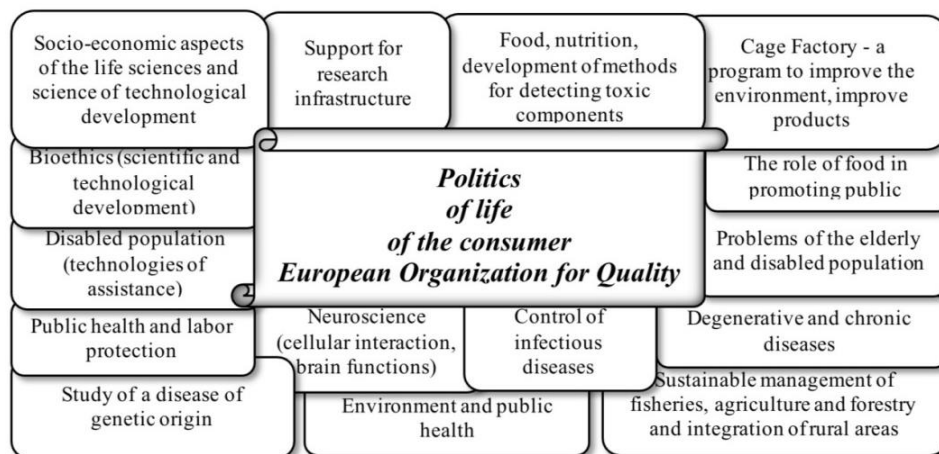


Fig. 1. European Organization for Quality consumer life policy

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

In a large number of European countries, there is a tradition of social entrepreneurship, where enterprises take into account not only financial profitability but also social responsibility to the community and employees. This allows for an active dialog between employers and employees, which contributes to the development of effective human resource management systems. European companies often use corporate governance that takes into account the interests of all stakeholders, such as shareholders, employees, and consumers [6].

Thus, taking into account the European experience, in order to improve the level of services of Ukrainian restaurant business enterprises, the following priority areas of development have been identified: introduction of a service quality management system; organization of national and international chains, as a result of the globalization of the world restaurant business; diversification of services and concentration on the needs and demands of customers, personalization of the service process; introduction of the latest information technologies in the restaurant business enterprises. Current trends in the economy and tourism suggest that the restaurant services market is quite promising. The modern world creates new requirements and challenges for business in general and for restaurant business enterprises in particular. The issues of implementing a quality management system, modern technologies in the restaurant business and expanding the variety of services offered to guests are becoming increasingly important.

References

1. Alyamkin, R. V. (2014). The essence and value of the «capital» category in the process of economic security formation of the banking sector [Sut ta znachennia katehorii «kapital» u protsesi formuvannia ekonomichnoi bezpeky bankivskoho sektoru], *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy*, No. 1, s. 93–98. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2014_1_20 [in Ukrainian]
2. Kalchenko, I. A., & Khimicheva, G. I. (2017). Certification of the hotel and restaurant business according to the requirements of HRS 32001: 2008 [Sertyfikatsiia hotelno-restorannoho biznesu za vymohamy standartu HRS 32001: 2008], *Nauka ta osvita v umovakh transformatsii suspilstva: tezy dopovidei Vseukrainskoi konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh*, 21 veresnia 2017 r., KNUTD, Kyiv, s. 78–79. Retrieved from: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8090> [in Ukrainian]
3. Solijonov, G. K., Uzaydullaev, A. O., Kuzibekov, S. K., & Jankorazov, A. M. (2023). The role of standardization in the industry and the analytical methods of product certification, *Science and innovation*, Vol. 2, Issue 3, pp. 144–149. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7764393>.
4. Ruiz-Molina, M.-E., Gil-Saura, I., Berenguer-Contri, G., & Auch, C. (2019). Determinants of behavioral intentions towards a professional certification scheme at European level, *European Journal of Training and Development*, Vol. 43, No. 7/8, pp. 719–735. DOI: <https://doi.org/10.1108/EJTD-01-2019-0001>.

5. European Organization for Quality (EOQ): website. Retrieved from: <https://www.eoq.org>.

6. Berberet, N. (2017). Management compensation systems in Central and Eastern Europe: a comparative analysis, *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 28, No. 12, pp. 1661–1689. DOI: <https://doi.org/10.1080/09585192.2016.1277364>.

УДК 338.2

Ніколаєв Дмитро Геннадійович

ст. викладач кафедри міжнародного бізнесу,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ (BSC) У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

JEL classification: L200; M100; M160

Для сучасних умов господарювання підприємств характерним є: динамічність ринкового середовища, загострення конкуренції та прогресуюча ресурсообмеженість. Тому, в процесі цілепокладання, доцільним є формування системи ключових показників діяльності, на основі якісних і кількісних характеристик.

Сучасна економічна наука, акцентує увагу на оцінюванні ефективності діяльності на основі ключових індикаторів у розрізі збалансованої системи показників (BSC). В основу класичної BSC покладено такі індикатори:

- фінансові індикатори, які характеризують кінцеву ефективність діяльності організації;
- ринкові індикатори, які характеризують взаємовідносини організації з клієнтами і постачальниками;
- індикатори внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів, які характеризують операційну досконалість організації;
- індикатори навчання та розвитку, які показують рівень інтелектуалізації персоналу [1, с. 279–285].

За умов динамічних змін у ринковому середовищі, з врахуванням особливості галузі функціонування та мінливості пріоритетів стейкхолдерів, підприємства можуть додавати до BSC ті чи інші уточнюючі елементи, а саме:

- індикатори управлінського капіталу, які характеризують перспективність, інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність, перспективи розвитку та ефективність діяльності підприємства в цілому за рахунок досвіду менеджерів;
- індикатори споживчого капіталу, які характеризують взаємовідносини підприємства з клієнтами та постачальниками, ефективність управлінських зв'язків між ними;
- індикатори технологічної складової, які характеризують ступінь оновлення техніко-технологічного процесу, формування інноваційного продукту на основі рецептурних змін;
- індикатори компетенції, інформаційного забезпечення та захищеності, які визначають рівень компетентності керуючої підсистеми, адаптованість до змін конкурентного середовища та інформаційну базу.

Тобто, залежно від обставин і завдань, що стоять перед менеджерами, систему показників можна адаптовувати до специфічних характеристик і ринкових реалій ведення бізнесу, враховуючи стратегічну візію досліджуваного суб'єкта господарювання та інтересів стейкхолдерів.

Система збалансованих показників – це сучасний інструмент стратегічного планування, який дає змогу власникам та менеджерам уникнути розриву між стратегічними цілями бізнесу і оперативним управлінням та переводить бачення підприємства і його стратегії в набір взаємозалежних збалансованих показників, які оцінюють критичні чинники не тільки поточного, але і майбутнього розвитку організації [2, с. 68–72].

Система збалансованих показників є одним із найбільш популярних інструментів управління, що активно використовується провідними компаніями світу. За даними опитування, проведеного у 2017 р. менеджерів на 1268 найбільших підприємствах Північної Америки, Латинської Америки, Тихоокеанського регіону, Європи, Близького Сходу консалтинговою компанією Bain and

Company [3], систему збалансованих показників використовували 29% респондентів. При цьому рівень задоволення від її використання становив 3,93 з 5 [4]. Це дослідження охоплювало підприємства різної галузевої спрямованості, а саме: харчової, фармацевтичної, біотехнологічної, хімічної, обробної, будівельної, роздрібно торгівлі, а також підприємства, які надають фінансові послуги та займаються постачанням електроенергії.

На рис. 1 графічно представлено результат аналогічних опитувань компанії Bain and Company за понад 25 років. Як бачимо, по-перше, кількість компаній, що використовують у своїй роботі BSC, після 2006 року неухильно скорочується; 2) рівень задоволення від використання BSC залишається стабільно високим і поступово зростає.

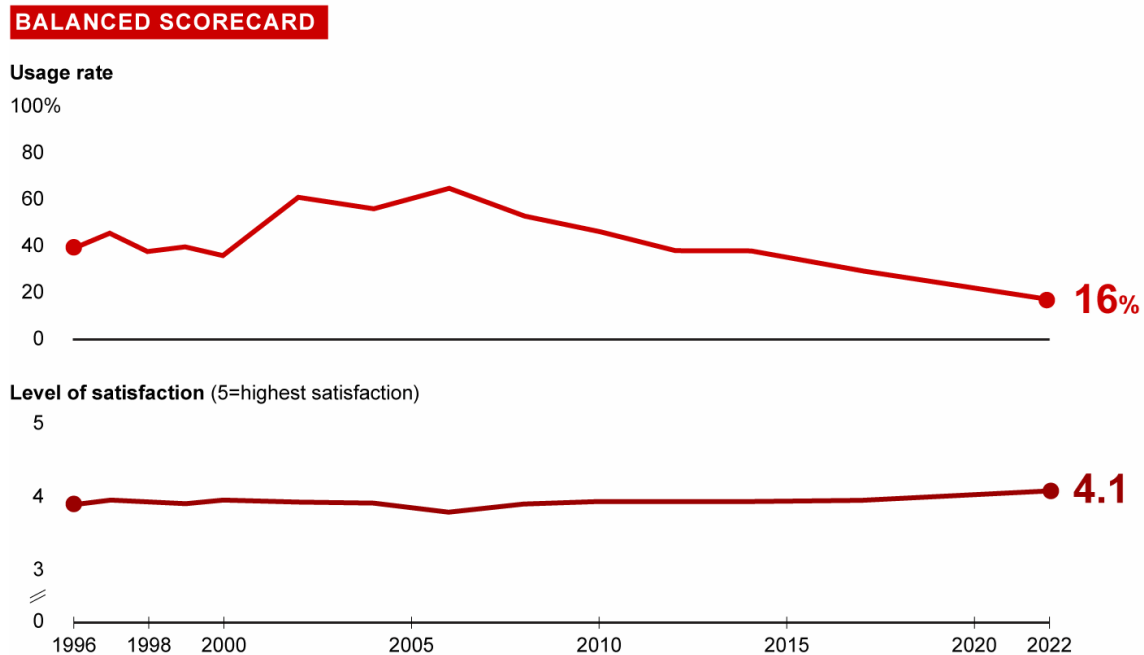


Рис. 1. Рівень використання та задоволення провідних підприємств світу BSC

Джерело: [5]

Незважаючи на недоліки організаційного та методологічного характеру, які виникають при впровадженні та застосуванні BSC як інструменту управління, досвід кращих світових компаній свідчить про такі її переваги: 1) покращення фінансових показників діяльності; 2) взаємоузгодження довгострокових та короткострокових цілей; 3) підвищення рівня координації роботи між працівниками щодо досягнення стратегічних цілей діяльності; 4) підвищення ефективності операційного менеджменту; 5) підвищення конкурентоспроможності підприємства; 6) сприяння реалізації стратегії [6, с. 134–136].

Деякі з компаній, що активно використовують цю систему, стверджують, що саме завдяки використанню у роботі BSC їм вдається зберігати лідируючі позиції.

В Україні BSC використовується експортоорієнтованими промисловими підприємствами, ІТ-компаніями та підприємствами паливно-енергетичного комплексу.

Література

1. Теплюк М. А. Ресурсний портфель як ключовий фактор ефективності ресурсозабезпечення діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 279–285.
2. Кльоба Л. Г. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління кадровою безпекою банку. *Вісник НБУ*. 2014. № 4. С. 68–72.
3. Bain & Company : website. URL: <http://www.bain.com> (access date: 27.03.2024).
4. Rigby D., Bilodeau B., Ronan K. *Management Tools & Trends 2023* / Bain & Company. January 31, 2023. URL: <https://www.bain.com/insights/management-tools-and-trends-2023> (access date: 27.03.2024).
5. *Balanced Scorecard. Management Tools* / Bain & Company, 2023. URL: <https://www.bain.com/insights/management-tools-balanced-scorecard> (access date: 28.03.2024).
6. Лаговська О. А. Побудова інформаційно-аналітичних систем на основі BSC : аналіз перешкод та можливостей. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 4 (62). С.134–136.

УДК 658.001.2:316.472

Піскун Альона Валеріївна

к. е. н., ст. викладач кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНА БІЗНЕС-КУЛЬТУРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: M140; Z130

Сучасні бізнес-культури є предметом неабиякого інтересу та досліджень у сучасному світі, де глобалізація, технологічний прогрес та зростаюча конкуренція створюють нові умови для підприємництва та організаційного управління. Вивчення цієї теми дозволяє глибше розуміти взаємодію між різними аспектами сучасного бізнесу та визначати стратегії, які дозволять компаніям адаптуватися до швидких змін середовища.

Так, С. Стюарт внаслідок проведення багаторічного дослідження виявив два основних параметри, які застосовуються для визначення типу бізнес-культури компанії, незалежно від типу організації, розміру або галузі, зокрема:

- тип культури, зорієнтований на взаємодію людей: передбачає орієнтацію організації на взаємодію та координацію людей та дозволяє оцінити рівень компанії від високо незалежних до дуже взаємозалежних;

- тип культури, зорієнтований на те, як люди відповідають на зміни: передбачає два рівні культури, такі як ті, що надають перевагу стабільності, та ті, що підкреслюють гнучкість, сприйнятливості до змін [1].

У результаті перетину цих двох параметрів можна виділити вісім стилів бізнес-культур:

1. «Турбота» передбачає зосередження на взаєминах та взаємній довірі. Вона дає можливість покращити спілкування та колективну роботу, підвищити рівень довіри та приналежність, проте уповільнює прийняття управлінських рішень через небажання конкурувати та протистояти один одному в колективі.

2. «Мета» характеризується визначенням конкретних цілей та прагненням до їх досягнення, сприяє кращому розумінню завдань та мотивує колектив до спільних зусиль. Проте, надмірна увага до довгострокових цілей може призвести до недоліків в інших аспектах діяльності компанії.

3. «Вивчення» стимулює творчість та розвиток, сприяючи експериментам та новаторству. Однак, надмірна увага до навчання може відволікати від основних завдань та затримати процес розвитку.

4. «Задоволення» створює позитивне робоче середовище, що сприяє підвищенню морального стану працівників та стимулює творчість. Проте, надмірна свобода може призвести до втрати дисципліни.

5. «Результати» спрямовані на досягнення конкретних показників та цілей. Це допомагає підвищити ефективність, але може призвести до стресу та конфліктів.

6. «Авторитет» характеризується силою та рішучістю в управлінні. Він допомагає швидко приймати рішення, але може призвести до конфліктів та відчуження серед співробітників.

7. «Безпека» орієнтована на запобігання ризикам та забезпечення стабільності. Це забезпечує надійність, але може вплинути на гнучкість та інновації.

8. «Порядок» характеризується повагою до правил та загальними нормами у робочому середовищі, сприяє поліпшенню операційної ефективності та зменшенню конфліктів. Проте, це може призвести до втрати індивідуальності та обмежити творчість.

Кожен стиль має свої переваги та недоліки, а вибір конкретного стилю залежить від потреб та особливостей компанії. Так, сьогодні, наприклад, «Google» відомий своїм постійним стимулюванням навчання та розвитку працівників. Компанія надає різноманітні можливості для саморозвитку, включаючи внутрішні курси, менторство та стажування. Це приклад використання саме стилю «Вивчення». А «Zappos» відомий своїм унікальним підходом до створення позитивного робочого середовища. Компанія активно пропагує культуру радості та задоволення у роботі, організовуючи різноманітні заходи для підтримки морального стану працівників. Це стиль «Задоволення». «Tesla»

відома своєю метою перевернути індустрію автомобілебудування та прискорити перехід до використання альтернативних джерел енергії. Компанія активно працює над досягненням цих амбітних цілей, що стимулює співробітників до досягнень (стиль «Мета»).

Таким чином, бізнес-культура визначається не лише корпоративними цінностями та стандартами, але й способом, яким працівники сприймають, розуміють та взаємодіють один з одним в організаційному середовищі. У сучасних умовах бізнес-культура стає ключовим фактором конкурентоспроможності, який впливає на ефективність командної роботи, здатність компанії привертати талановитих працівників, а також реакцію на зміни та кризові ситуації.

Література

1. Groysberg B., Lee J., Price J., Cheng J. Y. The Leader's guide to corporate culture. *Harvard Business Review*. 2018. URL: <https://hbr.org/2018/01/the-culture-factor> (access date: 11.04.2024).

УДК 005.94

Сабадирьова Антоніна Леонідівна

к. е. н., доцент,

Одеський національний економічний університет (Україна)

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ: СТРАТЕГІЇ ТА ПОКАЗНИКИ

JEL classification: O320

Стратегії з управління знаннями спрямовані на розвиток інноваційної технології, IT та технологій глобального ринку, необхідних для оптимізації ресурсів бізнес-проектів, щоб ефективно використати потенціал підприємницької діяльності. Стратегії менеджменту знань використовуються при збиранні, зберіганні та обміні інформацією, створенні та розвитку інтелектуального потенціалу та новаторства в бізнесі, для полегшення взаємодії в колективі організації та оптимізації накопичення знань. Стратегії менеджменту знань фокусуються на організації й використанні колективного інтелекту та персональних знань співробітників, клієнтів і партнерів, а також оптимізації потенціалів бізнесу. Ці стратегії пов'язують з міждисциплінарним підходом до розв'язання організаційних завдань щодо розвитку знань, компетенції, досвіду. Менеджмент знань стає зрілою технологічною галуззю. Спочатку менеджмент знань прямує на акумуляцію та обмін даними всередині організації у контексті документів, інформації та big data. Первинною ланкою менеджменту знань визнавався контент-менеджмент; дані та інформаційні джерела відкривалися зацікавленим сторонам з інформаційних порталів, що дозволяло усунути необхідність адміністрування сайтів.

Digital economy еволюціонувала технологічними властивостями менеджменту знань у моделях Enterprise Content Management, призначеної для створення корпоративної інформаційної системи. Інтелектуальні системи управління знаннями набули поширення на світових ринках. Менеджмент знань базується на цифрових технологіях щодо створення, обміну, раціонального застосування знань у діловому середовищі. Стратегічні управлінські рішення у галузі знань дозволяють створювати, публікувати та керувати даними нескінченної кількості та джерел інформації в реальному часі та історичних періодах. Аналітичні рішення, такі як мовна або текстова аналітика, надає big data, що забезпечує організаціям доступ до даних про комунікації суб'єктів. Управління знаннями зміцнює кооперацію замовників та полегшує надання послуг у сфері телекомунікації та обчислювальної техніки. Системи управління знаннями за допомогою AI використовують автоматизоване виявлення помилок, недостатні відповіді, неефективний контент та розробляють пропозиції щодо розв'язання цих питань. Працівники ухвалюють вирішальні рішення щодо інформації, але машинна підготовка вже зменшила зусилля людини, на підході більше інновацій. У фазі розвитку вебекономіки збільшуються пропозиції, що задовольняють потребу в експертних знаннях та орієнтовані на цифрове перетворення клієнтського сервісу. Компанії вебекономіки на ринку управління знань представляють Microsoft, IBM, Oracle, SAP, Sales force, Adobe та ін.

Експерти прогнозують світовий ринок менеджменту знань, який у 2022 році оцінювався в \$558,4 млрд. та досягне у 2030 році обсягу в \$2,1 трлн. і збільшиться з показником CAGR 18,3% у 2022–2030 рр. Сегмент світового ринку менеджменту знань «Системи» зафіксують значення показника CAGR 16,5%; досягнуть обсягу в \$664,8 млрд. у 2030 р. Розвиток сегмента світового ринку «Механізми

та технологія» оцінюється на рівні показника CAGR 19,3% у 2022–2030 рр. Ринок з менеджменту знань в США у 2022 році оцінюється в \$194,7 млрд. Китай – друга світова економіка збільшиться на 25,1% CAGR на рік і досягне \$405,5 млрд. у 2030 р. На японських та канадських географічних ринках з менеджменту знань варто звернути увагу на зростання. Ринки Японії та Канади зростають на 13,9% CAGR та 16,5% CAGR, відповідно, у 2022–2030 рр. Німеччина, за прогнозами, розвиватиметься на 15,9% CAGR. Перспективи покращуються. Експерти очікують відновлення світового ринку з менеджменту знань [1]. Поглиблений аналіз ринку менеджменту знань використовують організації, які пройшли цифрову трансформацію та посилюють взаємодію з AI.

Програмні продукти для менеджменту знань сприяють формуванню корпоративної економіки, створюють єдине джерело перевіреної інформації, доступної працівникам і замовникам. Ці продукти використовує персонал, залучений у Call Center чи інші задачі корпоративного характеру, та рішення самообслуговування, які гарантують стійкий сервіс на етапі взаємодії із замовниками. Нова генерація програмних продуктів для опанування знань надає доступ до великих даних через пошукові системи корпоративного пошуку або портали обслуговування, сайти та товариства. Інформація може також автоматично надходити на робочий стіл агентів або на програми CRM для контролю взаємовідносин з клієнтом; враховувати контекст та наміри, виділені діалогом, цифровими спілкуваннями. Програмні продукти використовуються для менеджменту знань, щоб підтримувати ініціативи AI у вебкомпанії, оскільки для ефективного використання потенціалу потрібна масштабна база релевантної інформації. Менеджмент знань вебкомпанії демонструє динаміку ринку та контекст конкурентного середовища, розвитку digital-інновацій та техніко-технологічні компетенції тощо. Просунуті програмні продукти призначені для роботи персоналу та замовників у масштабі вебкомпанії. Постачальники програмних продуктів допомагають підібрати інструменти для управління знаннями, відповідні цілям компаній вебекономіки. Великими постачальниками програмних продуктів є вебкомпанії KMS Lighthouse, NICE, Serviceware, Shelf, Verint Systems. Експерти прогнозують, що у 2023–2028 рр. світовий ринок програмного забезпечення для менеджменту знань зросте на \$25304,64 млн., тобто прискорюючись із показником CARG 14,41% [2].

Освітня галузь показує рекордні результати у світовій економіці, на частку галузі припадає 6% світового ВВП. Експерти прогнозують, що до 2025 року обсяг світового ринку освіти збільшиться з \$7,3 до \$7,8 трлн., а за підсумками 2030 року досягне \$10,4 трлн. [3]. Світовий ринок освіти як сектор глобальної економіки орієнтований на надання освітніх послуг і продуктів та включає різноманітність завдань. Великих гравців на світовому ринку освіти представляють компанії Pearson, McGraw-Hill Education, Houghton Mifflin Harcourt, Cengage Learning і Scholastic. Світовий ринок освіти підіймає вимогу до ресурсів та технологій освітніх установ, видавництв та державних установ. Впровадження 5G-технології в галузі освіти призвело до зміни навчального процесу внаслідок якостей відео, звуку, віртуальної взаємодії. Концепція класів віртуальної реальності розширюється з використанням 5G-технології, технологій «Virtual reality» та «Augmented reality» тощо. Голографічні ефекти візуалізації залучають студентів та допомагають покращити стандарти освіти. Концепція 5G перебуває у процесі розробки та просування на світовому ринку EDTech. Світовий ринок EDTech у 2022 році оцінюється в \$297,56 млрд. Експерти прогнозують зростання світового ринку EDTech найближчим часом. Динаміка зростання ринку EDTech становить 15,2% CAGR і оцінна вартість до 2028 року становитиме \$696,04 млрд. Основними гравцями на світовому ринку EDTech є 2U Inc., BoxLight, Byju's, Blackboard, Udemy, Coursera, Chegg, Duolingo, Unacademy, UpGrad [4]. У 2022 році світовий ринок технологій освіти та інтелектуальних класів склав \$140 235,3 млн.; збільшився на 21,64% CAGR порівняно з 2017 роком. Експерти очікують зростання цього ринку до \$304 632,12 млн. у 2027 році з темпом 16,78% CAGR. У середньому світовий ринок технологій освіти розвиватиметься на 21,17% CAGR та досягне \$763 560, 41 млн. у 2032 році. Північна Америка є великим регіоном ринку освітньої техніки та інтелектуальних класів з часткою ринку 35,24% у 2022 році. Найбільш конкурентоспроможними секторами світового ринку освітніх технологій та інтелектуальних класів є Азійсько-Тихоокеанський регіон та Близький Схід, де зростання становитиме 18,33% CARG та 17,19% CARG, відповідно. Далі виявляються ринки Південної Америки та Західної Європи, на яких очікується зростання 16,63% CARG та 16,39% CARG, відповідно [5]. Освітні технології та інтелектуальні класи опановують Б2Б-маркетинг та збільшують кінцевих користувачів знань зі стійким зростанням. Ці технології володіють потенціалом розвитку освітньої галузі, забезпечують додаткове зростання світового ВВП найближчими роками. Стратегії з управління знаннями на світовому ринку націлюються на ефективне використання AI, технологічних інновацій, нових освітніх технологій, інтелектуальних класів, віртуальних середовищ та стратегічних партнерств.

Література

1. *Knowledge Management – Global Strategic Business Report* / Research and Markets. 2024. URL: <https://www.researchandmarkets.com/report/knowledge-management#rela0-4576039> (access date: 16.03.2024).
 2. *Global Knowledge Management Software Market 2024–2028* / Research and Markets. 2023. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5390468/global-knowledge-management-software-market-2024#tag-pos-2> (access date: 16.03.2024).
 3. *Global Online Education Market (Analytical Review: History, Trends, Prospects, Forecasts)* / Habr. 2022. URL: <https://habr.com/ru/articles/675612> (access date: 17.03.2024).
 4. *Global EDTech Market – Outlook & Forecast 2023–2028* / Research and Markets. 2023. URL: <https://www.researchandmarkets.com/report/education-software#rela2-5390468> (access date: 18.03.2024).
 5. *EDTech and Smart Classrooms Global Market Opportunities and Strategies to 2032* / Research and Markets. 2023. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5783593/edtech-smart-classrooms-global-market#rela2-5527049> (access date: 18.03.2024).
-

УДК 338.488.2:640.412:005.21(043.2)

Хетагурова Діана Олександрівна
аспірантка 4 курсу кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Балабаш Ольга Сергіївна
к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ BSC**

JEL classification: D800; D810; O110

Воєнний стан значно впливає на діяльність готельних підприємств та пов'язаний з підвищеною напруженістю і нестабільністю. Серед потенційних гальмуючих наслідків зазначимо: зниження попиту, обмеження на пересування, порушення безпеки, проблеми із постачанням, закриття або обмеження роботи, збільшення витрат, зміна цільової аудиторії тощо. Перелічене викликає інтерес до питань стратегічного розвитку готельних підприємств та адаптації до умов, які змінюються. У цих умовах, вважаємо за доцільне застосувати інструмент «система збалансованих показників» (далі – система BSC), яка набуває особливого характеру в питаннях пошуку нових методів аналізу діяльності готельних підприємств та формуванні напрямів стратегічного розвитку.

Основоположниками інструменту «система BSC» були іноземні вчені: Д. Нортон, Р. Каплан, Н. Ольше та вітчизняні науковці, зокрема, Г. М. Тарасюк, О. О. Дмитрієва, Є. Ю. Герасімов, С. О. Ананенко та ін. Проводячи критичний аналіз наукової літератури з даної проблематики було відмічено, що впровадження системи BSC в дослідженнях діяльності готельних підприємств та пошуків напрямів стратегічного розвитку є недостатньо розвиненими. Основною метою впровадження системи BSC є можливість об'єднання стратегічних цілей підприємства з внутрішніми бізнес-процесами. Зауважимо, у результаті стає можливим здійснення контролю за реалізацією обраної стратегії розвитку за напрямками. Однією з відмінних характеристик системи BSC серед інших методів аналізу є поєднання фінансових і виробничих процесів із здатністю підприємства до розвитку.

При появі системи BSC науковці зосереджували свою увагу на фінансових показниках діяльності підприємств, що на їх думку було не доцільним для вибору напрямку стратегічного розвитку підприємств. На основі цього, для досягнення стратегічних цілей підприємств, до фінансового напрямку було введено ще три: внутрішні бізнес-процеси, клієнти, навчання і розвиток, які поєднуються між собою причинно-наслідковими зв'язками.

Погоджуємось із науковцем [1], що система BSC являє собою стратегічну систему управління яка дозволяє підприємству пов'язати бачення та стратегію з повсякденними функціями а також здійснювати постійний контроль за реалізацію стратегічних цілей [1].

Вважаємо важливим сформулювати систематизований процес планування та контролю для формування шляхів стратегічного розвитку із застосуванням системи BSC згідно зі специфікою

діяльності готельних підприємств. Для досягнення поставленої мети сформуємо логічну схему впровадження системи BSC для формування напрямів стратегічного розвитку готельних підприємств (рис. 1).

Представлена логічна схема впровадження системи BSC демонструє сукупність послідовних етапів, розглянемо їх докладніше: створення проектної групи (уточнення складу виконавців); формування цілей та завдань (визначення строків виконання); вибір ключових показників за напрямками (фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти, навчання та розвиток); побудова стратегічної карти (демонстрація причинно-наслідкових зв'язків); проведення комплексного оцінювання (деталізація стратегічної карти) для визначення напрямів розвитку готельних підприємств; адаптація готельних підприємств (пристосування підприємств до умов середовища та визначення можливостей досягнення запланованих результатів); підтвердження підсумків (чи отримано результати – «так» – реалізація діяльності готельних підприємств за обраними напрямками розвитку, «ні» – перехід до наступного етапу «Коригування дій по встановленому напрямку розвитку» з подальшою реалізацією).

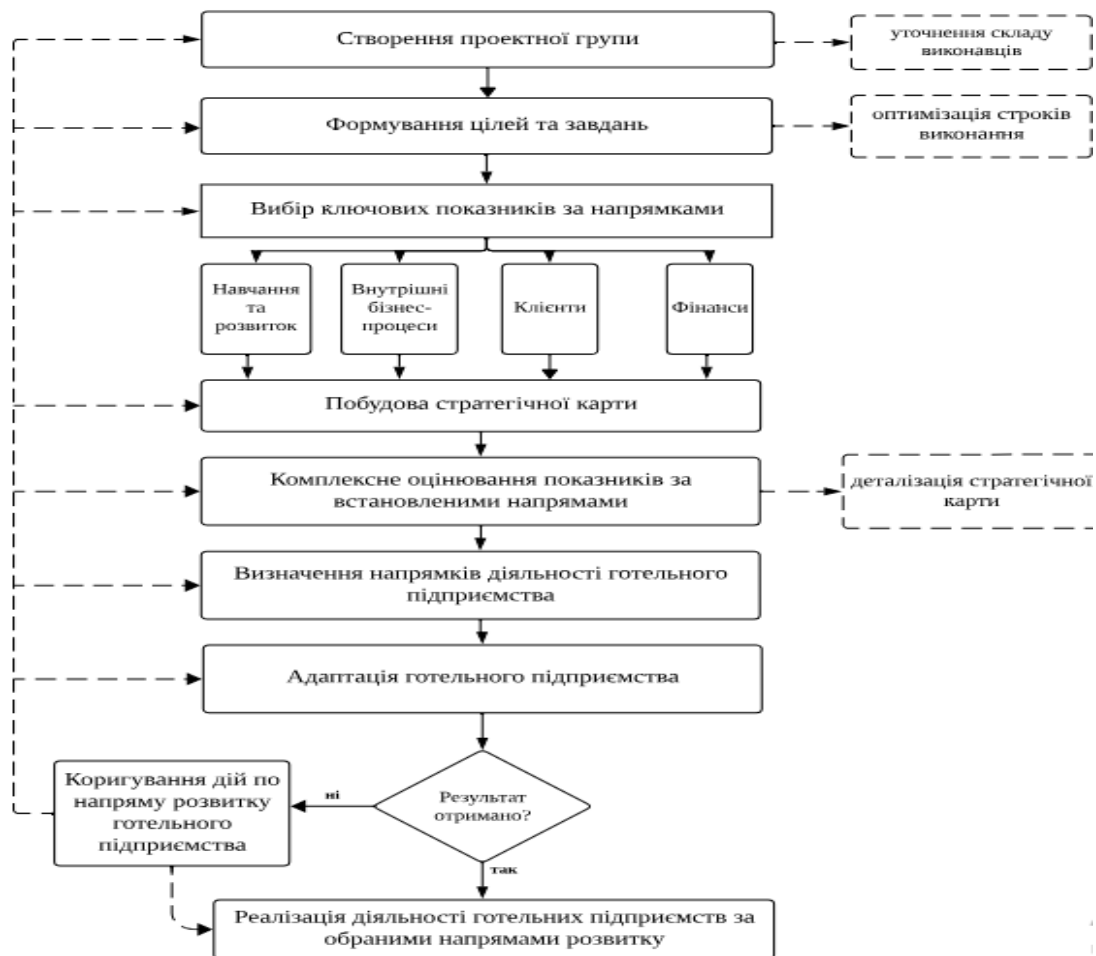


Рис. 1. Логічна схема запровадження системи збалансованих показників BSC в процесі визначення напрямів стратегічного розвитку готельних підприємств

Джерело: розроблено авторами

Узагальнюючи отримані результати дослідження, варто зазначити, що система збалансованих показників є вагомим в процесі управління та удосконалення бізнес-процесів готельних підприємств. У розробленій логічній схемі запровадження системи збалансованих показників BSC приділено увагу на визначенні цілей, як першочергового етапу в процесі визначення напрямів стратегічного розвитку готельних підприємств. Запровадження системи BSC в реалізації шляхів стратегічного розвитку готельних підприємств в мінливих умовах середовища є доречним, оскільки дозволяє концентрувати увагу не тільки на фінансових показниках, але й на інших аспектах діяльності готельних підприємств. Система збалансованих показників дозволить готельним підприємствам виявити перешкоди розвитку, покращити операційні процеси, що призведе до якості обслуговування та підвищення фінансової стійкості.

Література

1. Чехонін П. Balanced Scorecard – міф для сучасного менеджера. *TopManager*. 2003. № 32. С. 14–16.
2. *Технології управління як складова формування конкурентних переваг підприємства* : монографія / І. О. Кузнецова, О. С. Балабаш, Д. О. Хетагурова та ін.; за заг. ред.: І. О. Кузнецової, О. С. Балабаш. Харків : Діса плюс, 2023. С. 226. URL: <http://surl.li/rymfu> (дата звернення: 28.03.2024).
3. Балабаш О. С. Управління конкурентоспроможністю підприємства готельного бізнесу на засадах процесного підходу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 5. С. 31–43. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2019-5-268-31-43>.
4. Єршова Н. Ю. Збалансована система показників як ефективний інструмент стратегічного управлінського обліку. *Модернізація економіки : сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25-26 квітня 2019 р. ХНТУ : Херсон, 2019. С. 543–546. URL: <http://surl.li/ryuip> (дата звернення: 28.03.2024).

УДК: 659.4: 658.8

Берназ Олексій Вікторович
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФАКТОРИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ДО БРЕНДУ У СУЧАСНОМУ МАРКЕТИНГУ

JEL classification: L140; L290; M390

Збільшення лояльності споживачів до бренду є одним із ключових аспектів успішної маркетингової стратегії. Такі фактори як якість та ціна продукту або послуги, рівень обслуговування клієнтів і підтримки або досвід користування продуктом чи послугою, є важливими для формування лояльності споживачів до бренду. Це фундаментальний аспект, який впливає на формування та збільшення лояльності споживачів до бренду. Але він є й найбільш очевидним.

Зрозуміло також і те, що бренди із зіпсованою репутацією або сумнівним іміджем часто зазнають значних труднощів у залученні та збереженні клієнтів. Споживачі, які мають негативний досвід з певним брендом, навряд чи стануть його прихильниками. Тимчасом як позитивний імідж бренду, його добра репутація та популярність можуть значно збільшити лояльність споживачів. Бренд, який позитивно сприймається, має високу ймовірність зберегти своїх клієнтів і, навіть, залучити нових, що становить важливу складову успіху на ринку.

У цьому процесі важливим фактором підвищення лояльності також можуть стати рівень задоволення споживача від взаємодії з брендом та будь-які конкурентні переваги бренду порівняно з альтернативами на ринку.

Одним із ключових факторів у формуванні лояльності бренду, який прагне отримати визнання, є автентичність. Для зведення тривалих відносин зі своїми клієнтами, бренди повинні висвітлювати свої цінності та прагнути до їхньої послідовної реалізації. Це вимагає прозорості в діяльності компанії, чесності в комунікації та розуміння потреб та бажань клієнтів. При побудові автентичного бренду необхідно мати чітку та переконливу мету, що відповідає цінностям та місії компанії. Крім того, бренд повинен дотримуватися емпатії та зосередитися на потребах клієнтів, а також забезпечувати послідовну комунікацію через різні канали, такі як соціальні мережі, реклама та взаємодія з клієнтами. Важливо також адаптуватися до змін потреб та вподобань клієнтів, залишаючись вірним своїй автентичності та відповідаючи на нові вимоги та виклики ринку. При наданні пріоритету автентичності, бренд може збудувати лояльну базу клієнтів та зарекомендувати себе як надійний партнер на ринку.

Обізнаність бренду також є одним із важливих факторів, які впливають на лояльність до бренду. Обізнаність не просто означає, що людина знає про існування бренду, вона також є важливим фактором у формуванні образу бренду і впливає на сприйняття його продуктів або послуг. Якщо бренд відомий, то це може вплинути на спонтанні рішення та уявлення про якість та надійність продукту. Обізнаність про бренд взаємодіє з багатьма іншими факторами, такими як якість продукту, довіра до бренду, доступність, надійність, стиль бренду та адекватність ціни, що впливає на сприйняття і оцінку бренду споживачами [1, с. 31].

Варто також приділити пильну увагу розгляду проблеми залученості споживача – ще одного з факторів, які впливають на формування лояльності. Залученість споживачів – це ступінь їх активності та відданості бренду, що вимірюється їхньою готовністю взаємодіяти з ним, рекомендувати його і продовжувати з ним співпрацю. Якщо споживачі віддають перевагу конкретному бренду, але не проявляють активної зацікавленості до нього, то це може призвести до низької залученості та відсутності лояльності. Залученість споживачів має вирішальне значення для довгострокового успіху бренду, оскільки вона сприяє створенню сильного зв'язку між брендом та споживачем, що забезпечує високу лояльність та підтримку бренду в майбутньому [2, с. 64–68].

Інновації також можуть суттєво впливати на лояльність споживачів до бренду, оскільки вони можуть додати нову цінність для клієнтів, поліпшити якість продукту або послуги, або створити нові можливості для взаємодії з брендом. Однак, важливо враховувати, що інновації можуть бути

пов'язані з ризиком. Новинки можуть не завжди бути прийняті споживачами і не завжди приносити очікуваний результат. Тому, компанії повинні ретельно вивчати свій ринок та аналізувати поведінку споживачів перед тим, як запроваджувати інновації.

Клієнти відрізняють бренди, які виконують свої соціальні та етичні обов'язки, від тих, які не роблять цього. Бренди, які демонструють свою соціальну відповідальність, наприклад, вирішуючи проблеми навколишнього середовища або займаючись благодійністю, можуть збільшити лояльність споживачів, які діляться подібними цінностями [3, с. 2]. У сучасному світі недостатнє приділення уваги морально-етичним аспектам в комунікації бренда може спричинити негативну реакцію серед клієнтів та призвести до зменшення лояльності або, навіть, бойкотування.

У сучасній цифровій епохі побудова бренду – це надзвичайно складний процес, який передбачає глибоке розуміння поведінки та вподобань клієнтів. Успішна стратегія бренду передбачає створення емоційного зв'язку зі своєю аудиторією, який може бути досягнутий завдяки цифровому маркетингу. Соціальні мережі, як платформи взаємодії з клієнтами, надають компаніям можливість спілкуватися зі своєю аудиторією в особистому, автентичному форматі, що забезпечує формування довіри до бренду. Програми лояльності та персоналізовані пропозиції, співпраця з лідерами думок та інфлюенсерами, впровадження та розвиток соціально відповідальних програм – все це дозволяє створити позитивне сприйняття бренду, яке допомагає збільшити лояльність споживачів та їх здатність рекомендувати бренд іншим [4, с. 1].

Крім того, створення емоційного контенту допомагає підвищити впізнаваність бренду за межами традиційної аудиторії компанії. Зараз, коли компанії продовжують адаптуватися до цифрового світу, формування емоційних зв'язків з клієнтами стає ключовим фактором для досягнення успіху в довгій перспективі.

В сучасних умовах варто приділяти увагу та використовувати всі інноваційні інструменти збільшення лояльності споживачів до бренду, такі як соціальні мережі, відео-маркетинг, мобільні додатки, віртуальну та доповнену реальність тощо, для створення унікального досвіду взаємодії з брендом.

Успішні бренди не тільки допомагають залучати більше лояльних клієнтів, але також створюють передумови для довгострокового розвитку та переходу в нові сегменти ринку або навіть галузі. Це драматично важливо в наш час, коли диференціювати свій продукт серед конкурентів стає все складнішим.

Література

1. Капферер Ж. Н. *Бренд назавжди: створення, розвиток, підтримка цінності бренду*. Москва : Вершина, 2007. 448 с.
2. Кунде Й. *Корпоративна релігія*. Стокгольмська школа економіки у Санкт-Петербурзі, 2004. 272 с.
3. Magano J., Brandão T., Delgado C., Vale V. Brand love, attitude, and environmental cause knowledge: sustainable blue jeans consumer behavior. *Sustainability*. 2024. Vol. 16 (5). Pp. 1840. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16051840>.
4. Zhongxin C., Guangming L. Consumer literacy in virtual brand communities: dimension exploration and scale development. *Sustainability*. 2024. Vol. 16 (4). Pp. 1395. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16041395>.

УДК 366.322(477)

Бондаренко Олена Михайлівна

*к. ф. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ КАНАЛІВ КОМУНІКАЦІЇ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

JEL classification: M 300; M310

Сьогодні завдяки стрімкому розвитку цифрових технологій споживачі можуть купувати товари в онлайн-режимі, не виходячи зі свого будинку. Однак, поведінка споживача в цифровому просторі має низку особливостей, зумовлених, у тому числі, зміною каналів комунікації та способів взаємодії з продавцем.

Для того, щоб зрозуміти зміни у поведінці споживачів, розглянемо основні традиційні та цифрові канали комунікації (табл. 1).

Таблиця 1

Традиційні та цифрові канали комунікації зі споживачем

Традиційні канали комунікації	Цифрові канали комунікації
– Реклама (телевізійна, радіо, принт-реклама) – Рекомендації від друзів та знайомих – Відгуки та рейтинги товарів/послуг – Маркетингові акції та знижки – Участь у заходах та акціях компаній – Упаковка товару – Розташування товару у магазині – Поведінка продавців та обслуговуючого персоналу	– Соціальні мережі (Instagram, Facebook, TikTok) – Онлайн-реклама (Google Ads, Яндекс.Дірект) – Блоги та відеоблоги – Відгуки та рейтинги на сайтах (TripAdvisor) – Подкасти та відеоконтент на стрімінгових платформах (YouTube, Spotify) – Електронна пошта та SMS-розсилки – Інтернет-магазини та онлайн-платформи (Amazon, AliExpress) – Цифрові маркетплейси (App Store, Google Play) – Інфлюенсер-маркетинг – Цифрові технології у фізичних магазинах (RFID, IoT)

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 39–41 ; 2, с. 27–33; 3, с. 371–375; 4]

Переваги цифрових каналів впливу на поведінку (рішення щодо купівлі) споживача перед традиційними:

1. *Велика доступність та зручність.* Цифрові канали дозволяють споживачам отримувати інформацію про продукт або послугу в будь-який час і в будь-якому місці, що робить процес прийняття рішення про покупку зручнішим та швидшим.

2. *Великий обсяг інформації.* Цифрові канали надають споживачам набагато більше інформації про продукт чи послугу, ніж традиційні канали. Це дозволяє зробити більш поінформований вибір.

3. *Велика інтерактивність.* Цифрові канали забезпечують можливість взаємодії з продавцем чи іншими споживачами, що допомагає отримати додаткові поради чи рекомендації перед покупкою.

4. *Точніше таргетування.* Цифрові канали дозволяють продавцям більш точно визначити потреби та переваги споживачів та запропонувати їм персоналізовані пропозиції, що підвищує ймовірність успішного продажу.

5. *Збільшення конверсії.* Завдяки можливості збору та аналізу даних щодо поведінки споживачів у цифрових каналах, продавці можуть оптимізувати свої маркетингові кампанії та збільшити конверсію.

6. *Найменші витрати.* Використання цифрових каналів зазвичай обходиться дешевше, ніж традиційні методи просування, що дозволяє заощадити кошти та ресурси компанії.

7. *Можливість відстеження результатів.* Цифрові канали дозволяють продавцям відстежувати результати своїх маркетингових кампаній у реальному часі та швидко коригувати стратегію, якщо щось іде не так.

Однією із основних особливостей поведінки споживача у цифровому просторі є можливість швидкого та зручного порівняння товарів та цін на різних платформах. Споживачі можуть легко та швидко знайти необхідну інформацію про товар, прочитати відгуки інших покупців, порівняти ціни та вибрати найбільш вигідну пропозицію.

Крім того, споживачі в цифровому просторі часто орієнтуються на рекомендації друзів та знайомих у соціальних мережах, що також впливає на їхню купівельну поведінку. Позитивні відгуки та рекомендації товарів від друзів можуть стимулювати споживача до здійснення покупки.

Важливим аспектом поведінки споживача у цифровому просторі є також можливість отримання персоналізованих пропозицій від продавців на основі аналізу даних про переваги та поведінку покупця. Це дозволяє збільшити ефективність маркетингових кампаній і зробити покупки зручнішими для споживача.

Проте, у цифрових каналів впливу на поведінку (рішення про купівлю) споживача, порівняно з традиційними, є недоліки (табл. 2).

Недоліки цифрових каналів впливу на поведінку споживача

Недоліки	Характеристика	Рішення
Відсутність торкання	Основний недолік цифрових каналів – відсутність можливості фізичної взаємодії з продуктом чи послугою. Наприклад, покупка онлайн не дає споживачеві можливості відчутти текстуру, колір або якість товару.	Створення додаткових інтерактивних елементів на сайті або мобільному додатку, таких як відео, 3D-моделі або чат-бот для консультації
Нестача довіри	Споживачі іноді не довіряють онлайн-інформації, оскільки можуть бути недостатньо захищені від шахрайства та підробок	Поліпшення заходів безпеки та довіри, таких як сертифікати безпеки та відгуки реальних клієнтів
Обмежені можливості персоналізації	Цифрові канали можуть обмежити можливості персоналізації контенту та пропозицій для кожного споживача	Використання аналітики даних та штучного інтелекту для більш точної персоналізації реклами та пропозицій
Відсутність емоційного зв'язку	Онлайн-продаж може не викликати емоційного відгуку у покупців, як це може відбуватися в реальному магазині	Створення якісного контенту та історій бренду, здатних викликати емоційну реакцію у цільовій аудиторії.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 39–41; 2, с. 27–33; 3, с. 371–375; 4]

Так, поведінка споживача у цифровому просторі має кілька особливостей:

- *Швидкість прийняття рішень*: у цифровому світі споживачі можуть робити покупки у будь-який час доби, досліджувати товари та послуги на різних сайтах, робити порівняння цін та характеристик товарів. Це дозволяє їм приймати рішення швидше, ніж у традиційній торгівлі.
- *Особисті рекомендації*: інтернет-магазини та сервіси надають персоналізовані рекомендації споживачам на основі їх переваг та історії покупок. Це допомагає споживачам швидше знайти цікаві для них товари та послуги.
- *Перегляд відгуків*: споживачі часто звертають увагу на відгуки інших покупців, щоб зробити правильний вибір. Негативні відгуки можуть вплинути на рішення про купівлю товару або послуги.
- *Інформаційний пошук*: споживачі активно шукають інформацію про товари та послуги в інтернеті, порівнюють ціни, характеристики, умови доставки та оплати. Це дозволяє їм приймати обґрунтовані рішення щодо купівлі.
- *Вплив соціальних мереж*: думки друзів, знайомих та блогерів про товари та послуги можуть сильно вплинути на рішення споживача купити чи не купити продукт. Тому компанії дедалі більше звертають увагу просування своїх товарів через соціальні мережі.
- *Онлайн-платежі*: з розвитком електронних платіжних систем та мобільних додатків, споживачі все частіше воліють здійснювати покупки онлайн, без відвідування фізичних магазинів.

Таким чином, поведінка споживача у цифровому просторі має свої особливості, які необхідно враховувати при розробці стратегій продажу та маркетингових кампаній у онлайн-торгівлі. Важливо стежити за змінами у споживчій поведінці та адаптувати свої підходи до продажу під нові вимоги та очікування споживачів. Загалом, поведінка споживача у цифровому просторі відрізняється від традиційного торгового, оскільки споживачі мають більше інформації, можливостей і можуть приймати рішення швидше та усвідомленіше.

Література

1. Семенда О. Вплив цифрового маркетингу на поведінку споживачів. Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ». 2023. Oxford, UK. С. 39–41. DOI: <https://doi.org/10.36074/logos-23.06.2023.09>.
2. Стрій Л. О., Чукурна О. П., Бондаренко О. М. Віртуальний маркетинг в комунікаціях. *Інфраструктура ринку*. 2023. № 70. С. 27–33. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure70-5>.
3. Cristafovici P. The impact of digital transformations on consumer behavior. *Management Strategies and Policies in the Contemporary Economy*. 2023. Vol. 8. Pp. 371–375. DOI: <https://doi.org/10.53486/icspm2023.55>.
4. Dingee, M. Unpacking the Digital Consumer Mindset. *Consumer Behavior and Marketing*. 2020. IntechOpen. DOI: <https://doi.org/10.5772/intechopen.88567>.

УДК 004.77

Васильченко Кирило Геннадійович
к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ LSI В КОНВЕРСІЙНОМУ КОПІРАЙТИНГУ

JEL classification: C630

Однією з незмінних форм видачі результатів пошуковими системами Інтернету є надання безлічі сторінок, навіть таких, контент яких за змістом часто дуже далеко відстоїть від запиту. Результати пошуку за деякими запитами можуть містити тисячі або навіть мільйони сторінок. Першими показуються найбільш точні збіги. Статистика підтверджує, що більшість покупок відбувається на тих сайтах, які потрапили на першу сторінку. Тільки найнаполегливіші користувачі переходять на другу і третю сторінку. Можна сказати, що успішність інтернет-магазину прямо залежить від тих позицій, які займає їхній сайт у пошуковій видачі.

Оптимізація посадкових сторінок сайту дає змогу досягати кращих результатів у пошуковій видачі. Пошукова система Google у відкритому доступі в офіційному блозі надає інформацію про ті особливості подачі інформації на веб-сторінці, на які реагують її алгоритми. Таким чином, є певні сигнали, за якими пошукова система упорядковує результати пошуку.

Конкуруючи між собою, пошукові системи прагнуть до того, щоб видати користувачеві найбільш адекватну або, кажучи мовою Search Engine Optimization (SEO), релевантну відповідь. Одним зі старих базових алгоритмів визначення релевантності є текстовий аналіз вмісту сторінки. Проводячи аналогію з людською поведінкою, можна сказати, що пошукова система проходиться поглядом по словах, які найчастіше зустрічаються, та починає розуміти сенс цього тексту. Оскільки пошукова система має проблеми зі сприйняттям природної мови, вона працює не із текстом, а із заздалегідь підготовленими частотними таблицями, у яких слова відсортовані за щільністю їхнього вживання у тексті. Наприклад, якщо текст присвячений кулінарії, то відповідні слова і терміни повинні зустрічатися у частотній таблиці, сформованій на підставі цього тексту.

Це базовий алгоритм, яким пошукові системи користувалися раніше і користуються так чи інакше досі. Один із мінусів цього алгоритму в тому, що він дуже чутливий до маніпуляцій. Розробник може розташовувати на сторінці доречно і не доречно якісь слова і таким чином суттєво завищити щільність ключового слова. Другий мінус цього алгоритму в тому, що він змушує автора писати сухий енциклопедичний текст, оскільки пошуковій системі важко зрозуміти висококонтекстні натяки та сентенції, які притаманні мовленню людини.

Крім цього, є низка технічних сигналів, які побічно допомагають сторінці стати тематичною з точки зору роботи алгоритмів пошуку. Одними із цих сигналів є оптимізація таких елементів веб-сторінки:

- теги title и description;
- теги заголовків h1, h2, h3;
- URL;
- анкорний текст;
- зображення.

Оптимізація сторінки методами класичного SEO безумовно має низку незаперечних переваг. Це практично гарантоване потрапляння на перші сторінки пошукової системи у найкоротші терміни: від місяця до півроку. Із недоліків – втрата бізнесом характерних колоритних рис, притаманних тільки йому, через обмежені можливості Інтернету передавати емоції.

Небезпеку викликає кількість інформаційного сміття, яким завалює Інтернет генеративний штучний інтелект. Нові покоління Large Language Model (LLM) продовжуватимуть навчатися на низькоякісних текстах з Інтернету, який згенерували їхні попередники. Інтелектуальне виродження LLM відбуватиметься з кожним новим їхнім поколінням. Якщо припустити, що в майбутньому пошукові системи відмовляться від праці асесорів, які оцінюють якість тексту і навчають пошукову систему думати як людина, і довірять ці функції штучному інтелекту, то користувачі, які, поряд з

LLM, будуть інформаційно насичуватися подібним текстом, також неминує дурнітимуть [1]. Підставою для таких побоювань є слова керівника підрозділу штучного інтелекту Google Деміса Хассабіса, який в інтерв'ю від 16 квітня 2024 року заявив, що з часом компанія витратить понад 100 мільярдів доларів на розвиток технології штучного інтелекту.

У свою чергу, незалежний ісландський дослідник Балдур Б'ярнасон у книзі «Ілюзія інтелекту» детально обґрунтовує, що ілюзія інтелекту – це результат нового типу наших власних когнітивних викривлень. Що особливо, автор демонструє механізм народження в нашому розумі цього нового типу когнітивних спотворень [2].

В основі цього механізму:

- старий як світ психологічний прийом – «холодне читання». Він уже не першу тисячу років використовується всякого роду менталістами, екстрасенсами, ворожками, медіумами та ілюзіоністами, щоб створювати видимість нібито вони знають про людину значно більше, ніж є насправді;

- так само маніпуляційний ефект Барнума-Форера (ефект суб'єктивного підтвердження), що пройшов перевірку часом, який пояснює незнищену популярність гороскопів, хіромантії, карт Таро тощо. Це когнітивне спотворення змушує нас вірити у розпливчасті формулювання, що розумно звучать і допускають багатозначне трактування, коли вони нібито спеціально сформульовані і нюансовані саме під нас, і ми чуємо їх від нібито авторитетних фахівців.

Отримавши доступ до всіх знань людства, великі мовні моделі (LLM) за простою освоїли і «холодне читання», і ефект Барнума-Форера. Додайте до цього стандартне технічне завдання, яке зазвичай отримує копірайтер, що складається із теми статті, кількості слів на сторінці та частоти їх використання, і ви отримаєте ті самі тексти, які у великих кількостях генерує ChatGPT та інші мовні моделі.

Одним із варіантів вирішення проблеми неякісного контенту в Інтернеті є використання Latent Semantic Indexing (LSI) – методу аналізу тексту, який використовується для виявлення семантичного зв'язку між словами і темами в документах. Він допомагає зрозуміти сенс тексту, а не просто зосередитися на окремих ключових словах. Наприклад, LSI дає змогу зрозуміти, що слова «автомобіль» і «машина» мають схожий сенс, і використовувати їх у контексті однієї теми.

Якщо пошукова система навчатиметься на красивих текстах, це не обов'язково зробить контент в Інтернеті більш якісним. Якість контенту залежить від різноманітних чинників, таких як експертиза автора, точність інформації, чіткість викладу тощо [3]. Однак використання методів, подібних до LSI, може допомогти створювати контент, за яким можна розглянути особистість автора і який краще відповідає запитам користувачів та інтересам аудиторії.

Класичне SEO і LSI – це два різні підходи до оптимізації контенту для пошукових систем. Класичне SEO охоплює оптимізацію ключових слів, мета-тегів, посилань та інших технічних аспектів, щоб поліпшити позиції сайту в результатах пошуку. З іншого боку, LSI фокусується на семантичному аналізі тексту і розумінні зв'язків між словами для правильного сприйняття контенту пошуковими системами.

Вибір підходу залежить від конкретної ситуації та цілей. Комбінування як класичного SEO, так і LSI може бути ефективним підходом. Класичне SEO допомагає оптимізувати технічні аспекти сайту і підвищити його видимість, а LSI допомагає створити емоційно забарвлений і водночас інформативний контент, який легше сприймається користувачем.

Що стосується ймовірності потрапляння на перші сторінки Google без використання класичного SEO, це навряд чи можливо. Пошукові системи, включно з Google, використовують безліч чинників для визначення ранжування сайтів, і оптимізація контенту та технічних аспектів зазвичай є важливим елементом успішної стратегії просування.

Література

1. Panchal A., Shah A., Kansara K. Digital marketing-search engine optimization (SEO) and search engine marketing (SEM). *International Research Journal of Innovations in Engineering and Technology*. 2021. Vol. 5. Issue 12. Pp. 17–21. DOI: <https://doi.org/10.47001/IRJET/2021.512004>.
2. Lewandowski D., Sünkler S., Yagci N. The influence of search engine optimization on Google's results: A multi-dimensional approach for detecting SEO. *Proceedings of the 13th ACM Web Science Conference 2021*. Pp. 12–20.
3. Roumeliotis K. I., Tselikas N. D. An effective SEO techniques and technologies guide-map. *Journal of Web Engineering*. 2022. Vol. 21. Issue 5. Pp. 1603–1650. DOI: <https://doi.org/10.13052/jwe1540-9589.21510>.

УДК 339.9 65.012.34

Демидчук Людмила Богданівна

к. т. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики

Сапожник Дмитро Іванович

к. т. н., доцент кафедри товарознавства,

митної справи та управління якості,

Львівський торговельно-економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИЗАЦІЇ МИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

JEL classification: D210; L900

Інтеграція та глобалізація економіки змінюють традиційні поняття про якість товарів і послуг, продуктивність праці, рівень виробничих витрат. Це змушує перебудовувати бізнес, адаптувати управління до сучасних умов [1]. У низці галузей економіки вже зараз можна помітити зміни у співвідношенні експортно-імпортних операцій, збільшення або зменшення обсягів товаропотоків з окремих країн, зміни в різних вимогах щодо проходження митних формальностей під час організації зовнішньоторговельних операцій. Навіть з урахуванням усіх сучасних нововведень в ланках ЗЕД, як і раніше, багато суб'єктів підприємництва, зайнятих у зовнішньоекономічній сфері, стикаються з великою кількістю найрізноманітніших проблем, вирішити які самостійно вони не завжди здатні. До таких проблем можна віднести як точне і своєчасне виконання всіх передбачених митним законодавством вимог, так і вирішення питань, пов'язаних з організацією руху потоків, зокрема, питання перевезення і зберігання товарів.

Особливого значення подібні проблеми набувають у зв'язку з тим, що в міжнародній торгівлі організація переміщення товарів пов'язана з виконанням більш дорогих і складних операцій, ніж організація руху товарів на національному ринку, у сфері внутрішньої торгівлі. Так, за оцінками фахівців, витрати на переміщення матеріальних товарів у сфері міжнародного товарообміну становлять близько 25–35% від ціни їх продажу, тоді як подібні витрати на внутрішньому ринку не перевищують 8–10% від вартості товарів, призначених для відвантаження [2].

Логістизація митного оброблення вантажів – це створення оптимально організованої системи взаємодії всіх учасників ЗЕД у процесі митної переробки вантажів, спрямованої на досягнення максимально можливого сукупного корисного ефекту. Об'єктом логістичних зусиль при цьому є процедури митної переробки вантажів, а суб'єктами – усі учасники ЗЕД незалежно від їх організаційно-правового статусу. На відміну від суто комерційних сфер діяльності, логістизація митної переробки вантажів повинна мати так званий добровільно-примусовий характер [3; 4]. Добровільність досягається через сполучення економічних інтересів учасників ЗЕД з інтересами держави, що виражаються за допомогою вимог митних органів, а примусовість полягає в тому, що проходження процедур митного опрацювання вантажів, якщо це передбачено законом і підзаконними актами, є обов'язковою вимогою, уникнути виконання якої для будь-якого суб'єкта господарювання має бути неможливим.

При цьому в умовах електронного декларування підприємство – учасник ЗЕД, вже не виявляється прив'язаним до конкретної митниці. Воно може подати електронну декларацію як у місці фізичного перетину кордону товаром, так і в місці призначення, або ж у будь-якій іншій країні. Нині найважливішим чинником оновлення є інформаційно-технологічний, під його впливом сучасна комерція набуває технологій підтримки управлінських рішень, нових форм комунікації тощо. У результаті, підприємство може обирати місце митного оформлення з урахуванням рівня розвитку митно-логістичної інфраструктури у тому чи іншому регіоні.

Тобто, дедалі більшого значення набуває питання виділення на регіональному рівні мікрологістичної системи митної переробки вантажів, у якій митниця буде лише однією з ланок логістичного ланцюга, нехай і такою, що має визначальне значення. Зовнішнє середовище такої системи складається із таких компонентів: система митних органів, сукупність митних посередників, економічне, політичне, соціальне, а іноді, і географічне середовище ЗЕД.

Цілі, що стоять перед мікрологістичною системою митної переробки вантажів, можна диференціювати за окремими підсистемами. Але загальною, головною метою цієї системи є мінімізація витрат часу та інших ресурсів учасників ЗЕД у процесі фізичного переміщення вантажів через митний кордон ЗЕД за умови неухильного дотримання всіх вимог митного законодавства.

Структура складових (підсистем) мікрологістичної системи митної переробки вантажів визначається характером експортно-імпорتنих операцій, застосовуваними митними процедурами та іншими факторами. Серед ланок логістичного ланцюга, що утворює організаційно-технічну базу системи, умовно можна виділити постійні та змінні елементи. До перших слід віднести митні органи, представлені в мікрологістичній системі митницею, включно з митними постами і пунктами пропуску; до других – учасників ЗЕД, тобто експортерів та імпортерів, а також митних посередників, які діють у цьому регіоні. Чим більшою мірою змінні елементи наближаються за своєю поведінкою до постійних, тобто чим стійкіші зв'язки між ланками логістичних ланцюгів, тим більша вірогідність отримання очікуваного ефекту логістизації митної переробки вантажів.

Логістизація митних послуг передбачає формування міжсистемних логістичних утворень у митній сфері. Важливим елементом зовнішньоекономічної діяльності регіону є розвиток єдиної митно-логістичної інфраструктури. Основні елементи інфраструктури являють собою логістичні міжсистемні утворення всередині певних макрологістичних систем. Логістичні міжсистемні утворення в митній сфері об'єднують у своєму складі об'єкти як митної, так і навколомитної інфраструктури. Наявність митного поста на території митно-логістичного терміналу має визначальне значення для учасників зовнішньоекономічної діяльності, оскільки дає їм змогу мінімізувати тимчасові, а, як наслідок, і фінансові витрати, що виникають під час взаємодії з митними органами.

В умовах зовнішньої торгівлі, що розвивається, і зростаючих обсягів вантажоперевезень у міжнародному товарообміні неминуче виникають проблеми перевантаженості інфраструктури міст і великих регіональних центрів. Розв'язати цю проблему можна шляхом використання сучасних інноваційних технологій у митній сфері, зокрема, застосовуючи технології віддаленого випуску, що дає змогу, не перенаправляючи зовнішньоторговельні товарні потоки, здійснювати митне декларування з мінімальним навантаженням на наявну інфраструктуру.

Нині всі українські митні органи об'єднані єдиною автоматизованою інформаційною системою. Налагоджено їхню інформаційну взаємодію з банківською системою, іншими контролюючими та правоохоронними органами. Набуває обов'язковості використання процедури електронного декларування. Важливою перевагою використання електронного декларування є можливість застосування віддаленого випуску, що дає змогу учаснику ЗЕД пройти всі митні формальності в будь-якому митному органі країни, незалежно від власного місцезнаходження або місця перетину товаром кордону. При цьому учасники зовнішньоекономічної діяльності повинні вміти грамотно оцінювати як тимчасові, так і фінансові витрати, пов'язані з проходженням усіх необхідних митних формальностей, ураховуючи специфічні особливості функціонування об'єктів логістичної інфраструктури в митній сфері в обраному ними регіоні митного оформлення.

У результаті, можна зробити висновок про високу значущість питань скорочення часових і фінансових витрат у процесі руху товаропотоку через митні кордони. Логістизація митної діяльності є одним із найважливіших інструментів досягнення цієї мети. Завдяки логістизації спрощується діюча система митного адміністрування, формується митно-логістична інфраструктура, що відповідає сучасним економічним і технологічним вимогам, що в комплексі має створити максимально сприятливі умови для функціонування безпосередніх учасників зовнішньоторговельної діяльності. Не допустити додаткових витрат і провести митне оформлення в найкоротші терміни для багатьох суб'єктів підприємництва стає можливим тільки за умови використання послуг митних посередників. Залучення професійних провайдерів митно-логістичних послуг не тільки забезпечує скорочення часу проходження всіх митних формальностей, але й у низці випадків дає змогу використати невідомі власним фахівцям можливості зі скорочення митних платежів і (або) прискорення процесів митного оброблення вантажів.

Література

1. Коник О. В. СОТ сьогодні: перспективи, проблеми, досвід поколінь. *Економічний простір*. 2019. № 148. С. 49–58.
2. Шкуренко О. В. Стратегічні імперативи розвитку логістичної інфраструктури України в умовах економіки замкненого циклу. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 1. С. 137–141. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1\(40\).137-141](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1(40).137-141).

3. Тимченко Н. М., Кузьменко О. Ю. Формування стратегічних орієнтирів розвитку логістичної інфраструктури транспортних підприємств. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. Серія: технічні науки. 2020. Т. 31 (70). № 5. С. 228–233. DOI: <https://doi.org/10.32838/2663-5941/2020.5/37>.

4. Adeitan A. D., Aigbavboa C., Bamisaye O. S. Influence of Information Flow on Logistics Management in the Industry 4.0 Era. *International Journal of Supply and Operations Management*. 2021. Vol. 8. Issue 1. Pp. 29–38. DOI: <https://doi.org/10.22034/IJSOM.2021.1.3>.

УДК 338.24(339.137)

Ковальов Анатолій Іванович

*д. е. н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Беспалов Володимир Михайлович

*к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Кочевой Максим Миколайович

*к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Обнякко Олександр Валентинович

*к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

JEL classification: M200; M310

У сучасному підприємницькому середовищі ефективна взаємодія між маркетингом та логістикою є важливим фактором успіху. Проте, часто існують проблеми з узгодженістю та взаємодією цих управлінських систем. Наприклад, неузгодженість стратегій маркетингу та логістики або недостатня координація діяльності між маркетинговими та логістичними підрозділами можуть призвести до затримок у поставках та неефективного використання ресурсів підприємства.

Останні дослідження підтверджують, що інтеграція маркетингу та логістики є ключовим чинником конкурентоспроможності підприємства. Вони демонструють необхідність постійного вдосконалення процесів взаємодії між цими системами, удосконалення систем обміну даними та збільшення комунікації для досягнення більшої ефективності та задоволення потреб споживачів. Проблемам використання логістики як інструменту ринкової економіки присвячено роботи Д. Дж. Бауерсокса, Д. Вордлоу, Д. Вуда, Дж. Джонсона, Д. Дж. Клоса, П. Мерфі-мол., М. Ліндерса, Х. Фірона, Д. Стока, Д. Ламберта. Вагомий внесок у розвиток теорії логістики в Україні зробили Л. Балабанова, М. Григорак, Є. Крикавський, Ю. Пономарьова, О. Сумець, Н. Чухрай, П. Гайдуцький, Б. Губський, М. Окландер та ін. Проте, ці автори здебільшого розглядають питання розвитку транспортної та складської логістики, процеси зберігання та постачання, економіки, розподілу та збуту, а вивченню напрямків ефективного ведення бізнесу на основі взаємодії маркетингу і логістики приділяють значно менше уваги, що спонукає зосередити увагу саме на цьому аспекті.

Здійснення логістичної діяльності тісно пов'язано з іншими видами діяльності на підприємстві. Найчастіше логістична функція «розтягується» по різних службах: так, один підрозділ виробничого підприємства займається закупівлями сировини та матеріалів, другий – складуванням запасів, третій – збутом готової продукції тощо [1]. При цьому цілі підрозділів можуть не збігатися з цілями раціональної організації сукупного матеріального потоку, що проходить через підприємство.

Найбільш природно логістика взаємодіє саме з маркетингом. За програмними цілями і завданнями логістика і маркетинг є частинами єдиного процесу задоволення потреб споживачів. Маркетинг і логістика є самостійними, але тісно взаємопов'язаними напрямками виробничо-господарської діяльності підприємства [1]. Підприємці можуть використовувати для управління підприємством незалежно один від одного концепції як маркетингу, так і логістики. Водночас, найкращий результат можна отримати при вмілому використанні обох систем одночасно. Сутність маркетингу полягає у дослідженні ринку та сегментації споживачів, управлінні виробництвом,

просуванні на ринок та реалізації продукції, товарів та послуг, на які є існуючий або потенційний попит. Одна з найважливіших функцій логістики пов'язана з організацією матеріально-технічного забезпечення споживачів [2, с. 209]. Вимоги споживачів полягають не тільки у задоволенні потреби виробництва в сировині, матеріалах і виробих високої якості, але і в забезпеченні ними точно в певні терміни, за вигідними цінами на логістичні послуги при мінімальному рівні сукупних витрат ресурсів. Щоб повною мірою виконати ці вимоги і задовольнити попит споживачів, необхідна активна маркетингова діяльність. Сучасна концепція маркетингу виділяє чотири основні комплексні маркетингові функції: розробка і планування асортименту продукції; управління інформаційними потоками; організація руху товару і продажів; реклама і стимулювання збуту [2, с. 22]. Виконання цих функцій може бути повною мірою і ефективно реалізовано саме за участю служби логістики. Щодо цілей, способів їх досягнення та вирішуваних завдань, логістика та маркетинг, по суті, є частинами єдиного процесу задоволення потреб споживачів. В цілому основна діяльність маркетингу полягає у вивченні ринкової ситуації, а саме попиту на товари і послуги, та реалізації комплексу функцій, спрямованих на досягнення рівня повної задоволеності існуючих або потенційних споживачів, у той час як логістика займається безпосередньо фізичним забезпеченням всієї маркетингової діяльності організації. Завдяки логістиці здійснюється постачання товарів і послуг споживачам в місце і час, зручний для них, а також доставка товарів і надання послуг потрібної якості за вигідним цінами.

Тісний зв'язок між маркетингом та логістикою у підприємницькій діяльності визначає успіх компанії та її здатність задовольняти потреби споживачів [1]. Результати аналізу сучасної практики свідчать про важливість інтеграції цих двох систем, які можуть сприяти оптимізації ланцюга постачань, підвищенню ефективності та забезпеченню конкурентних переваг. Спільна робота маркетингових та логістичних служб підприємства є необхідною для створення стратегій, орієнтованих на споживача, що має безпосереднє відображення на успіху бізнесу в умовах сучасного ринкового середовища. Інтегрований підхід до управління цими напрямками може стати ключовим фактором ефективного функціонування та розвитку підприємства в майбутньому. На основі цієї інформації можна виділити такі напрямки у розвитку співпраці між маркетингом та логістикою: технологічні інновації у взаємодії та зростання використання цифрових технологій і програмного забезпечення для автоматизації і оптимізації процесів співпраці між маркетингом і логістикою. Застосування штучного інтелекту (ШІ), поглиблення аналітики даних можуть допомогти у покращенні обміну даними та координації між цими системами, до посилення процесів їх інтеграції та прийняття більш обґрунтованих рішень в обох системах. Поглиблення аналітичної інформації стане ключовим елементом для виявлення тенденцій, попередження затримок та оптимізації поставок; для розвитку нових моделей взаємодії маркетингової та логістичної служб, для формування нових стратегій і моделей управління, що базуються на взаємодії між маркетингом та логістикою, спрямованих на підвищення ефективності та реагування на зміни у ринкових умовах. Також інтеграція вплине на зростання важливості екологічної стійкості: збільшення уваги до сталого розвитку в сферах маркетингу та логістики, оптимізації логістичних процесів з метою зменшення викидів у довкілля, використання екологічно чистих матеріалів і технологій доставки; докорінної зміни ролі маркетингологів та логістів (очікується зміна вимог до співробітників обох систем щодо необхідності універсальних знань, здатності ефективно спілкуватися та працювати у команді тощо).

Можна зробити висновок, що інтеграція маркетингу та логістики є критично важливою для успіху підприємства в сучасному бізнес-середовищі. Проте, існують значні виклики у процесі інтеграції цих систем, зокрема, через неузгодженість стратегій, недостатню координацію між відділами та службами, можливість затримок у поставках тощо.

Сучасні дослідження підтверджують, що інтеграція маркетингу та логістики є ключовим фактором для посилення конкурентоспроможності підприємства, товарів та послуг [3, с. 131]. Перспективи успішного функціонування бізнесу полягають у постійному удосконаленні взаємодії між цими взаємопов'язаними системами, зокрема, в поліпшенні обміну даними та підвищенні комунікаційного рівня. Вирішення проблем, пов'язаних зі злиттям цих систем вимагає постійного вдосконалення та впровадження сучасних управлінських методів, спрямованих на підвищення ефективності і задоволення потреб споживачів.

Література

1. Бондаренко В. М. Формування взаємозв'язків між двома галузями : маркетингом та логістикою. *Ефективна економіка*. 2015. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4454> (дата звернення: 05.04.2024).

2. Смерічевська С. В., Маловичко С. В., Жаболенко М. В. *Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення* : навч. посіб. Львів : Магнолія-2006, 2013. 548 с. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/38702> (дата звернення: 05.04.2024).

3. Струк Н. Р., Карпій О. П. Маркетингово-логістичне управління в умовах сучасного підприємництва. *Наукові записки*. 2019. Вип. 2 (59). С. 126–134. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-59/17.pdf> (дата звернення: 04.04.2024).

УДК 339.138:659.1

Кузнєцова Оксана Вікторівна
аспірантка кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

МАРКЕТИНГОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ

JEL classification: M310

Дуальна освіта є одним із перспективних напрямків в системі вищої освіти, спрямованим на підготовку студентів до практичної діяльності у певних галузях. Цей підхід відрізняється від традиційного теоретичного навчання, оскільки студенти отримують знання як у навчальних закладах, так і на практиці у реальних робочих умовах на підприємствах та організаціях.

Середовище дуальної освіти складається із двох основних частин: навчальних закладів та підприємств. Навчальні заклади забезпечують студентів теоретичними знаннями, а підприємства – практичними навичками. Важливою частиною середовища є ефективна співпраця між ними, яка дозволяє забезпечити якісну підготовку студентів та їхнє успішне впровадження у робочу діяльність [1].

Оцінювання стратегій розвитку дуальної освіти включає важливість встановлення ефективних партнерських зв'язків з підприємствами, які можуть забезпечувати студентам не лише можливість практичного навчання, але й налагодження процесів співпраці з навчальними закладами.

Стратегії розвитку повинні передбачати адаптацію навчальних програм до потреб ринку праці та інноваційних тенденцій в галузі. Це можна організувати шляхом співпраці з роботодавцями шляхом створення спільних робочих груп. Організація спільних комітетів, в яких беруть участь представники навчальних закладів та роботодавці, для визначення ключових потреб ринку праці. Безпосереднє залучення роботодавців до розробки навчальних програм шляхом партнерства з підприємствами для спільної розробки навчальних планів, що відповідають потребам ринку. Для актуалізації знань викладачів, а, як наслідок, і актуалізації освітніх компонент, що вони викладають, слушним є реальне проведення стажувань на підприємствах, які мають безпосереднє відношення до дуальної освіти. А організація практики на цих підприємствах надасть можливості для студентів отримати практичний досвід роботи в реальних робочих умовах.

Проведення досліджень потреб ринку праці для аналізу сучасних тенденцій у галузі та визначення ключових навичок, які шукають роботодавці, дасть можливість визначити чи відповідає освітня програма цим потребам. Одним з інструментів для цього може слугувати вивчення оголошень про вакансії та вимог, що висувуються до кандидатів.

Оновлення навчальних програм відбувається шляхом додавання нових освітніх компонентів, що відповідають сучасним вимогам та тенденціям розвитку галузі. Крім того, постійно повинна відбуватися актуалізація змісту програм з урахуванням останніх досягнень та інновацій у галузі із залученням сучасних методик та педагогічних підходів для покращення якості освіти.

Окреме місце слід виділити застосуванню технологій електронного навчання для зручності та доступності освітніх матеріалів. Існує тенденція до повної інтеграції дистанційної форми навчання у навчальний процес. Вважаємо, що більш дієвому впровадженню дуальної форми освіти може сприяти використання практичних проєктів та завдань для активного залучення студентів до навчального процесу та створення віртуальних середовищ для практичного навчання та експериментування.

Слід встановити систему моніторингу та оцінювання ефективності дуальної освіти, що дозволить вчасно виявляти проблеми та впроваджувати необхідні зміни. Алгоритмом такої системи

моніторингу може бути встановлення ретельно визначених цілей дуальної освіти та чітких, конкретних та вимірювальних критеріїв успіху. Важливо визначити ключові показники, які будуть використовуватися для оцінки досягнення цілей, такі як рівень задоволеності студентів та роботодавців, відсоток працевлаштованих та ін.

У ЗВО повинні працювати відділи забезпечення якості освіти, які розробляють систему збору та аналізу даних, яка включатиме різноманітні джерела інформації, такі як опитування, статистичні дані, відгуки студентів та роботодавців тощо. Такий моніторинг повинен бути регулярним з чітко закріпленими відповідальними особами за збір та аналіз даних.

На цьому моніторинг не закінчується, обов'язково має проводитися регулярний аналіз отриманих даних з метою виявлення позитивних та негативних тенденцій у процесі дуальної освіти для ідентифікації проблемних аспектів, таких як недоліки у програмах навчання, відмов студентів від участі в програмі тощо. На основі отриманих даних повинно бути розроблено план дій для вирішення виявлених проблем та покращення якості дуальної освіти. Безпосередньо впроваджуючи необхідні зміни та коригування в навчальні програми, методи навчання, співпрацю з роботодавцями та інші аспекти освітнього процесу цей моніторинг допоможе зробити з пілотного проєкту дуальної освіти ефективну та задовольняючу всіх стейкхолдерів форму навчання. Крім того необхідним є забезпечення сталого моніторингу та оновлення системи оцінювання, враховуючи зміни в економічному, технологічному та соціальному середовищі.

Важливо враховувати думку різних стейкхолдерів, як студентів так і викладачів під час розробки та впровадження стратегій розвитку, оскільки вони є основними учасниками процесу.

Для успішного розвитку дуальної освіти необхідна розробка та впровадження ефективних маркетингових стратегій закладів вищої освіти [2]. Ці стратегії повинні бути спрямовані на інформування цільової аудиторії про переваги дуальної освіти. Цільовою аудиторією в даному випадку є потенційні студенти, їхні батьки, а також роботодавці. Необхідно підвищувати престиж дуальної освіти, яка була впроваджена в Україні відносно недавно. Важливо донести до суспільства, що дуальна освіта – це не альтернатива традиційній системі освіти, а її доповнення, яке дає студентам значні переваги. Як основну перепону для впровадження дуальної освіти ми розглядаємо складності у залученні роботодавців до участі в дуальній освіті. Роботодавцям необхідно дати чітке розуміння того, які вигоди вони отримують від участі в дуальній освіті.

Таким чином, маркетингова стратегія розвитку дуальної освіти – це складова системи управління закладом вищої освіти, що об'єктивно виникає під впливом сучасних ринкових умов господарювання, які диктують необхідність застосування методів та інструментів стратегічного маркетингу для виведення дуальної освіти на ринок, а також застосування усіх можливих видів співпраці з роботодавцями для підвищення результативності ринкової якості освіти.

Заклади вищої освіти можуть використовувати різні маркетингові стратегії для досягнення своїх цілей. До найпоширеніших стратегій можемо віднести:

- стратегію диференціації. Позиціонування закладу освіти як унікального та відмінного від конкурентів;
- стратегію лідерства за витратами. Пропонування освітніх послуг за цінами, які є нижчими, ніж у конкурентів. Але така стратегія у перспективі може призвести до демпінгу на ринку освітніх послуг та спричинити негативні наслідки. Це не заважає окремим приватним ЗВО вести саме таку стратегію у надії витіснити державні ЗВО із окремих ніш;
- стратегію фокусування. Концентрація на певній ніші ринку освіти.

Розвиток дуальної освіти – це складний та багатогранний процес, який вимагає відповідних стратегій та систем оцінювання. Ефективна співпраця між навчальними закладами та підприємствами, а також систематичний моніторинг і адаптація програм дозволять досягти успіху в цій сфері та забезпечити якісну підготовку фахівців для сучасного ринку праці [3].

Література

1. Шикіна О., Кузнецова О. (2024). Дуальна освіта як інструмент інтеграційного розвитку готельних мереж. *Економіка та суспільство*. (60). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-27>.
2. Кузнецова О. В. Особливості формування маркетингових стратегій розвитку дуальної освіти. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : матеріали VII Всеукр. наук.-практ. конф. (28-29 березня 2024 р.), присвяченої пам'яті професора, заслуженого працівника вищої школи Фесенка Дмитра Мусійовича. Полтава, 2024. С. 325.
3. Шикіна, О. (2023). Корпоративна освіта як ознака інтеграційних процесів у готельних мережах. *Економіка та суспільство*. (57). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-123>.

УДК 330.43:005.932(043.3)

Онищенко Олег Анатолійович

*д. т. н., професор кафедри управління судном,
Національний університет «Одеська морська академія» (Україна)*

Обнявко Олександр Валентинович

*к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Нікуліна Олена Валеріївна

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту ім. професора Й.С. Завадського,
Національний університет біоресурсів та природокористування України*

НАПРЯМИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

JEL classification: D810; L910; M150

Сучасна логістика представляє собою майже повністю цифровізовану галузь, яка активно застосовує математичне моделювання для аналізу логістичних процесів, використовує автоматизовані системи керування складами та транспортуванням [1, с. 6]. Логістика в Україні дотримується загальносвітового вектору цифрової трансформації (диджиталізації), але зворотна сторона стрімкої диджиталізації, якої ніяк не можна уникнути, – це неконтрольоване зростання кібервразливостей. Нехтування кібербезпекою може стати надзвичайно дорогою помилкою у масштабах цілої країни, навіть спровокувати гуманітарну або політичну кризу [2]. Особливої актуальності проблема захисту інформації в логістичних системах і забезпеченні інформаційної безпеки набуває в умовах масштабного збройного вторгнення в Україну 24 лютого 2022 року і запровадженням, у зв'язку з цим, в Україні воєнного стану. Саме ворожі кібератаки можуть вести не тільки до економічних збитків, але й мати трагічні наслідки.

Перевезення вантажів різного цільового призначення різноманітними видами транспорту, як внутрішнім, так і міжнародним, асоціюється з багатьма ризиками. Наприклад, у разі морських перевезень є багато ризиків, таких як псування, втрата та пошкодження вантажу під час перевезення та операцій з обробки, а також ризики для судна у випадку пожежі, перекидання, аварії, посадки на мілину і затоплення, суворих погодних умов [3, с. 718]. Всі ці події можуть бути наслідками кібератак, які можуть реалізовуватися тому, що хакери отримують достатню інформацію про вантаж і маршрути, навіть із відкритих джерел, тому, що підприємства приділяють недостатню увагу власній кібербезпеці.

Розглядаючи можливі напрями втрати інформаційної безпеки стосовно морських суден, дослідники зазначають, що це може бути наслідком різних порушень [3, с. 720]: порушення кібербезпеки, спричинене навмисним або випадковим фізичним впливом на систему або її компоненти (вогонь, вода, електростатика, вплив на навколишнє середовище, крадіжки даних, невміле поводження з обладнанням або носіями даних); порушення техніки безпеки внаслідок несправності базової системи, інші компоненти та функції, які підтримують функціонування систем (наприклад, збій мереж живлення, дистанційних режимів управління двигунами, систем управління, пеленгації, позиціонування тощо); порушення безпеки через безлади, викликані, наприклад, електромагнітним випромінюванням, завадами у електромережі, електронними перешкодами; технічний збій або порушення, викликані системою збоїв або пов'язані з ними нетехнічні можливості (збій апаратного чи програмного забезпечення, перевантаження персоналу, випадки, коли технічні системи не підлягають ремонту); технічні атаки.

Зростаюча кількість підключених пристроїв (комп'ютерів, смартфонів, електронних планшетів та книжок, смарт годинників тощо) та постійне збільшення обсягів цифрових даних підвищують ризики та різноманіття кібератак. Щоб ефективно протидіяти подібним ризикам в логістичних компаніях, необхідно побудувати багаторівневу систему кіберстійкості, яка відповідає високим стандартам для захисту інформаційних логістичних систем [3, с. 722].

В літературі пропонуються наступні напрямки побудови системи кіберстійкості:

– *постійний моніторинг вразливостей і загроз* [4]. Варто запровадити в організації регулярний та системний аналіз мережевої інфраструктури, аби розуміти її вразливості та потенційні ризики. Це дозволить оперативно усувати слабкі місця в усій системі кіберзахисту: впроваджувати та покращувати системи контролю доступу, користуватися лише захищеними хмарними ресурсами з відповідним рівнем шифрування, вчасно деактивувати непотрібні облікові записи, створювати захищені бекапи даних, шукати баги і вразливості в кодах тощо [4];

– *обачність у роботі з контрагентами* [4]. Логістичні гравці часто надають своїм партнерам та постачальникам вкрай широкі права доступу до власних корпоративних ресурсів. Ці права треба зробити гнучкими та регулярно переглядати. Доступ до конфіденційних даних варто обмежити до мінімально необхідного рівня [4]. Гарною практикою буде дослідження рівня кібербезпеки нових партнерів і постачальників компанії. Варто завчасно з'ясувати, який софт та інструменти вони застосовують, як забезпечують захист даних, та як реагують на форс-мажорні обставини [4];

– *підготовка персоналу* [4]. Кожна третя успішна кібератака починається з людського фактора – необачність, недбалість або некваліфікованість усього одного співробітника може привести компанію до катастрофи. Відтак, високий рівень безпеки даних потребує постійного навчання персоналу. Фахівці мають бути добре обізнаними про всі типи кіберзагроз в логістичній індустрії, уміти вчасно розпізнавати кібератаки та реагувати на них. Корисною практикою є проведення регулярних безпекових тренінгів і випадкові тестові розсилки на фішинг-перевірку [4]. Для захисту від кібератак необхідно приймати заходи з безпеки мережі, а також навчати співробітників компанії основам кібербезпеки та вчасно оновлювати їх. Також компанія має розробити політику безпеки, в якій буде наведено список правил, яких працівник має дотримуватися, тобто удосконалювати базову СУБ (систему управління безпекою) компанії, СУБ судна. Загальна політика СУБ – попередження великої кількості фішингових листів, троянських програм і т. п. [5, с. 339];

– *pen-тестування* [4]. Імітація кібератаки дозволить подивитися на кіберзахист очима хакера, аби визначити критичні вразливості та потенційну шкоду від проникнення в мережу. Тести на проникнення можуть проводитись із різним рівнем знання про цільову систему (метод *black box* – мінімум доступних даних, метод *white box* – максимум). Pen-тестування варто проводити регулярно, у тому числі, із залученням незалежних зовнішніх фахівців. Це невіддільний елемент комплексного аудиту безпеки. Також важливим є відстеження та аналіз поведінки користувачів системи, щоб вчасно виявляти та запобігати можливим атакам. Компанії повинні регулярно проводити тестування на проникнення та аудит безпеки, щоб виявити можливі слабкі місця в системі та вчасно їх усунути [5, с. 339];

– *скорочення поверхні для кібератак* [4]. Поверхня атаки, це вся множина доступних злочинцю способів зламу системи. Поверхню атаки в організації створюють користувачі, пристрої та програмне забезпечення. Відтак, цю площину потрібно контролювати та зменшувати. Доцільно свчасно деактивувати старі облікові записи, відмовлятися від другорядних та застарілих пакетів програмного забезпечення (ПЗ). Безумовно, кожен додатковий інструмент захисту потенційно може спотворити чи блокувати роботу злочинців. Радикальним рішенням для скорочення поверхні атаки може бути перехід від пакетного ПЗ до власної платформи індивідуальної розробки [4];

– *використання наборок Інтернету речей (IoT)* [6]. Ця технологія дозволяє об'єднати фізичний світ з цифровим, надаючи можливість відстежувати вантажі в реальному часі. Сенсори та пристрої, підключені до Інтернету, збирають дані про стан вантажу, транспортні засоби та умови зберігання, що спрощує відстеження і планування маршрутів [6]. Логістичні компанії можуть відстежувати температуру, вологість та інші умови навколишнього середовища, які можуть вплинути на якість та безпеку товарів, оснащуючи піддони, контейнери та транспортні засоби датчиками. Використовуючи цю інформацію, можна забезпечити належне транспортування предметів за належних обставин, що зменшує ймовірність їх пошкодження [7, с. 64]. Наприклад, логістична компанія може використовувати інформацію з *RFID*-міток для виявлення потенційної проблеми та вжиття необхідних заходів у випадку втрати або затримки відвантаження товарів [7, с. 65];

– *верифікація даних на основі штучного інтелекту (AI)* [2; 6]. Системи штучного інтелекту зараз починають активно використовуватися оскільки можуть швидко аналізувати великі обсяги різноманітних даних та робити ефективні прогнози. У логістиці *AI* використовується для оптимізації маршрутів, розподілу вантажів, планування запасів та прогнозування попиту [6];

– *використання технології блокчейну* [6]. Ця технологія може забезпечити безпеку та надійність у логістиці, дозволяє створювати незмінні, необоротні записи про кожну операцію, що відбувається в ланцюжку постачання, зменшуючи ризики підробки та помилок [6];

– *автоматизація та роботизація логістичних систем* [6]. Роботи та автоматизовані системи допомагають виконувати рутинні завдання, такі як сортування вантажів, швидше та точніше, зменшуючи ризики людських помилок та підвищуючи ефективність [6];

– *аналіз великих даних (Big Data)* [6]. Такий напрямок є сучасним трендом, який істотно впливає на управління складською логістикою, дозволяючи моделювати процеси та прогнозувати потреби. Активізація використання автоматизованих систем в логістиці допомагає оптимізувати процеси, знижувати витрати, мінімізувати помилки, пов'язані з ручною працею, та підвищувати загальну прозорість діяльності. *Big Data* у логістиці відкривають широкі можливості: від оптимізації маршрутів у реальному часі, з урахуванням актуальних дорожніх умов та графіків доставки, до використання клієнтської інформації для розробки нових продуктів [6]. Цифрові двійники, створюючи точні віртуальні моделі ланцюгів поставок для прогнозування та планування, відіграють ключову роль у передбаченні та управлінні потенційними ризиками [5, с. 338]. Аналізуючи дані з різних джерел, таких як пристрої *IoT*, *GPS*-трекери та комори безпеки, аналітика великих даних може надати корисну інформацію про безпеку логістичних систем. Наприклад, в даних *GPS*-навігатора судна чи вантажного автомобіля можна виявити відхилення від заданих маршрутів, що може вказувати на крадіжку або витік товару. Аналіз великих даних, також, може бути використаний для виявлення та запобігання подій, пов'язаних з безпекою. Аналітичні технології можуть бути використані для виявлення схем шахрайської діяльності в логістичних мережах – шляхом вивчення минулих даних з метою виявлення закономірностей і тенденцій, які можуть вказувати на можливі загрози безпеці [7, с. 67];

– *шифрування даних* [5, с. 338]. Шифрування дозволяє захистити дані від несанкціонованого доступу та хакерських вторгнень [5, с. 338];

– *встановлення антивірусних програм та брандмауерів, регулярне оновлення ПЗ та моніторинг системи на наявність загроз* [5, с. 339]. Брандмауер, це програма або пристрій, який перевіряє безпеку даних, що надходять з Інтернету або мережі, та на основі поточних параметрів приймає рішення, потрібно їх пропускати чи ні. Таким чином брандмауер блокує доступ до комп'ютера для хакерів і зловмисних програм. Антивірусні програми перевіряють електронну пошту та інші файли комп'ютера на наявність вірусів, хробаків і троянських програм [5, с. 339];

– *протидія фішингу*. Кіберзлочинці видають себе за надійне джерело, наприклад, за банк, брокерську фірму або державну установу для отримання конфіденційної особистої інформації. Їхні цільові об'єкти – імена користувачів, паролі, домашні адреси, податкові номери, кредитних карток тощо [8]. Кіберзлочинці можуть зв'язатися з абонентом з номерів телефону або адреси електронної пошти, які не викликають підозр, і попросити перейти за посиланням, щоб «підтвердити ваш обліковий запис» або «підтвердити вашу особистість». Посилання може привести на вебсайт, який вимагає введення особистої інформації. Як тільки вводиться особиста інформація, кіберзлочинці використовують її негайно з метою крадіжки грошей, планування складнішого злочину або продажу даних злочинним мережам [8];

– *протидія соціальному інжинірингу* [5, с. 339]. Зловмисники використовують людську довіру та недбалість для отримання доступу до системи. Наприклад, можливість отримати доступ до логістичної системи за допомогою крадіжки, за допомогою методів соціальної інженерії, паролі від електронної пошти. У даному випадку необхідний перелік правил, який може попередити це. Але людський фактор – це найбільша загроза в компанії [5, с. 339]. Кіберзлочинці добувають необхідну інформацію, доступну в Інтернеті, а потім видають себе за надійне джерело, наприклад, друга, родича або компанію. Вони можуть зв'язатися з абонентом через соціальні мережі від чужого імені та не викликаючи підозри, можуть використовувати психологічні маніпуляції, щоб завоювати довіру, отримати особисту інформацію, вчинити шахрайство та ініціювати дії, що потрібні злочинцю [8];

– *використання бездротового зв'язку п'ятого покоління (5G)* для підвищення безпеки логістики [7, с. 66]. Логістичний сектор має важливе значення для світової економіки, але кібератаки можуть негативно позначитися на фінансах і репутації компанії, на клієнтах. Очікується, що бездротові технології п'ятого покоління змінять сектор логістики, забезпечуючи більш швидкий і надійний зв'язок. Покращене шифрування даних, що передаються мережею, є головною перевагою 5G, завдяки 5G дані можуть бути зашифровані більш ретельно, ніж при використанні безпроводових технологій попередніх поколінь, що ускладнює їх перехоплення і розшифровку хакерами. Це може допомогти захистити конфіденційні дані від кібератак, включаючи інформацію про клієнтів, фінансову інформацію та специфікації продукту [7, с. 66];

– *зламуванню електронної пошти* [8]. Кіберзлочинець зламує обліковий запис електронної пошти, отримуючи пароль та інформацію для входу в систему, і шукає електронні листи, пов'язані з листуванням між людиною та її фінансовими установами. Потім кіберзлочинець вчиняє злочин [8];

– *зламуванню Wi-Fi* [8]. Кіберзлочинець зламує загальнодоступну мережу Wi-Fi, щоб вкрасти особисту інформацію, або іншу корпоративну конфіденційну інформацію. Це може відбуватися в готелях, аеропортах, публічних бібліотеках, кафе або в будь-якому іншому місці, де доступний громадський Wi-Fi. Це особливо поширена тактика в місцях відпочинку еліти [8];

– *підвищення безпеки логістичних систем за допомогою хмарних обчислень* [7, с. 68]. Користувачі можуть отримувати доступ до обчислювальних ресурсів, включаючи сервери, сховища та програми в Інтернеті завдяки хмарним обчислювальним системам. Хмарні обчислення забезпечують передові можливості безпеки, включаючи шифрування, брандмауери та системи виявлення вторгнень, які можуть захистити логістичні системи від різних загроз безпеці. Хмарні обчислення пропонують економічне рішення для забезпечення безпеки логістичних систем [7, с. 68],

У підсумку, із наведеного огляду та базуючись на пропозиціях науковців [3, с. 720–721], вважається, що доцільно створювати і використовувати математичні моделі оцінки ризиків інформаційної безпеки логістичних систем, які в класичному вигляді визначаються, як функція трьох змінних компонентів: а) ймовірність існування загрози інформаційної безпеки для логістичної системи; б) ймовірність уразливості системи (рівень незахищеності); в) потенційний вплив зовнішніх факторів. Якщо будь-яка із цих змінних прагне до нуля, то підсумок ризику для інформаційних систем судна також прагне до нуля.

Література

1. Зрибнєва І. П. Аналіз новітніх технологій, методів та підходів у логістиці, їх вплив на оптимізацію ланцюгів постачання та підвищення продуктивності. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 60. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3615> (дата звернення: 05.04.2024).
2. Гузенко С. Як логістичній галузі відповісти на нові виклики кібербезпеки / Центр транспортних стратегій : сайт. URL: https://cfts.org.ua/blogs/yak_logistichniy_galuzi_vidpovisti_na_novi_vikliki_kiberbezpeki_654 (дата звернення: 04.04.2024).
3. Melnyk O., Onyshchenko S., Onishchenko O., Shumylo O., Voloshyn A., Koskina Yu., Volianska Y. Review of ship information security risks and safety of maritime transportation issues. *International Journal on Marine Navigation & Safety of Sea Transportation*. 2022. Vol. 16. Pp. 717–722. DOI: <https://doi.org/10.12716/1001.16.01.04> (access date: 04.04.2024).
4. 7 загроз кібербезпеки у сфері логістики / ІТ-компанія WEZOM : сайт. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/7-zagroz-kiberbezpeki-u-sferi-logistiki> (дата звернення: 02.04.2024).
5. Ромаш Д. Управління ланцюгами поставок у воєнний час: корисні поради від експерта / Consulting4Retail Company : website. URL: <https://www.c4r.eu/ukr/blog/logistics/upravlenie-tsepochkami-postavok> (дата звернення: 04.04.2024).
6. Шрам М. М., Руденко Н. В. Забезпечення безпеки логістики у світі великих даних, хмарних обчислень та Інтернету речей. *Наукові записки ДУТ*. 2024. № 1 (5). С. 59–69. DOI: <https://doi.org/10.31673/2786-8362.2024.010808>.
7. Діденко М. М., Потапова Н. А. Кібербезпека в логістиці: захист даних та інформаційних систем. *Прикладні інформаційні технології* : зб. наук. праць IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених (19 травня 2023 р.). Вінниця : ДонНУ ім. Василя Стуса, 2023. С. 338–340. URL: <https://jait.donnu.edu.ua/article/view/14069> (дата звернення: 04.04.2024).
8. П'ять загальних загроз кібербезпеки і способи захисту бізнесу / BDO Україна : сайт. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/insights-2/information-materials/2022/five-common-cybersecurity-threats-and-how-you-can-protect-yourself> (дата звернення: 03.04.2024).

УДК 339.1:338:48

Саєнсує Марія Анатоліївна

*д. е. н., доцент, завідувачка кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

Пеклун Олексій Сергійович

*аспірант кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: M310

Військові дії РФ проти України призвели до знищення та руйнації багатьох секторів економіки, підприємств малого бізнесу готельної сфери. Водночас, за даними Державного агентства розвитку туризму у 2023 році податкові надходження від туристичної галузі України вийшли на довоєнний рівень. Суб'єктами підприємництва сфери туризму та гостинності у 2023 році перераховано до бюджету України платежів на 32% більше порівняно з 2022 роком.

Від сектору гостинності надійшла найбільша частка надходжень до держбюджету за минулий рік – 64% від готелів – 1 млрд. 303 млн. 623 тис. грн. Ця сума більша майже вдвічі порівняно з платежами до бюджету в 2022 році (898 млн. 381 тис. грн.) і майже дорівнює видаткам, які були сплачені готелями у 2021 році (1 млрд. 288 млн. 616 тис. грн.). Є позитивна динаміка сплачених податків від діяльності кемпінгів та стоянок для житлових автофургонів порівняно з 2022 роком. Обсяг податків виріс майже удвічі, склавши 2,914 млн. грн. проти 1,590 млн. грн. Порівняно з 2021 роком, податки від діяльності цих суб'єктів зросли майже на чверть – 2,374 млн. грн. [1]. Статистичні спостереження свідчать про те, що у 2023 році сектор гостинності України продовжував надавати послуги споживачам в регіонах, які менш відчули наслідки військових дій.

У західних регіонах України у діяльності готельних підприємств, які здійснюють бізнес в умовах воєнного стану, спостерігається тенденція щодо спрямованості маркетингу на відновлення та розвиток бізнесу в Україні. В умовах кризових змін в економічному середовищі, маркетингові відділи готельних підприємств змушені постійно адаптуватися та змінювати свої стратегії та тактики для ведення бізнесу.

В період воєнного стану, за оперативними даними консалтингової групи HotelMatrix та фахівців Ribas Hotels, середнє завантаження готельних закладів України у 2023 році досягло 30,79%, що на 3,45% більше порівняно з 2022 роком, але на 15,37% менше по відношенню до 2021 року. Аналітики відмічають, що заклади розміщення у зонах західного регіону (курорт Буковель та інші курорти Закарпаття) стали центром внутрішнього туризму 2023 року з одночасним зменшенням попиту на готельні послуги на Півдні України. За даними маркетологів групи Ribas Hotels, влітку кількість гостей в Буковелі збільшилася на 85%, а середньодобова вартість номерів (ADR) перевищила показники 2022 року на 140%. Заповнюваність в готелях міста Одеси впала практично на 20%, а за сегментом ділової клієнтури на 20,5%. Також скоротилася середня тривалість проживання туристів у готелях міста до 1,7 доби, а в літній сезон 2023 року відсоток скасування бронювання номерів досягнув 60% [2].

Дослідження впливу соціально-економічних чинників на стратегії маркетингової діяльності допомагає зрозуміти, які зміни відбуваються на ринку, як вони впливають на споживачів та їх поведінку, і як підприємства можуть адаптуватися до цих змін, використовуючи маркетингові інструменти. Таке дослідження також допомагає виявити нові можливості для підприємств у нових економічних умовах повоєнного розвитку.

Світовий досвід доводить, що маркетинг являє собою комплексний підхід до управління бізнесом, спрямований на задоволення потреб і бажань споживачів через розробку, просування та продаж товарів та послуг. Основними концепціями маркетингу є концепція товару, споживача, ринку та відносин, кожна з яких має важливе значення у формуванні стратегій маркетингу. Концепція товару визначає, що товар повинен відповідати потребам споживачів та мати визначені

характеристики, щоб бути привабливим на ринку. Концепція споживача передбачає вивчення та розуміння потреб та бажань цільової аудиторії, щоб надати їм товари та послуги, які вони цінують.

Як визначають дослідники, найбільш позитивні зміни щодо поступового оновлення спостерігаються у цифровому маркетингу. В умовах війни 73% інтернет-маркетологів повернулися до роботи. У кризові періоди реклама набуває набагато більшого значення і адаптована маркетингова стратегія може допомогти готельному бізнесу не втратити ринкові позиції. «А це означає, що його співробітники збережуть свою роботу, отримають зарплату та зможуть забезпечувати себе та свої сім'ї, а держава отримає податки, які зараз особливо важливі. Важливо розуміти, що ставити маркетинг на паузу не можна. Звісно, зараз бюджет скорочений, тому варто зробити сувору оптимізацію з урахуванням скорочених бюджетів та інших ресурсів» [3, с. 53].

Необхідно здійснювати сегментацію нових ринків, це є важливим аспектом маркетингової стратегії, оскільки вона дозволяє розділити ринок на підгрупи споживачів зі схожими характеристиками та потребами [4, с. 299]. Це дозволяє готельним підприємствам зосередити свої зусилля на конкретних сегментах ринку та надати їм більш ефективне обслуговування. Крім того, ціноутворення, реклама та дистрибуція є важливими елементами маркетингової стратегії підприємств готельного бізнесу, які впливають на лояльність споживачів готельних послуг.

Подальший крок – це вивчення впливу економічних чинників на ключові компоненти маркетингової стратегії. Наприклад, в умовах зростання інфляції може змінитися споживчий попит і цінова чутливість споживачів, що вимагає перегляду ціноутворення та просування товарів. Або ж, в умовах технологічних інновацій, підприємства можуть змушені переглядати свої стратегії дистрибуції та реклами для використання нових каналів комунікації та продажів [5].

Далі, практичне значення аналізу полягає в можливості зробити правильний вибір між різними маркетинговими стратегіями в умовах економічних викликів. Наприклад, підприємствам готельного бізнесу може бути вигідніше зосередитися на розвитку онлайн-каналів продажів в умовах зростання цифрової економіки, ніж на традиційній рекламі. Розуміння впливу економічних змін допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення та уникати стратегічних помилок. Крім того, аналіз впливу соціально-економічних чинників на маркетингову діяльність надає підприємствам готельної сфери можливість зрозуміти, які нові можливості відкриваються в умовах зміни економічного середовища. Наприклад, зростання інтересу до екологізації готельного бізнесу може відкрити нові ринкові сегменти для екологічних продуктів та послуг, що сприяє розвитку нових маркетингових стратегій.

Таким чином, практичне значення аналізу впливу соціально-економічних чинників на маркетингову діяльність полягає в тому, що він надає підприємствам необхідні інструменти та знання для ефективного управління маркетинговою стратегією в умовах повоєнного відновлення готельного бізнесу. Для підприємств готельного бізнесу важливо постійно відслідковувати ринковий попит та адаптувати свої маркетингові стратегії відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Отже, розуміння і адаптація до соціально-економічних викликів часу стає необхідним елементом успішної маркетингової стратегії.

Література

1. *Динаміка податкових надходжень по областях за 2023 рік* / Державне агентство розвитку туризму України : сайт. URL: <https://www.tourism.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2024).
2. Настич І. *Ринок готельної нерухомості 2023: попит відновлюється, кадровий голод посилюється* / Property Times : сайт. URL: <http://surl.li/ttrog> (дата звернення: 10.04.2024).
3. Коростова, І. (2022). Стан та перспективи маркетингу під час війни. *Цифрова економіка та економічна безпека*. Вип. 2 (02). С. 52–55. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.2-9>.
4. Котлер Ф., Армстронг Г. *Основи маркетингу*. Київ : Науковий Світ, 2020. 880 с.
5. Старостіна А. О. *Маркетинг. Світовий досвід та український вимір*. Київ : Ліра-К, 2024. 484 с.

УДК 339.138:659.154

Синіка Олексій Володимирович

аспірант кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФАКТОР ДОТИКУ: НЕВРОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ МАТЕРІАЛУ ТА ТЕКСТУРИ УПАКОВКИ ПРОДУКТУ НА СПОЖИВАЧА

JEL classification: M310; M370

У висококонкурентному середовищі споживчих товарів маркетологи постійно шукають інноваційні способи привернути увагу та лояльність клієнтів. Хоча візуальна естетика вже давно є наріжним каменем ефективної упаковки, останні дослідження показують, що тактильний досвід, який часто забувають, може справляти глибокий вплив на поведінку споживача. Таким чином, необхідно розглянути перетин нейроестетики та сенсорної нейронауки, щоб дослідити запутаний зв'язок між матеріалами, текстурами та людським дотиком в контексті упаковки продукту.

Нейроестетика – це розділ нейронауки, який досліджує, як мозок реагує на естетичні переживання. Коли мова заходить про упаковку, візуальні та тактильні аспекти є невід'ємними компонентами. Дослідження показують, що тактильний досвід активує певні ділянки мозку, пов'язані із задоволенням і винагородою. Цей зв'язок між дотиком і задоволенням є основою для розуміння того, як матеріал і текстура упаковки можуть впливати на поведінку споживача [1].

Вибір пакувального матеріалу може викликати різні неврологічні реакції. Наприклад, дослідження показують, що сприйняття розкоші часто асоціюється з гладкими та витонченими текстурами, які викликають позитивні емоції та підвищують сприйману цінність продукту [2]. Вивчення неврологічного впливу таких матеріалів, як картон, пластик або навіть більш екологічні варіанти, може дати цінну інформацію про вподобання споживачів.

Так, текстури можуть викликати емоції та спогади. Відчуття дотику тісно пов'язане з емоційною обробкою в мозку. Грубі текстури можуть викликати відчуття міцності чи надійності, тоді як м'які текстури можуть викликати відчуття комфорту та довіри [2]. Розуміння цих неврологічних реакцій дозволяє маркетологам стратегічно вибирати текстури, які відповідають емоційному тону, який вони хочуть передати.

Неврологія показує, що наші відчуття взаємопов'язані, і мультисенсорний підхід до дизайну упаковки може покращити загальний досвід споживача. Дослідження крос-модального сприйняття свідчать про те, що текстури можуть впливати не лише на дотик, але й на зорове та слухове сприйняття, створюючи цілісне та незабутнє враження [3].

Бренди, які успішно використовують цей фактор у своїх дизайнах упаковки, охоплюють сферу чуттєвих вражень, які глибоко резонують із споживачами. Таким чином, треба розглянути реальні приклади брендів, які досягли успіху у створенні тактильної упаковки, розкриваючи стратегічний і неврологічний вплив таких зусиль.

1. Бренд: Apple. Елегантна витонченість у мінімалізмі. Продукт: упаковка iPhone.

Компанія Apple, піонер мінімалістичного дизайну, оволоділа мистецтвом створення упаковки, яка випромінює елегантну витонченість. Упаковка iPhone є свідченням прагнення бренду до бездоганного тактильного досвіду. Зовнішня коробка з гладкою, міцною текстурою не тільки захищає пристрій, але й слугує введенням у преміум якість всередині. Відкривши коробку, ви побачите ретельно розроблені відділення, що покращує загальну тактильну «подорож» споживача. Фактор дотику тонко інтегрований у кожен аспект, від матового покриття до приємного клацання коробки, що закривається [4].

Тактильний дизайн упаковки Apple створює відчуття очікування та якості. Гладкі текстури передають відчуття розкоші та точності, узгоджуючись з ідентичністю бренду. Цей тактильний досвід доповнює візуальну привабливість і сприяє загальному позитивному сприйняттю продуктів Apple, створюючи незабутні враження від розпакування для споживачів.

2. Бренд: Coca-Cola. Використання тактильних прийомів для емоційного зв'язку. Продукт: банки спеціального випуску.

Coca-Cola, світовий гігант напоїв, заглибилася у фактор дотику, представивши спеціальні випуски банок, які відрізняються від типової алюмінієвої поверхні. У співпраці з художниками вони створили обмежену серію банок з унікальними текстурами, такими як рельєфні візерунки та фактурне покриття [5]. Ці варіації вийшли за рамки стандартного гладкого відчуття, забезпечуючи споживачам тактильний досвід, який подовжував задоволення від тримання та споживання продукту.

Додавши різноманітні текстури до своєї упаковки, Coca-Cola покращила сенсорний досвід для споживачів, впровадивши додатковий рівень взаємодії, перетворивши звичайну покупку напою на емоційно пов'язаний досвід. Споживачі не просто купували напій; вони отримували відчутний витвір мистецтва, підвищуючи лояльність до бренду за допомогою мультисенсорного підходу.

3. Бренд: The Body Shop. Стійкі відчуття. Продукт: екологічно чиста упаковка.

The Body Shop, відомий своєю прихильністю до сталого розвитку, інтегрує фактор дотику у свою стратегію упаковки, обираючи екологічно чисті матеріали, такі як перероблений папір і бамбук, бренд не лише передає свої екологічні цінності візуально, але й створює особливий тактильний досвід для споживачів. Природні текстури та земляний відтінок упаковки відповідають ідентичності бренду та створюють емоційний зв'язок із екологічно свідомими споживачами [6].

Тактильна природа упаковки The Body Shop підсилює прихильність бренду етичним і екологічним практикам. Споживачі сприймають текстури як автентичні та відповідають цінностям бренду, покращуючи загальний імідж бренду. Фактор дотику сприяє відчуттю споживачами того, що вони сприяють позитивному впливу на природне середовище, обираючи продукти з екологічно чистою упаковкою.

Досліджуючи ці приклади з реального світу, стає очевидним, що фактор дотику в дизайні упаковки виходить за рамки лише тактильного досвіду; це шлях до встановлення емоційних зв'язків між брендами та споживачами. Від витонченого мінімалізму Apple до текстурованих банок Coca-Cola, відчуття залученості до стійкого розвитку людства разом із The Body Shop. Успіх цих брендів підкреслює фундаментальну зміну в тому, як ми сприймаємо продукти та взаємодіємо з ними. Фактор дотику – це не просто естетичний вибір; це інструмент, яким бренди можуть володіти, щоб закарбувати свої наративи у психіці споживача. На ринку, насиченому візуальними подразниками, бренди, які володіють мистецтвом залучення багатьох почуттів споживача, зокрема дотику, завжди будуть вигідно вирізнятися серед інших.

Оскільки маркетологи продовжують орієнтуватися в постійно змінюваному ландшафті споживчих уподобань, ці приклади слугують маяками для натхнення. Вони сигналізують про зміну парадигми в бік більш цілісного та всебічного підходу до дизайну упаковки. У цю епоху підвищених споживчих очікувань фактор дотику стає мовчазним оповідачем та виходить за рамки візуального сприйняття. Таким чином, ми продовжуємо заглиблюватися у захоплюючу сферу нейромаркетингу. Розуміючи реакцію мозку на різні сенсорні подразники, маркетологи можуть створити упаковку, яка не тільки приваблива візуально, але й на глибшому, неврологічному рівні створюючи незабутнє враження в умах споживачів.

Література

1. Ishizu T., Zeki S. *A neurobiological enquiry into the origins of our experience of the sublime and beautiful*. Wellcome Laboratory of Neurobiology, Division of Biosciences, Department of Cell and Developmental Biology, University College London. Cognitive Neuroscience. London, 2014. DOI: <https://doi.org/10.3389/fnhum.2014.00891>.
2. Ampuero-Canellas O., Vila N. Consumer perception of product packaging. *Journal of Consumer Marketing*. 2006. No. 23 (2). Pp. 100–112. URL: https://www.researchgate.net/publication/235303347_Consumer_perception_of_product_packaging (access date: 25.03.2024).
3. Marcus T. Pearce, Dahlia W. Zaidel, Nadal M. Neuroaesthetics: The cognitive neuroscience of aesthetic experience. *Perspectives on Psychological Science*. 2016. Vol. 11. Issue 2. DOI: <https://doi.org/10.1177/17456916156212>.
4. Hsiao E. Unboxing the delightful UX of Apple's boxes. *Exploring the intersection of design, psychology, and consumer culture in Apple's packaging strategy* / Fastcompany : website. URL: <https://www.fastcompany.com/90916642/unboxing-the-delightful-ux-of-apples-boxes> (access date: 21.03.2024).
5. *Strong Emotional Connections* / FasterCapital : website. URL: <https://fastercapital.com/keyword/strong-emotional-connections.html> (access date: 25.03.2024).
6. *We're a brand with a lot to say. This is what we believe* / The Body Shop International Limited. URL: <https://www.thebodyshop.com/en-gb/about-us/our-story/brand-purpose/a/a00003> (access date: 21.03.2024).

УДК 63.002.6:658.8-027.44

Стамат Вікторія Михайлівна

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)*

Ізбаши Валентина Миколаївна

*здобувачка вищої освіти спеціальності 051 Економіка
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)*

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У МАРКЕТИНГУ АГРАРНИХ ПРОДУКТІВ

JEL classification: M310; L190

У світі, де технологічний прогрес швидко трансформує галузі господарства, аграрна сфера активно використовує цифрові інструменти у маркетингу продуктів. Це стає не лише оптимізацією виробничих процесів, але й новими можливостями для просування продукції на ринку. Розгляд ролі цифрових інструментів у маркетингових стратегіях аграрного сектору важливий, враховуючи поточні тенденції та вимоги споживачів.

Дослідження використання цифрових технологій, зокрема у сфері маркетингу аграрних підприємств, проводили вчені як з України, так і з інших країн, серед яких можна вказати таких науковців, як І. В. Бойчук, О. О. Єранкін, Т. В. Ільченко, С. Є. Ковальчук, Р. В. Логоша, Н. В. Муртазіна та ін. Проте, проблемам, пов'язаним з роллю, перспективами та оцінкою ефективності діджиталізації в маркетингу аграрних підприємств, приділено недостатньо уваги в проведених дослідженнях.

Аналізуючи сучасні економічні тенденції, наголошується на актуальності досліджень, спрямованих на використання можливостей електронної комерції та діджиталізацію аграрного маркетингу. Ці напрямки сприяють відновленню та підвищенню ефективності агропромислового виробництва, виводячи його на новий рівень [1; 2; 3; 4].

Сільськогосподарська продукція відіграє ключову роль у глобальній економіці, забезпечуючи різноманітні потреби споживачів у продуктах харчування та біопаливі. Споживачі все більше цікавляться деталями щодо виробництва, маркетингу, логістики та безпеки продуктів. Цифрові інструменти надають підприємцям доступ до актуальної інформації про ринкові тенденції та найкращі практики виробництва, що допомагає приймати обґрунтовані рішення та підвищує ефективність виробництва.

Проблеми, що виникають у контексті діджитал-маркетингу в агропромисловому секторі, безумовно, потребують уваги. Однак використання цифрових інструментів у сільському господарстві буде продовжувати зростати в майбутньому. Цей розвиток зумовлений кількома чинниками:

- очікується, що до середини XXI століття населення планети зросте до 9,7 мільярдів, що призведе до збільшення попиту на продукти харчування. Це неминуче вимагає підвищення ефективності та продуктивності сільського господарства;

- технологічний прогрес, включаючи штучний інтелект, робототехніку, дрони та інші досягнення, продовжуватиме трансформувати сільське господарство. Це підвищить врожайність, зменшить відходи та забезпечить точність управлінських рішень;

- зростає обурення щодо впливу сільського господарства та переробних галузей на навколишнє середовище. Оптимізоване виробництво може допомогти зменшити цей вплив, застосовуючи більш стійкі агрономічні практики та досконаліші системи у тваринництві;

- уряди більшості країн світу визнають важливість цифрових технологій у сільському господарстві та надають підтримку для їх впровадження. Ця підтримка включає фінансування досліджень і розробок, а також заохочення для виробників користуватися сучасними досягненнями в цифровізації.

Цифрові технології внесли суттєві зміни в роботу фермерів та агробізнесу, особливо у сфері маркетингу. Деякі з основних цифрових інструментів, які широко використовуються в маркетингових стратегіях сільськогосподарських підприємств у всьому світі, включають:

1. Соціальні медіаплатформи, такі як Facebook, Twitter та Instagram.
2. Платформи електронної комерції, такі як Amazon, Alibaba та Jumia.
3. Пошукова оптимізація (SEO) для сайтів.
4. Мобільні додатки, наприклад, Farmcrowdy та iCow.
5. Інтернет-ринки, такі як Agora та Tridge.
6. Географічні інформаційні системи (ГІС).

Ці ресурси незамінні для великих та середніх сільськогосподарських підприємств, полегшуючи їм зв'язок з клієнтами, доступ до ринкової інформації та оптимізацію виробничих процесів. Соціальні медіаплатформи, наприклад, надають ефективні можливості для просування продукції та залучення потенційних клієнтів. З іншого боку, платформи електронної комерції дозволяють фермерам безпосередньо продавати свою продукцію споживачам, уникнувши посередників, а онлайн-ринки створюють зручну платформу для здійснення транзакцій між покупцями та продавцями [5].

Незважаючи на очевидні переваги цифрових технологій, існує кілька проблем, які вимагають уважного аналізу та оцінки на етапі їх впровадження в агробізнес:

1. Обмежений доступ сільгоспвиробників до цифрових технологій ускладнює їх участь у цифровому сільському господарстві.
2. Висока вартість геоінформаційних систем та точного землеробства ускладнює їхнє впровадження для дрібних господарств.
3. Відсутність технічних навичок у підприємців та працівників перешкоджає ефективному використанню електронного маркетингу.
4. Цифрові технології піддаються кіберзагрозам, що створює загрозу для безпеки та конфіденційності даних компаній.

Усвідомлення як переваг, так і проблем цифровізації в аграрному секторі дозволяє систематично оцінювати перспективи впровадження цих технологій. На початкових етапах власникам та менеджменту компаній варто детально проаналізувати потенційні витрати, ризики та переваги за різними категоріями, щоб зменшити можливість непередбачених наслідків.

Таким чином, сучасний маркетинг пройшов кілька етапів розвитку, починаючи від орієнтації на продукт (Маркетинг 1.0) та закінчуючи використанням цифрових технологій (Маркетинг 4.0). Нові дослідження присвячені наступному етапу розвитку, який отримав назву «Маркетинг 5.0». Майбутнє маркетингу полягає у використанні штучного інтелекту, датчиків, доповненої та віртуальної реальності, а також Інтернету речей для створення продуктів та послуг, що відображають людські цінності. Маркетологи повинні супроводжувати клієнтів на шляху від знайомства з продуктом до адвокації його інтересів на ринку, використовуючи цифрові технології для підвищення продуктивності та адаптації до змінюваних потреб.

Література

1. Ільченко Т. В. Маркетингова стратегія діяльності аграрних підприємств в умовах діджиталізації. *Економіка і суспільство*. 2021. Вип. 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-21>.
2. Капінус Л. В., Шиліна В. Ю., Лелека О. О. Маркетингова діджитал-стратегія розвитку послуг. *Київський економічний науковий журнал*. 2023. № 1. С. 15–21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-1-2>.
3. Стамат В. М., Нехайчик Є. Є. Основні тренди маркетингової діяльності: світовий погляд. *Modern Economics*. 2023. № 38. С. 152–157. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V38\(2023\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-23).
4. Dovgal O., Novikov O., Bilichenko O., Kozachenko L., Stamat V. Implementation of the Concept of Circular Economy as an Integral Component of Sustainable Development of the Region: Problems and Prospects. *Review of Economics and Finance*. 2022. No. 20. Pp. 1051–1059. DOI: <https://doi.org/10.55365/1923.x2022.20.117>.
5. Савицька Н. Л., Чміль Г. Л. Нова парадигма маркетингу в умовах цифрової трансформації економіки. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2020. Вип. 2 (84). С. 81–87. DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2020.2.13>.

УДК 339.138:334.722:330.162:174.4

Стамат Вікторія Михайлівна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

Коропенко Михайло Олександрович

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
спеціальність 073 «Менеджмент»,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЕТИКИ В МАРКЕТИНГУ

JEL classification: M310; D210

Сучасна ситуація у функціонуванні вітчизняних підприємств вимагає впровадження заходів соціальної відповідальності при формулюванні стратегічних орієнтирів їх розвитку. Управління бізнесом з урахуванням соціальної відповідальності стає важливою складовою для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Клієнти все частіше надають перевагу компаніям з бездоганною репутацією, які ведуть себе відповідально. Зазначені зміни у споживчій поведінці обумовлюють актуальність даного дослідження.

Стале зростання вимагає збалансованого розвитку економічних, екологічних та соціальних систем, разом з їхньою здатністю до саморегуляції та відтворення. Міжнародний досвід показує, що успішність на цьому шляху досягають ті країни, які використовують інструменти та механізми, спрямовані на дотримання обмежень, подолання перешкод, встановлення нових стандартів тощо. Ключовим фактором у впровадженні сталого розвитку є соціальна відповідальність [1; 2].

Соціальна відповідальність проявляється на різних рівнях – глобальному, національному, регіональному та виробничому. На глобальному рівні це виявляється у вирішенні проблем і умов існування людства, через розширення соціальної інтеграції для досягнення сталого розвитку, незалежно від місця проживання та расової приналежності.

Разом із зростанням глобального бізнесу зростає і увага до соціальних проблем на різних рівнях – як національному, так і глобальному. Зміцнення соціальної відповідальності бізнесу та підтримка соціальної активності підприємців є ключовими факторами для забезпечення соціальної стабільності та благополуччя у країні, що підкреслює актуальність даної проблеми.

Етика в маркетингу та корпоративна соціальна відповідальність повинні впливати на всі аспекти маркетингової стратегії компанії, а не обмежуватися лише окремими сферами. Розглядаючи етику маркетингу як окрему концепцію, важливо підкреслити, що це не лише стратегічний підхід, але й філософія, яка пронизує всі аспекти маркетингової діяльності компанії [3, с. 45].

Етична маркетингова стратегія акцентує на тому, що вона не сприяє або не рекламує небезпечні аспекти продуктів. Якщо компанія пропонує товари, які можуть мати певні ризики в певних ситуаціях, етична маркетингова стратегія акцентує увагу на цих ризиках і надає чіткі вказівки щодо того, як їх уникнути. Згодом такий підхід дозволяє збирати дані про використання товару та вживати заходів для зменшення або усунення небезпеки для споживача. Етична стратегія, яка співпрацює з маркетинговими цілями, підкреслює як саму небезпеку, так і заходи, які приймаються для зменшення цього ризику.

Етика стратегічного маркетингового планування описує принципи та стандарти, які визначають прийнятну маркетингову поведінку. Ці принципи встановлені державою, регулюються державними органами, приватними інтересними групами, конкурентами та самою компанією. Вони є основою для розробки стратегії, орієнтованої на потреби клієнтів компанії [4, с. 35].

Маркетингова етика та корпоративна відповідальність охоплюють процес визначення етично правильних дій в контексті організації, як у процесі планування, так і впровадження маркетингових стратегій у глобальному бізнес-середовищі. Ці рішення спрямовані на досягнення переваг як для самої організації, так і для окремих учасників процесу, таких як співробітники, кінцеві споживачі та інші зацікавлені сторони. Це сприяє сприйняттю компанії в суспільстві та успішному

позиціонуванню на ринку. Маркетингова етика визнає, що етичні вирішення відбуваються у складній соціальній мережі всередині маркетингової організації [5, с. 115].

Одним із методів практичного втілення концепції соціальної відповідальності бізнесу є соціально-відповідальний маркетинг, який за останні роки набув значного поширення. Проте, незважаючи на зацікавленість у концепції соціального маркетингу, рівень її теоретичного розвитку залишається недостатнім, що проявляється у наявності низки слабко пов'язаних теоретичних моделей і практичних технологій. Він відіграє ключову роль ефективної організаційної стратегії у сучасних умовах ринкових відносин та спрямований на формування основних підходів та принципів для створення сучасного соціального управління. Це враховує теорію соціального, некомерційного обміну послугами, цінностями та ідеями.

В такому аспекті сучасне функціонування підприємств неможливе без значної ролі соціально-етичного маркетингу. Ділова етика та соціальна відповідальність компанії є не просто важливими аспектами, але і взаємопов'язаними з ефективним корпоративним управлінням. Таким чином, дотримання високих стандартів етики та соціальної відповідальності стає необхідними вимогами для будь-якої компанії, яка націлена на створення ефективної системи корпоративного управління.

Дотримання принципів соціально-етичного маркетингу на всіх рівнях економіки сприятиме ефективному управлінню на всіх рівнях економіки, починаючи в цілому з державного рівня і, завершуючи рівнем підприємства. Це також сприяє забезпеченню економічного, науково-технічного, соціального та культурного розвитку.

Соціально-етичний маркетинг охоплює широкий спектр ініціатив, включаючи зобов'язання бізнесу щодо безпеки продукції, відвертість та правдивість у рекламі, а також об'єктивність у формуванні цін. Цей підхід також включає благодійність, волонтерську діяльність, корпоративну філантропію, соціальну відповідальність у веденні бізнесу та збереження навколишнього середовища.

Концепція соціально-відповідального маркетингу стверджує, що основним завданням організації є відповідь на потреби, бажання та інтереси цільових ринків і забезпечення їх задоволення шляхом ефективних і продуктивних методів, які перевершують конкурентів. При цьому важливо зберігати або підвищувати добробут як для споживачів, так і для суспільства в цілому.

Українське впровадження принципів соціально-етичного маркетингу визнається низкою ключових чинників, з-поміж яких можемо зазначити такі: досягнення науково-технічного прогресу, інвестиційний клімат, темпи зростання економіки, система соціального захисту, регулювання з боку держави, законодавство у сфері праці, ринкова конкуренція та інтеграційні процеси.

Сучасні виклики українського бізнесу можна подолати, змінюючи його згідно з принципами соціальної етики у маркетингу. Необхідно перебудувати організаційні, функціональні, інформаційні та маркетингові стратегії, використовуючи інновації для реалізації соціальної місії бізнесу. У цьому контексті місія підприємства має переглянути соціально-етичні норми та стандарти. Основна ідея реструктуризації, з урахуванням соціально-етичних аспектів, полягає у створенні та впровадженні нових соціальних, моральних та етичних зв'язків у сфері економіки, що сприятиме поступовому розвитку всього суспільства.

Отже, соціально-відповідальний маркетинг полягає у тому, що компанія приймає рішення в галузі маркетингу, враховуючи побажання споживачів, потреби компанії, довгострокові інтереси споживачів і суспільства в цілому. Основна мета такого маркетингу у сфері підприємництва – не лише максимізація прибутку компанії, але й підвищення якості життя. Це розуміння необхідності різних товарів чи послуг, які роблять життя споживача простіше та краще.

Література

1. Ласукова А. Взаємозв'язок соціально-етичного маркетингу та корпоративної соціальної відповідальності. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2012. № 3. С. 81–91.
2. Dovgal O., Novikov O., Bilichenko O., Kozachenko L., Stamat V. Implementation of the Concept of Circular Economy as an Integral Component of Sustainable Development of the Region: Problems and Prospects. *Review of Economics and Finance*. 2022. No. 20. Pp. 1051–1059. DOI: <https://doi.org/10.55365/1923.x2022.20.117>.
3. Козин Л. В. Корпоративна соціальна відповідальність як засіб формування конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва*. Серія : Економічні науки. 2016. № 12. С. 45–50.
4. Морохова В. О., Бойко О. В. Прикладні аспекти застосування концепції соціально-відповідального маркетингу. *Економічний форум*. 2022. № 1. С. 35–42.
5. Kivimaa, P., Kangas, H. & Lazarevic, D. Client-oriented evaluation of 'creative destruction' in policy mixes: Finnish policies on building energy efficiency transition. *Energy Research & Social Science*. 2017. № 33. Pp. 115–127.

УДК 659.126-047.64(477)

Стамат Вікторія Михайлівна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

Сидорук Діана Віталіївна

здобувачка вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

РОЗВИТОК БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

JEL classification: L190; M310

У сучасному ринковому середовищі трансформація бізнес-процесів для адаптації до динамічних змін зовнішнього середовища має важливе значення для ефективного управління бізнесом. Ці зміни зумовлені різними факторами, серед яких вплив глобалізації, карантинні обмеження під час пандемії та агресивна діджиталізація. Важливо пам'ятати, що поведінка споживачів є ключовим орієнтиром для ведення бізнесу. Зрештою, саме мінлива споживча психологія та поточні вподобання цільових споживачів спонукають виробників постійно переглядати свої пропозиції на ринку, щоб задовольнити попит і підвищити свою конкурентоспроможність [1, с. 242].

Для того, щоб сформувати високу конкурентну перевагу, посилити конкурентоспроможність і досягти ринкової стабільності в умовах постійних змін зовнішньому і внутрішньому середовищі, всім підприємствам, в тому числі і підприємствам громадського харчування, необхідно налагодити якісну систему ефективного бренд-менеджменту. Це пояснюється тим, що споживачі готові платити більше за унікальну цінність бренду, якій немає альтернативи. Брендінг також приваблює інвесторів, які готові вкладати кошти у розвиток бренду з досвідом, позитивною репутацією та надійною лояльністю споживачів.

Дослідженню теоретичних та практичних засад брендінгу присвячено низку праць видатних зарубіжних вчених: Д. Д'Алессандро, Д. Капферера, К. Келлера та ін. В Україні питання впровадження бренду та брендінгу було досліджено у працях К. Блюмської-Данько, О. Власенко, О. Гальцової, О. Дерев'янка, В. Домніна, М. Дьякової, О. Зозульова, В. Кармазінової, О. Кендюхова, А. Колеснікова, А. Кривоніс, О. Малинка, Л. Мамлеєвої, В. Перція, Т. Поліщука, Є. Ромата, Н. Стеблюка, Г. Студінської, І. Ступака, А. Устенко, А. Федорченка, С. Хамініч, О. Швеця, О. Штовби, О. Ястремської, Л. Яцишиної, Д. Яцюка та ін.

Процес управління брендом передбачає формування бренду та його виведення на ринок через брендінг. Управління брендом включає п'ять основних етапів (фаз): формування бачення бренду, створення іміджу бренду, позиціонування бренду на ринку та серед споживачів, розробка стратегій управління активами бренду та побудова організаційної культури, що підтримує стратегічне управління.

Формування бачення бренду також передбачає розробку назви для продукту або послуги, рекламних слоганів і основних методів продажу та дистрибуції на ринку. Ця робота є досить трудомісткою і вимагає великих обсягів інформації та коштів. Крім того, компанії часто не в змозі впоратися з цією ділянкою роботи власними силами і тому звертаються до інших компаній за експертною допомогою [2].

Саме тому створення сильного бренду для ваших продуктів і послуг та побудова ефективної системи управління брендом є запорукою успішного функціонування та розвитку вашої компанії. Більше того, бренди є одним із ключових нематеріальних активів, які капіталізують вартість компанії. Це свідчить про те, що ефективне управління брендом є показником конкурентоспроможності компанії та її привабливості для стейкхолдерів, що робить важливим вивчення категорії бренд-менеджменту.

На сьогодні, коли на світових ринках пропозиція перевищує попит, а поняття інновацій є майже ілюзією, складно створити щось нове, що приверне увагу вибагливих клієнтів. Крім того, в умовах

постійного зменшення впливу реклами, неякісні рекламні кампанії можуть навіть коштувати компаніям грошей, особливо при роботі на зовнішніх ринках.

Споживачі також легко переключаються з одного продукту на інший. Чим більше компаній конкурують на ринку, тим менше споживачі розрізняють їх, що призводить до концентрації та злиття. Бренди – це інструмент, за допомогою якого компанії отримують впевненість на ринку, а споживачі – можливість ідентифікувати свої товари. На сучасному глобальному ринку конкурують не продукти, а бренди, здатні задовольнити фізіологічні, емоційні та соціальні потреби споживачів.

Необхідність ефективного управління брендом зумовлена його складною та багатогранною природою як системи певних цінностей для споживачів та компаній. Бренд-менеджментом є сукупність дій стратегічного та тактичного характеру, які направлені створення бренду підприємства з подальшою підтримкою його розвитку та удосконалення. Теоретичні аспекти бренд-менеджменту включають в себе вивчення понять брендингу, ідентифікації бренду, позиціонування на ринку, споживчої поведінки та інших теоретичних концепцій.

Практичні аспекти бренд-менеджменту охоплюють розробку стратегій брендингу, створення бренд-елементів (логотип, слоган, кольорова гама тощо), позиціонування бренду на ринку, управління репутацією бренду, маркетингові комунікації та інші практичні аспекти. Успішний бренд-менеджмент допомагає компаніям залучати і утримувати клієнтів, підвищувати конкурентоспроможність на ринку, створювати позитивне сприйняття бренду серед споживачів та забезпечувати стабільний прибуток.

Ефективна структура управління брендом сприяє успішному розвитку підприємства та допомагає споживачам орієнтуватися в різноманітному асортименті продукції.

Оскільки розвиток брендингу в країні все ще перебуває на початковому етапі підприємствам необхідно спрямовувати свою маркетингову діяльність на створення додаткової цінності для споживачів, основою якої мають бути гарантована якість, активи бренду та нарощування капіталу бренду. Інакше кажучи, бренди повинні бути об'єктом стратегічного та оперативного управління з боку відповідних організаційних підрозділів та персоналу компанії [3; 4; 5].

Початок повномасштабної війни у 2022 році та зміна традиційної роботи компаній відповідно до умов військового стану значно вплинули на бренд-менеджмент в Україні. Період, коли в країні йде війна змушує суб'єктів бізнесу переглянути свої існуючі стратегії брендингу. Тому, на сьогодні розвиток бренд менеджменту має ґрунтуватись дещо на інших методах, ніж у довоєнний період. Вважаємо, що основними напрямками, які дозволять бізнесу під час війни сприяти розвитку бренду є такі:

- посилення соціальної відповідальності та забезпечення підтримки військовослужбовцям (створення та участь у благодійних заходах, які спрямовані на підтримку ЗСУ, надання знижок та бонусів людям, які є військовими, їхнім родинам, людям, які постраждали внаслідок війни – це повинно бути на першому місці сучасних брендів);

- сприяти все більшій зацікавленості споживачів до брендів та продуктів, які є локальними (війна вплинуло на зменшення кількості імпортованих продуктів); адаптація до змін у поведінці населення, яка викликана зменшенням доходів домогосподарства, ціновим зростанням, посиленням безробіття (бренди можуть самостійно встановлювати ціни та керувати ними, розширити спектр акційних пропозицій, підібрати більш доступний населенню асортимент).

Війна внесла свої корективи у життя населення та діяльність підприємств, тому при здійсненні бренд-менеджменту та побудові стратегій його розвитку, компанії повинні враховувати ці зміни.

Література

1. Підгурська В. О. Бренд-менеджмент: визначення сутності та місця в системі пов'язаних категорій. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. 242–247. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-7-242-247>.
2. Пащенко О. П., Закапко О. І., Борушак Н. О. Теоретичні та практичні аспекти бренд-менеджменту підприємств ресторанного господарства. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 1 (18). С. 131–136. URL: DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-23>.
3. Мельничук Л. С. Бренд-менеджмент підприємств як фактор успішності на ринку. *Наукові праці*. Економіка. 2018. Вип. 300. Т. 312. С. 17–20. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/538027.pdf%209> (дата звернення: 03.04.2024).
4. Стамат В. М., Нехайчик Є. Є. Основні тренди маркетингової діяльності: світовий погляд. *Modern Economics*. 2023. № 38. С. 152–157. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V38\(2023\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-23).
5. Стамат В. М. Сучасні тенденції менеджменту ресторанного бізнесу. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 130–136. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V36\(2022\)-19](https://doi.org/10.31521/modecon.V36(2022)-19).

УДК 339:338.43-027.543

Стамат Вікторія Михайлівна

к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

Тимченко Аліна Вадимівна

магістр спеціальності 073 «Менеджмент»,
Миколаївський національний аграрний університет (Україна)

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА СВІТОВИХ АГРАРНИХ РИНКАХ

JEL classification: F010; F190; M310; L100

Розвиток глобальних компаній на світових аграрних ринках є ключовим чинником у формуванні та трансформації сучасної аграрної індустрії. Цей процес відображає складну динаміку економічного, соціального та технологічного розвитку, впливаючи на усі сфери суспільства. У світі і в Україні глобальні аграрні компанії відіграють важливу роль у формуванні аграрного сектору, впливаючи на виробництво, розподіл та споживання сільськогосподарської продукції.

Глобальні компанії, що діють на аграрних ринках, мають значний вплив на геополітичні, економічні та екологічні процеси. Однією з ключових особливостей цих компаній є їхня здатність до адаптації до змінних умов світового ринку, використовуючи передові технології та інновації у виробництві та управлінні. Вони також мають великі можливості для впровадження стандартів якості, сталого розвитку та корпоративної відповідальності. Відобразимо в табл. 1 основних представників агробізнесу на глобальному ринку.

Таблиця 1

Глобальні компанії на світових аграрних ринках

Назва компанії	Країна діяльності	Сфера діяльності	Товарообіг в 2023 році (млрд. USD)
Archer Daniels Midland (ADM)	США	Переробка та торгівля зерном, олійними культурами, цукру	88,4
Bunge	США		63,4
Cargill	США	Переробка та торгівля зерном, олійними культурами, м'ясом, тваринними кормами	134,4
Cofco	Китай	Переробка та торгівля зерном, олійними культурами, цукру	111,4
Louis Dreyfus Company	Франція		84,3
Glencore	Швейцарія	Торгівля та видобуток сировини, включаючи аграрну продукцію	256,2
Syngenta	Швейцарія	Виробництво насіння та засобів захисту рослин	23,1
Bayer	Німеччина		41,4
BASF	Німеччина		22,9
DowDuPont	США		61,4

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Згідно з табл. 1, глобальні компанії, такі як Bunge, Archer Daniels Midland (ADM), Cargill, та інші, є ключовими учасниками на світових аграрних ринках. Вони спеціалізуються на переробці та торгівлі зерном, олійними культурами, м'ясом, а також на виробництві насіння та засобів захисту рослин. За даними 2023 року, їхній товарообіг склав значні суми, що свідчить про великий вплив цих компаній на глобальні аграрні ринки. Вони активно працюють у багатьох країнах, забезпечуючи не лише виробництво, але й торгівлю сільськогосподарською продукцією міжнародного рівня.

Україна, яка є однією з провідних сільськогосподарських держав світу, також спостерігає вплив глобальних аграрних компаній на своєму ринку. Ці компанії можуть принести нові технології та управлінські практики, що сприяють модернізації українського сільського господарства. Але існує

ризик втрати контролю над власним аграрним сектором та втрати конкурентоспроможності малими та середніми сільськогосподарськими підприємствами.

Загальна тенденція в стратегіях оптимізації ресурсів аграрних компаній в Україні полягає у зменшенні земельних площ агрохолдингів, що стає очевидним при аналізі динаміки обсягів земельних ресурсів у п'яти найбільших компаній, як показано на рис. 1.

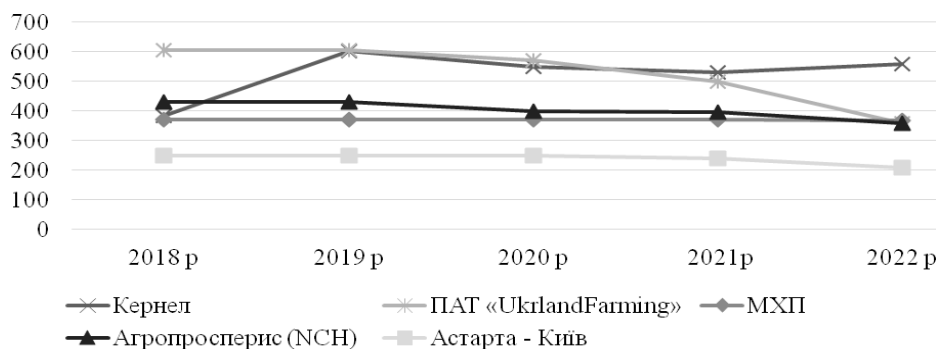


Рис. 1. Обсяг земельного банку агрохолдингів в Україні (2018–2022 рр.), тис. га
Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Відповідно до рис. 1, за останні п'ять років, обсяг земельного банку агрохолдингів в Україні відображає змінну динаміку. Компанії, такі як Кернел, ПАТ «UkrlandFarming», МХП, Агропросперис (NCH) та Астарта-Київ, утримують значні площі землі. Протягом цього періоду спостерігається стабілізація обсягів у деяких компаній, але в загальному відбувається певне зменшення обсягів земельного банку. Ці дані свідчать про поступову динаміку ринку та конкуренцію між агрохолдингами в Україні.

Одним із ключових аспектів глобального розвитку аграрних компаній є їхня взаємодія зі споживачами та іншими зацікавленими сторонами. Забезпечення продовольчої безпеки, сталого виробництва та екологічної безпеки стають все більш актуальними завданнями для таких компаній, які мають великий вплив на світові аграрні ринки. Згідно зі світовим досвідом, успішні глобальні аграрні компанії виявляють себе як лідери у впровадженні інновацій, створенні нових ринків та забезпеченні сталого розвитку аграрного сектору. Однак, важливо також зберігати баланс між економічними, екологічними та соціальними інтересами, щоб забезпечити стійкий розвиток сільськогосподарського виробництва та збереження природних ресурсів.

Україна, розпочавши свій шлях реформування аграрного сектору, повинна враховувати світовий досвід та найкращі практики глобальних компаній, забезпечуючи відкритий ринок, стимулюючи інвестиції у виробництво, підтримуючи малих та середніх фермерів та забезпечуючи високі стандарти якості та безпеки продукції [3]. Зазначена тенденція характерна також й для циркулярної економіки, що сприяє сталому розвитку суспільства у світі [4].

Отже, розвиток глобальних компаній на світових аграрних ринках відображає складний баланс між економічними, соціальними та екологічними інтересами. Здатність аграрних компаній адаптуватися до змінних умов світового ринку та впроваджувати нові технології та підходи до виробництва може визначати їхню конкурентоспроможність та вплив на аграрний сектор як на національному, так і на світовому рівнях. У цьому контексті важливо розуміти та враховувати всі аспекти розвитку глобальних аграрних компаній для забезпечення стійкого та ефективного розвитку аграрного сектору.

Література

- 10 найкращих компаній світу з виробництва сільськогосподарської продукції / GlobalData : website. URL: <https://www.globaldata.com/companies/top-companies-by-sector/agriculture-forestry/global-agricultural-products-companies-by-revenue> (дата звернення: 29.02.2024).
- Онлайн рейтинг агрохолдингів України за розміром земельного банку від Agricultural Consulting. URL: <https://farming.org.ua> (дата звернення: 29.02.2024).
- Стамат В. М., Нехайчик Є. Є. Основні тренди маркетингової діяльності: світовий погляд. *Modern Economics*. 2023. № 38. С. 152–157. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V38\(2023\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-23).
- Dovgal O., Novikov O., Bilichenko O., Kozachenko L., Stamat V. Implementation of the Concept of Circular Economy as an Integral Component of Sustainable Development of the Region: Problems and Prospects. *Review of Economics and Finance*. 2022. No. 20. Pp. 1051–1059. DOI: <https://doi.org/10.55365/1923.x2022.20.117>.

УДК 338.1

Тарасова Кристина Ігорівна

к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНА МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: M310

Сучасне ринкове середовище відзначається динамічністю та значною невизначеністю, а також поступовим перенасиченням продукцією, що створює жорсткі умови для виживання. Зміни в попиті, збільшення кількості учасників ринку та поява численних ризиків зумовлюють стрімкий темп дій усіх ринкових гравців. Маркетинговий підхід до управління підприємством сьогодні є критично важливим для швидкої адаптації до зовнішніх умов. На сучасному етапі підприємства повинні не лише впроваджувати маркетингову службу як ключовий елемент ефективної діяльності, але й орієнтуватися на ринок та використовувати принципи маркетингового менеджменту як бізнес-філософію. Інтеграція сучасних маркетингових механізмів з менеджментом дозволяє вирішувати практичні проблеми ефективного господарювання. У таких умовах компанії мають об'єктивну потребу в удосконаленні управління маркетинговою діяльністю.

Ключовим питанням в організації управління підприємством є розробка управлінських механізмів, що забезпечують його ефективне функціонування. Побудова управлінських процесів на засадах маркетингу, тобто використання маркетингового менеджменту, є одним із шляхів вирішення цієї проблеми. Проте, сучасна практика показує, що маркетингові комунікації часто сприймаються як допоміжна діяльність, що ускладнює їх інтеграцію в систему управління підприємством і призводить до неефективного менеджменту. Проблема розвитку маркетингової діяльності та її управління на підприємстві набуває особливого значення.

З виокремленням маркетингу як окремої складової в системі управління підприємством, він стає самостійним об'єктом управління, на основі якого будується вся діяльність компанії. Відбувається інтеграція маркетингу та менеджменту, що призводить до формування нового поняття «маркетинговий менеджмент» або «маркетинг менеджмент» як концепції управління господарюючим суб'єктом.

Український досвід господарювання показує, що більшість підприємств використовують обмежену кількість сучасних маркетингових інструментів. Маркетинг здебільшого зводиться до виконання збутової функції, застосовуючи елементи стимулювання збуту [1]. Важливо розуміти, що такий підхід до управління господарюючим суб'єктом є застарілим і не дозволяє своєчасно та якісно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності, а також прогнозувати їх.

Вважаємо, що поєднання ключових аспектів менеджменту з використанням новітніх маркетингових інструментів, базуючись на принципі клієнтоорієнтованості, дозволить досягти синергічного ефекту в діяльності суб'єктів господарювання.

Менеджмент підприємства має базуватися на врахуванні потреб і поведінки споживачів. Важливо пам'ятати, що підприємство є частиною системи «споживач – підприємство – партнер», розвиток якого забезпечується через використання маркетингу як бізнес-філософії [2].

Інноваційні методи, засоби та форми маркетингового менеджменту сприяють підвищенню ефективності управлінських процесів, оптимізації витрат, покращенню внутрішніх і зовнішніх комунікацій, а також збільшенню цінності активів і торгових марок. Вони також дозволяють підприємствам швидше адаптуватися до змін ринкових умов, більш точно передбачати потреби споживачів, ефективніше впроваджувати нові продукти та послуги, і створювати більш стійкі конкурентні переваги. Завдяки цьому, підприємства можуть підвищити свою рентабельність, зміцнити позиції на ринку та забезпечити довгострокове зростання і розвиток.

Література

1. Kotler, P. & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. 14th ed. London : Pearson Education. 816 p.
2. Drucker, P. (2006). *Management Challenges in the 21st Century*. London : Routledge. 208 p. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780080942384>.

УДК 339.138:659.1

Шикіна Ольга Володимирівна

к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Нєчева Наталя Валеріївна

к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТА ТРЕНДИ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

JEL classification: M310

Інтернет-маркетинг постійно еволюціонує, рухаючись вперед із стрімкістю, що можна порівняти зі швидкістю світла. У сучасному цифровому віці, де конкуренція надзвичайно велика, підприємствам потрібно постійно адаптуватися до нових трендів та впроваджувати інноваційні стратегії для того, щоб залишатися на вершині успіху [1].

Розглянемо декілька основних трендів розвитку Інтернет-маркетингу останніх часів.

У першу чергу хотілось би відмітити місце відео-маркетингу та стрімінгових платформ. Якщо ще років 10 тому про стрімінг ніхто не говорив, то зараз такі гіганти індустрії, як YouTube, Netflix, Apple TV+, TikTok та інші відіграють важливу роль. Відео-контент стає все популярнішим серед користувачів Інтернету. Підприємства повинні використовувати відео як стратегічний інструмент для реклами своїх продуктів та послуг, привертаючи увагу аудиторії унікальним та захопливим контентом. Відмітимо, що стрімінгові платформи отримали ще визначну роль підчас пандемії COVID-19 через необхідність утримання дистанції та відсутність можливості працювати кінотеатрам. До успішних проєктів останніх років можемо віднести у Netflix серіали «Корона» (The Crown), «Відьмак» (The Witcher), «Біджертон» (Bridgerton), «Гра в кальмара» (Squid Game); Disney+: «Мандалорець» (The Mandalorian), «Локі» (Loki), «ВандаВіжн» (WandaVision); HBO Max: «Ейфорія» (Euphoria); Apple TV+: «Ранкове шоу» (The Morning Show).

Останні два роки нам подарували широке розповсюдження штучного інтелекту, яке не могло обминути Інтернет-маркетинг [2]. Інтелектуальні алгоритми дозволяють створювати персоналізовані пропозиції для кожного користувача. Завдяки аналізу даних і штучному інтелекту, компанії можуть точно прогнозувати потреби своїх клієнтів і надавати їм індивідуальні пропозиції, відповідно до їх вподобань. Тобто ШІ можна використовувати для прогнозування потреб, бо він може аналізувати дані про поведінку користувачів, щоб прогнозувати їхні потреби та пропонувати їм релевантні продукти та послуги. Крім того ШІ успішно справляється з сегментацією аудиторії, може автоматично розподіляти аудиторію на основі демографії, інтересів та поведінки, дозволяючи маркетологам створювати більш адресні кампанії. Більш того, завдяки використанню ШІ можна адаптувати контент від різні групи населення, роблячи досвід більш персоналізованим [3].

Одним із прикладів використання ШІ є платформа Clearscope.io, яка допомагає командам маркетингу створювати оптимізований контент для збільшення органічного трафіку. Clearscope використовує штучний інтелект для аналізу тексту та надає рекомендації щодо його оптимізації для пошукових систем.

Інший приклад – платформа BuzzSumo, яка також використовує ШІ для аналізу популярного контенту та пропозиції тем для створення нового вмісту. BuzzSumo допомагає визначити ключові теми та впливових осіб у вибраній ніші [4].

Не менш цікавим є інструмент Tome, що комбінує в собі ChatGPT і DALL-E 2 для автоматичного створення презентацій на основі описів користувачів. Цей інструмент дозволяє швидко і легко створювати слайди з відповідними зображеннями та текстами.

Playground AI – це онлайн-платформа для створення зображень, яка використовує відразу два популярні «рушії» ШІ – Stable Diffusion і DALL-E 2. Сервіс вміє генерувати картинки сам і працювати із завантаженими.

Pictory – генератор відео зі штучним інтелектом, який дозволяє легко створювати та редагувати високоякісні ролики. У сервісі доволі велика бібліотека – 3+ млн. безплатних кліпів та фото. Сервіс може самостійно створювати відео, наприклад, на основі статті.

Ще одним прикладом є Beatoven.ai, який використовує передові методи генерації штучного інтелекту для створення унікальної музики, яка відповідає настрою кожної частини відео. Цей інструмент може значно полегшити процес створення відеоконтенту та зробити його більш привабливим для аудиторії.

Всі ці приклади демонструють, як штучний інтелект революціонує інтернет-маркетинг, полегшуючи завдання маркетологів та покращуючи результати їхніх кампаній.

Наступним трендом інноваційного розвитку Інтернет-маркетингу ми виділяємо використання соціальних мереж для комунікації з клієнтами [5]. Соціальні мережі стають не лише майданчиком для реклами, але й засобом для активного спілкування з клієнтами. Інтерактивність і відкритість у комунікації з аудиторією дозволяють підприємствам збудувати більш тісні стосунки зі своїми клієнтами та отримувати важливий фідбек.

Nike дуже активно використовує спільноту фанатів Nike в соціальних мережах. Бренд активно спілкується зі своїми клієнтами через Instagram, Facebook та Twitter, використовуючи відповіді на коментарі, особисті повідомлення та сторіз для взаємодії зі своєю аудиторією.

Приклад Starbucks демонструє як створити унікальну атмосферу спілкування з клієнтами через соціальні мережі, де вони відповідають на коментарі та питання клієнтів, сприяючи таким чином активному обговоренню та взаємодії.

Команда Airbnb використовує свої сторінки в соціальних мережах для спілкування з користувачами, відповідаючи на їхні запитання, надаючи поради щодо подорожей та ділиться цікавим контентом.

LEGO активно взаємодіє зі своєю аудиторією через соціальні мережі, сприяючи обміну ідеями та взаємодопомозі серед фанатів будівництва.

Ці приклади показують, як бренди використовують соціальні мережі не лише для реклами, але й для активної взаємодії з клієнтами, побудови спільноти та збирання цінного фідбеку.

З поширенням смартфонів мобільний маркетинг стає все більш ефективним і важливим для бізнесу. Мобільні додатки, повідомлення та реклама стають невід'ємною частиною маркетингових стратегій. Як наслідок, просування бренду через мережу Інтернет без мобільної адаптації сайту стає досить незручним вибором.

Віртуальна реальність відкриває безліч можливостей для інтерактивного маркетингу. Вона дозволяє клієнтам взаємодіяти з продуктами та послугами компаній у віртуальному середовищі, що дозволяє створити неповторне та захоплююче враження.

У світі, де технології швидко розвиваються, підприємствам необхідно постійно вдосконалювати свої маркетингові стратегії, щоб привернути увагу аудиторії та залишатися конкурентоспроможними. Впровадження інноваційних підходів у маркетинг допоможе підприємствам досягти успіху у цифровому світі.

Література

1. Шикіна, О., Нечева Н., Тіщенко І. (2024). Застосування digital-маркетингу в готельному бізнесі. *Економіка та суспільство*. № 58. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-29>.
2. Іоргачова М. І., Шикіна О. В., Коцюрубенко Г. М., Нечева Н. В., Ворнік А. В. (2023). Маркетинг підприємств сфери готельно-ресторанних послуг. *Ефективна економіка*. № 11. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.53>
3. Шикіна, О., Нечева Н. (2023). Аналіз інструментів інтернет-маркетингу національних готельних мереж України. *Економіка та суспільство*. № 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-82>.
4. Шикіна О. В., Давиденко І. В. Можливості, які надають нейромережі в організації туристичного обслуговування / *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XXI Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету, 26-27 квітня 2023 р. Одеса : ОНЕУ, 2023. 368 с.
5. Шикіна О. В. Нечева Н. В., Шляхи застосування Google ADS як інструмент інтернет-маркетингу / *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XXI Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету, 26-27 квітня 2023 р. Одеса : ОНЕУ, 2023. 368 с.

Секція 15. Сучасні проблеми теорії та практики функціонування вітчизняних підприємств

УДК: 658.153(083.78)

Бабій Олег Миколайович

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Койнак Володимир Володимирович

аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

JEL classification: O470

Оборотні кошти, що є частиною активів підприємств, виконують ключову роль у їхньому функціонуванні. Ефективне управління цими коштами впливає на всі аспекти підприємницької діяльності. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів застосовуються певні показники, такі як оборотність та рентабельність. З метою підвищення ефективності можуть бути вжиті конкретні заходи, спрямовані на оптимізацію управління оборотними коштами та їхню більш ефективну реалізацію. Враховуючи складність цих завдань та їхній важливий вплив на діяльність підприємства, ця область вимагає глибоких досліджень і ретельного аналізу. Аналіз складу та динаміки оборотних активів підприємств підтвердив тенденцію до їхнього погіршення з кожним роком, наприклад, дебіторська заборгованість зростає, грошові кошти зменшуються [1]. Ключові аспекти такої системи включають діагностику відхилень елементів оборотних коштів від запланованого рівня, виявлення внутрішньовиробничих і внутрішньогосподарських резервів для підвищення ефективності використання оборотних коштів, а також розрахунок та врахування нормативів оборотних коштів. Вирішення цих завдань вимагає побудови цілісної концепції управління рухом оборотних коштів, яка дозволить приймати оптимальні рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, особливо з врахуванням суб'єктивної інформації. Саме тому, варто розглянути підходи щодо оцінювання оборотних активів підприємства [2]. Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства корисно використовувати показники оборотності оборотних коштів як результативний індикатор, враховуючи фактори різних рівнів, що впливають на їх рівень. Тривалість обороту оборотних коштів залежить від їхнього середнього розміру та виручки від реалізації. Таким чином, загальна зміна швидкості обороту складається із двох складових: середньорічного розміру оборотних активів – фактор першого порядку, та виручки від продажів – фактор другого порядку. Початкова факторна система матиме наступний вигляд:

$$B = \frac{T \times O_{\text{акт. ср.}}}{Q_{\text{пр}}}, \quad (1)$$

Сукупний вплив двох чинників на зміну результативного показника має наступний вигляд:

$$\Delta B = \Delta B (O_{\text{акт. ср.}}) + \Delta B (Q_{\text{пр}}), \quad (2)$$

Головною метою системи управління оборотними коштами є підвищення ефективності їх використання та прискорення їх оборотності. Аналіз ефективності оборотних активів має бути основою для формування фінансової політики управління оборотним капіталом підприємства. Ця політика повинна бути спрямована на досягнення балансу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю господарської діяльності. Аналіз оборотності дозволяє визначити, через які елементи оборотних активів підприємство може підвищити ефективність їх використання [3].

Література

1. Піскульова І. В., Омельченко Л. С. Збалансована система управління оборотними активами промислових підприємств. *Економічний простір* : зб. наук. праць. 2015. № 93. С. 241–249.

2. Малярець Л. М., Штереверя А. В. *Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства* : монографія. Харків : ХНЕУ, 2008. 185 с.
3. Коюда П. М., Шейко І. А. *Ефективність інноваційної діяльності підприємств: теорія та практика* : монографія. Харків : ХНУРЕ, 2013. 337 с.
-

УДК: 658.155:005.336.4

Бабій Олег Миколайович

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Котець Каріна Геннадіївна

аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: O160

Жорстока конкуренція в сучасному діловому світі змусила більшість організацій постійно адаптуватися та забезпечувати своє стійке виживання на ринку. Інтелектуальний капітал є одним із найважливіших факторів, які можуть принести істотну та стійку користь організаціям. Протягом останніх двох десятиліть аналіз діяльності підприємств продемонстрував, що ефективне управління інтелектуальним капіталом може принести значну користь організаціям у багатьох аспектах. Саме тому варто глибше усвідомити механізм функціонування інтелектуального капіталу, а саме методичні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу підприємства.

Існують три основних підходи до оцінки інтелектуального капіталу підприємства: витратний, ринковий і дохідний. Розглянемо кожен із них детальніше. Витратний метод ґрунтується на врахуванні витрат на створення продукту чи послуги. Другий підхід – дохідний метод, який оцінює очікувані прибутки від використання продукту чи послуги. Ринковий метод ґрунтується на аналізі співвідношення між попиту і пропозицією на ринку [1].

Розглянемо детальніше методологію ринкової оцінки. Даний підхід полягає в тому, що вартість ІКП визначається як різниця між його ринковою та балансовою вартостями. У формулі (1) наведено удосконалену методику оцінки від О. С. Літвінова, де до різниці між ринковою та балансовою вартістю підприємства додається вартість його нематеріальних активів, оскільки вони також є частиною ІКП.

$$IC_{ti}^M = P_{ti} - SF_{ti} + IA_{ti} \quad (1)$$

де: основний показник – грошова оцінка ІК і-го підприємства у періоді t ринковим методом;

P_{ti} – ринкова вартість і-го підприємства у періоді t (ринкова капіталізація);

SF_{ti} – балансова вартість власного капіталу і-го підприємства у періоді t;

IA_{ti} – балансова вартість НМА і-го підприємства у періоді t [1].

Перейдемо до аналізу витратного методу. Цей підхід ґрунтується на зібранні витрат підприємства з метою формування різних складових ІКП. Витратний метод ускладнюється необхідністю використання даних фінансової звітності підприємств, які можуть не відображати всі витрати на формування різних компонентів ІКП. Потрібно враховувати обсяг витрат на формування ІКП як за період, коли фінансова звітність доступна, так і за минулі роки, де дані можуть бути недоступними. Пропонуємо використовувати методичні матеріали розроблені О. С. Літвіновим для оцінки окремих аспектів ІК, таких як людський, технологічний, організаційний капітал та капітал відносин. Модель оцінки вартості елементів ІКП витратним методом буде мати наступний вигляд:

$$IC_{tij}^B = \alpha_j' \times KH_t \times \varphi_{ij} \times B_{tij},$$

$$\varphi_{ij} = \frac{1+Y_{ij}}{Y_{ij}+\delta_{jtn}}, \quad (2)$$

де: IC_{tij}^B – грошова оцінка j -го виду ІК i -го підприємства у періоді t витратним методом;

α_j' – частка капіталізованих витрат на відтворення j -го виду ІК;

KH_t – коефіцієнт нарощення вартості грошей у періоді t ; мультиплікатор відтворення j -го виду ІК i -го підприємства;

B_{tij} – обсяг витрат на відтворення j -го виду ІК i -го підприємства у році t ;

y_{ij} – коефіцієнт оновлення j -го виду ІК i -го підприємства;

δ_{jtn} – коефіцієнт вибуття j -го виду ІК у галузі n у році t [1].

Враховуючи вищезазначену інформацію, було розроблено модель для оцінки вартості ІКП за допомогою витратного методу. Основний недолік цього методу полягає в тому, що він не дозволяє врахувати складові ІКП, які не пов'язані напряму з витратами підприємства. Це обмеження унеможливило використання виключно витратного методу оцінки, тому наступним кроком буде розгляд оцінки вартості інтелектуального капіталу за допомогою дохідного підходу.

Для вітчизняних підприємств український ринок виходить із того, що дохідні методи оцінки ІКП є більш актуальними та практично застосовними. Цей підхід розглядає інтелектуальний капітал як вартість, здатну принести прибуток у майбутньому. Успішність цього капіталу визначається поточним обсягом ІКП та його потенційною здатністю приносити прибуток. Вибір методів капіталізації є останньою задачею, яку слід вирішити для застосування дохідного методу оцінки ІКП. Одним із основних методів, який може допомогти в цьому, є метод простої капіталізації. Він полягає у тому, що очікуваний обсяг наднормованого прибутку розділяється на ставку капіталізації. Проте, за теорією дохідного методу потрібно врахувати всі очікувані прибутки, що вимагає більш складних обчислень. Розрахуємо суму очікуваного наднормованого прибутку підприємства за умови, що його обсяг завжди буде дорівнювати розрахованому:

$$IC_{ti}^E = AE_{(r+1)i} \times \frac{1+r_t}{r_t} \quad (3)$$

Цифрова економіка має суттєвий вплив на виробництво, торгівлю, транспорт та фінансові послуги, освіту, охорону здоров'я, ЗМІ та ін. Технології розширюють можливості людей та бізнесу в різних сферах, дають можливість створювати і поширювати ідеї, розробляти і впроваджувати інновації. Таким чином, цифрова трансформація потребує створення наукової бази знань для формування стратегії інноваційного розвитку [1].

Великі компанії відіграють ключову роль у процесі відкритих інновацій. Це допомагає зрозуміти еволюцію структури фірми – від інтегрованої до мережевої, а також роль відкритих інновацій та побудову інноваційних мереж. Суть формування капіталу знань великих підприємств полягає у зборі різних видів ресурсів, таких як людські (компетенції дослідників та інженерів), матеріальні (машини та інструменти) та нематеріальні (патенти, програмне забезпечення). Людський капітал, як сукупність особистостей, з притаманними їм особистісними якостями (властивостями) створює ринкову додану вартість кожного суб'єкта господарювання – ключовий пріоритетний фактор його розвитку як єдиної можливості виживання у сучасному мінливому середовищі. Все це вимагає зміни погляду на визначення «людського капіталу», зміни всього комплексу функцій управління, особливо з моменту зародження ортодоксального бухгалтерського обліку. Якщо зміни в управлінському обліку щодо обліку та оцінки людського капіталу тривають: виникають нові моделі на основі різних концепцій. Взаємодія всіх цих джерел інформації і знань утворює базу знань фірми, яка розвивається протягом її історії відповідно до її інноваційних проєктів. Підприємство має сприяти створенню та використанню наукових, технічних та комерційних знань, а також сприяти їх взаємодії з метою розширення накопиченої бази знань. Для цього використовуються різні засоби, включаючи внутрішні (інвестиції, управління людськими ресурсами, науково-дослідні розробки, матеріальні і нематеріальні ресурси) та зовнішні. Зовнішні знання доповнюють внутрішню базу знань, згідно з якими кожна фірма в системі є суб'єктом впливу як власних знань, так і знань, які надаються іншими фірмами [2].

Якісна оцінка інтелектуального капіталу підприємства у подальшому дасть розуміння щодо іншого аналізу показників. Важливо підкреслити, що ефективність процесу відтворення інтелектуального капіталу має велике значення для стратегічного розвитку підприємства. Цей

показник визначає, наскільки успішно компанія здатна зберігати, розвивати та використовувати свої інтелектуальні ресурси для досягнення конкурентної переваги. Досягнення оптимальної ефективності відтворення інтелектуального капіталу відкриває нові можливості для розвитку і інновацій, що забезпечує підприємству стабільну підґрунтя для успішного функціонування та росту в майбутньому. Такий підхід до управління інтелектуальним капіталом дозволяє підприємству адаптуватися до змін в економічному середовищі та зберігати свою конкурентоспроможність на ринку [3].

Література

1. Літвінов О. С. *Складові інтелектуального капіталу підприємства* : монографія. Одеса : Атлант, 2018. 248 с.
 2. Мазарчук А. Ю., Ткач І. І. Дослідження сутності інтелектуального капіталу. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія «Економічні науки». 2010. № 5. Т. 3. С. 50–53.
 3. Bukowiz W., & Williams R. *The Knowledge Management Fieldbook*. London, Financial Time, Prentice Hall, 2000. 160 p.
-

УДК 69:005.936.3

Батанова Тетяна Володимирівна

начальник науково-редакційного відділу,

Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРНОГО БЕТОНУ

JEL classification: L740

Будівельна галузь є системоутворюючою для багатьох інших галузей промисловості, а в умовах повномасштабного вторгнення росії в Україну також має стратегічне значення для оборонного комплексу країни.

Серед інших будівельних матеріалів виробництво товарного бетону є лідером, оскільки бетон є одним із головних конструкційних матеріалів будівництва і універсальним будівельним матеріалом, який поєднує високу міцність, вогнестійкість, водостійкість та морозостійкість. Проте, використання бетону має і низку обмежень: для роботи з товарним бетоном потрібна спеціальна техніка, обов'язковою умовою є близьке розташування бетонних заводів до будівельних майданчиків.

Промислові підприємства-виробники бетону та виробів з бетону випускають товари, які постачаються на будівельні майданчики та мають короткий термін використання. Найбільш розповсюдженими є базові будівельні матеріали чотирьох груп: товарний бетон; залізобетонні конструкції; залізобетонні вироби; вогнетривкі бетони [1, с. 187–188]. Виробництво бетону здійснюється виключно за замовленнями [1, с. 188].

Попит на ринку бетону є вторинним, і він повторює головні тенденції будівництва, а особливо тенденції у фомуванні ринку цементу. При цьому важливими чинниками у розвитку ринку бетону відіграють наявність власної сировинної бази, зміни фінансово-економічного стану країни, тренди у динаміці доходів населення та його купівельної спроможності, сезонність попиту, зростання цін на енергоресурси, наслідки військових дій, що безпосередньо впливають на попит на цей будматеріал.

Ще до початку широкомасштабного військового вторгнення ціни на цемент та бетон в Україні зростали, оскільки ще у 2019 році Україна запровадила антидемпінгові обмеження на імпорт цементу із Росії, Білорусі та Молдови. На зростання цін вплинули і бойові дії та окупація східних регіонів, внаслідок чого Україна втратила три цементні заводи у Криму та на Донбасі, а ціни на бетон зросли майже на 50% внаслідок здорожчання сировини, зростання витрат на оплату праці та цін на енергоносії, зміни ланцюгів постачання тощо. Також на подальше подорожчання цементу та бетону може вплинути монополізація ринку міжнародною компанією CRH (Cement Roadstone Holding), яка вже має активи в Україні (оперує трьома заводами) і планує придбати два цементні заводи – «Волинь-цемент» і «Югцемент». На кінець 2023 р. на вітчизняному ринку бетону спостерігалася висока конкуренція між близько ніж 300 приватними виробниками бетону, а реалізація планів CRH дозволить монополізувати 46% цементного ринку.

Таким чином, однією з вагомих тенденцій розвитку ринку цементу та бетону є укрупнення бізнесу. Для більш стійкого та стабільного ведення бізнесу гравці створюють групи компаній,

холдинги, вертикально-інтегровані структури, мережі, куди входять як виробники цементу та бетону, так і підприємства інших галузей [2].

Щодо динаміки виробництва товарного бетону – за роки повномасштабного вторгнення відбулося стрімке падіння обсягів продукції. Якщо прийняти за базовий передвоєний 2021 р. з показником виробництва бетону 25,8 млн. т, то в 2022 році внаслідок військових дій та падіння рівня споживання, виробництво бетону зменшилося до 6,1 млн. т (у 4,23 рази, що склало лише 23,64% від рівня 2021 р.). У 2023 р. виробництво бетону дещо збільшилося і досягло рівня 7,3 млн. т (119,67% від рівня 2022 р.), але склало лише 28,29% від рівня 2021 р.

Для виходу із кризи і створення так званої «подушки безпеки» виробники паралельно з випуском свого основного нішевого продукту розвивали суміжні високорентабельні сегменти, наприклад такі, як тротуарна плитка, декоративна бетонна цегла тощо. Своєрідним «рятувальним колом» наразі є різні урядові та міжнародні проекти, які підвищують попит на будівельні матеріали, у тому числі бетон. Згідно із заявами представників влади на проекти відновлення із Фонду ліквідації наслідків збройної агресії виділено 23,5 млрд. грн. Зокрема: 4,4 млрд. грн. – на програму «Відновлення»; 6,6 млрд. грн. – на відбудову критичної інфраструктури; 1,5 млрд. грн. – на нові водогони для забезпечення міст на півдні країни питною водою; 1 млрд. грн. – на відновлення пошкоджених і зруйнованих об'єктів після теракту на Каховській ГЕС [2].

Найбільшими виробниками бетону у 2023 р. були ПАТ «ЗЗБК ім. Ковальської» (м. Київ) – 6% від загального обсягу виробництва, ТОВ «МКС Бетон» (м. Львів) – 5%, ТОВ «Паркбуттех» (м. Львів) – 5%, ТОВ «Поділля бетон сервіс» (Вінницька обл., м. Гнівань) – 4%, ТОВ «Промбудцентр» (Київська обл., Києво-Святошинський р-н, село Святопетрівське) – 4%. Найбільш активними є виробники Київської та Львівської областей, на яких припадає майже половина всього об'єму виробництва бетону в країні. На м. Київ та Київську область припадало близько 46% від загальної частки бетону, який вироблявся в Україні [2].

Порівняння вартості товарного бетону у Львівському, Одеському та Київському регіонах показує, що найнижча ціна була у Київському, адже на м. Київ та область припадало майже половина від загальної частки виробництва бетону. Крім того, тут були великі обсяги будівництва, безперебійне постачання ключових складових (той же щебінь), налагоджена логістика, що також впливає на кінцеву ціну товару.

Останніми роками спостерігається зміна структури споживачів. Так, основними замовниками були великі будівельні об'єкти, на які постачався переважно високомарковий бетон. Дещо інша ситуація з приватним будівництвом, де споживання бетону знизлося. Зменшився попит і на спеціальні види бетонів. Поряд з цим, швидкозростаючим сегментом для використання бетону є відбудова інфраструктури, у першу чергу соціальних об'єктів за рахунок бюджетних коштів та міжнародної допомоги [2].

За експертними оцінками, тільки для відновлення зруйнованого під час війни майна буде потрібно близько 35 млн. тонн цементу, а очікуваний попит на цемент на період відновлення становить 15–16 млн. тонн на рік, а якщо взяти за основу прогноз потреб в цементі, прогнозується, що потреба в товарному бетоні складатиме 15 млн. кубів на рік [3].

До антикризових заходів, які допомагають компаніям «триматися на плаву» на цьому ринку, фахівці відносять [2]:

1. *Диверсифікацію продукції*: розширення асортименту обладнання або впровадження нових технологій, що можуть допомогти залучити нових клієнтів та зменшити ризики.
2. *Удосконалення якості й ефективності*: покращення якості виробленого обладнання та оптимізація виробничих процесів, що допомагають зберегти конкурентні переваги.
3. *Глобалізацію*: розширення присутності на міжнародному ринку, що може зменшити залежність компаній від внутрішніх економічних коливань.
4. *Фокус на екологічних стандартах*: врахування сучасних екологічних вимог, що може допомогти залучити екологосвідомих клієнтів і відповідати законодавству.
5. *Фінансове управління*: ефективне фінансове планування та управління ресурсами, що може допомогти уникнути фінансових труднощів під час економічних криз.

Напрямами поліпшення ситуації на ринку товарного бетону у воєнний час та в період післявоєнного відновлення, вважаємо, також є:

- доступність кредитних ресурсів для виробників бетону;
- зниження податкового навантаження на діяльність підприємств;
- використання переваг цифрових можливостей у виробництві та управлінні бізнес-процесами;

- побудова нових бетонних потужностей;
- використання при виробництві бетону будівельних відходів;
- залучення іноземних інвестицій як нових компаній, так і вже присутніх іноземних інвесторів.
- удосконалення управління підприємствами з метою мінімізації негативних економічних та соціальних наслідків війни у діяльності підприємства.

Серед методів антикризового управління в умовах війни, окрім оперативних (діагностики, моніторингу та контролінгу), найдієвішими є тактичні методи: даунсайзинг, аутсорсинг, регуляризація, бенчмаркінг, модернізація, диверсифікація, злиття та реінжиніринг [4, с. 40]. Найбільш радикальний із них – реінжиніринг, орієнтований на радикальне перепроєктування і переосмислення бізнес-процесів для підвищення якості функціонування системи [4, с. 41]. Для досягнення стійких конкурентних позицій на ринку та успішного функціонування підприємств будівельної галузі в кризових умовах, вважаємо за доцільне рекомендувати поєднання такого перспективного напрямку стратегічного управління як реінжиніринг зі збалансованою системою показників (ЗСП).

Література

1. Окландер М. А., Педько І. А. Методи оцінки продажів нової продукції промислових підприємств з вузькою товарною номенклатурою. *Економіка та підприємництво*. 2015. Вип. 34–35. Ч. 2. С. 187–196. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19366> (дата звернення: 04.04.2024).
2. *Витчизняний ринок товарного бетону: ситуація складна, але віримо в Перемогу!* URL: <https://profbuild.in.ua/uk/vsi-statti-zhurnala-prof-build/5602-vitchiznyanij-rinok-tovarnogo-betonu-situatsiya-skladna-ale-virimo-v-peremogu> (дата звернення: 05.04.2024).
3. *Ринок цементу та бетону України: 2023 та прогноз потреб*. URL: <https://readymix.pro/rinok-cementu-ta-betonu-ukrayini-2023-ta-prognoz-potreb> (дата звернення: 08.04.2024).
4. Ватченко Б. С., Шаранов Р. С. Антикризове управління підприємством в умовах війни. *Економічний простір*. 2022. № 182. С. 38–43. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1186/1143> (дата звернення: 08.04.2024).

УДК 316.4:336.01:339.7.01

Варналій Захарій Степанович

д. е. н., професор кафедри фінансів,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

Микитюк Оксана Петрівна

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЛЮДИНИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ¹

JEL classification: A130; H560; R580

У сучасному світі важливість соціальної безпеки людини обумовлена різноманітними чинниками, які роблять її більш вразливою перед різними загрозами. З одного боку, глобалізація та технологічний прогрес, хоча і відкривають нові можливості, створюють нові ризики, такі як екологічні катастрофи, кіберзлочинність і пандемії. З іншого боку, зростає нерівність, бідність, безробіття, що викликає соціальну напругу та дестабілізацію.

У таких умовах соціальна безпека стає необхідною не лише як право, але і як нагальна потреба. Вона забезпечує захист від основних ризиків, дарує відчуття впевненості та гідності, дозволяє людям реалізувати свій потенціал.

Мірою соціальної безпеки людини є можливість гідного існування, вільного розвитку і задоволення її потреб, що є умовою такого розвитку [5, с. 38].

¹ Тези підготовлено в межах виконання проєкту НФД України «Нові геостратегічні загрози соціальній безпеці людини в умовах гібридної війни та шляхи їх запобігання» № 2021.01/0239.

У сучасних умовах основними загрозами соціальній безпеці людини в Україні є:

- російська збройна агресія, що призвела до масових людських жертв, руйнування інфраструктури, економічної кризи та значного зростання безробіття;
- економічні проблеми, такі як падіння ВВП, висока інфляція, знецінення гривні та зростання цін, що ускладнюють життя людей;
- екологічні проблеми, спричинені війною, які можуть мати довгострокові наслідки для здоров'я людей та збільшення ризику екологічних катастроф;
- ризики кібератак на критичну інфраструктуру, державні установи та облікові записи приватних осіб, що супроводжуються зростанням ризику поширення дезінформації та пропаганди;
- ризики виникнення депресії, тривожних станів та інших проблем з психічним здоров'ям тощо.

Узагальнення різних підходів до визначення поняття «соціальна безпека людини» показує, що воно часто розглядається як стан захищеності та життєдіяльності, коли існують можливості для задоволення соціальних потреб, а також комплекс гарантованих державних прав і свобод людини, які реалізуються у суспільстві через державну соціальну політику. Це сприяє зменшенню негативного впливу соціальних ризиків на рівень захищеності життєво важливих інтересів людини і сприяє підвищенню рівня та якості життя населення [3].

В цілому, об'єктом соціальної безпеки людини є її життєво важливі права, свободи та гарантії у соціальній сфері. Це охоплює право на життя, працю та достойну оплату праці, на безкоштовну медичну допомогу, безоплатну освіту, відпочинок, а також забезпечений державою соціальний захист.

Отже, можна виділити різні інструменти, які сприяють забезпеченню соціальної безпеки людини:

- державна політика, яка включає системи соціального захисту, законодавство та міжнародне співробітництво;
- громадянське суспільство, що відіграє важливу роль через діяльність неурядових організацій та волонтерських груп;
- бізнес, оскільки він забезпечує соціальну безпеку через створення безпечних умов праці, гідної оплати праці, відпусток, медичного страхування, пенсійного забезпечення та інших бенефітів.

Соціальна безпека людини визначається кількома факторами: здатністю держави та суспільства підтримувати параметри якості соціального середовища, включаючи безпековий простір, що безпосередньо впливає на рівень безпеки особистості та її соціальну захищеність; гарантованістю захисту громадянських прав, яка забезпечується правовою системою; створенням безпечних умов життєдіяльності та життєзабезпечення через ефективну соціальну політику; здатністю та готовністю самої людини задовольняти власні потреби та захищати себе від небезпек та загроз для життя та здоров'я.

Підприємства як активні представники бізнес-середовища є важливими учасниками системи соціальної безпеки людини і отримують свої переваги від формування такої потужної системи соціальної підтримки працівників у межах своєї установи. Система соціальної безпеки людини на підприємстві прямо впливає на конкурентоспроможність останнього.

Забезпечуючи своїх працівників безпечними та здоровими умовами праці, а також гідною оплатою праці, доступом до соціальних послуг та психологічної підтримки, підприємства можуть отримувати низку переваг, зокрема: задоволені та лояльні працівники рідше міняють місце роботи; здорові та щасливі працівники працюють більш продуктивно; компанії, які дбають про своїх працівників, мають кращий імідж на ринку праці та серед клієнтів.

З іншого боку, соціальна безпека на рівні бізнесу – це внесок у загальну стійкість та добробут суспільства. Підприємства, які відповідально ставляться до своїх працівників, роблять суспільство більш стійким до різноманітних ризиків. З огляду на це, має сенс формувати та розвивати цілісну систему соціальної безпеки на підприємстві.

Важливо відзначити, що конкурентоспроможність підприємства на ринку значною мірою залежить від ефективності його операційної діяльності. Ефективність такої діяльності визначається отриманням та використанням різних ресурсів, а серед них одним із найважливіших є персонал. Персонал не лише є ресурсом, але й складається з людей, які мають знання, навички, досвід, мотивацію та творчий потенціал. Від їхньої діяльності залежить ефективне використання інших ресурсів підприємства, якості продукції чи послуг, що надаються, і, зрештою, успішність підприємства на ринку.

Отже, підприємства, які акцентують увагу на соціальній безпеці своїх працівників, створюють умови праці, що сприяють повному розкриттю їхнього потенціалу. Це, у свою чергу, призводить до збільшення продуктивності праці, покращення якості продукції або послуг, і, відповідно, до зростання прибутку підприємства.

Література

1. Баженова О. В., Варналій З. С., Чеберяко О. В. Соціальна безпека людини в умовах військової агресії : індикатори та оцінювання (на прикладі України). *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія : економіка та управління. 2023. № 8. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-07-02>.
2. Бондаренко С. М. Соціальна безпека працівників підприємства в умовах війни та повоєнного відновлення. *Соціальна безпека людини в умовах війни: сутність, особливості та шляхи забезпечення* : матеріали круглого столу 28–30 червня 2023 р. / За заг. ред. проф. З. С. Варналія. Київ-Одеса : Знання України, 2023. 89 с.
3. Буняк Н. Соціальна безпека людини : сутність та шляхи забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-68>.
4. Микитюк О. П. Ідентифікація загроз соціальній безпеці людини в мікро середовищі підприємства в період криз. *Соціальна безпека людини в умовах війни: сутність, особливості та шляхи забезпечення* : матеріали круглого столу 28–30 червня 2023 р. / За заг. ред. проф. З. С. Варналія. Київ-Одеса : Знання України, 2023. 89 с.
5. Сиченко О. О. Соціальна безпека в системі національної безпеки держави. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. Серія : Державне управління. 2012. Т. 186. Вип. 174. С. 34–38.

УДК 005.94:334

Гребенник Наталя Григорівна

*к. е. н., докторантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

РОЛЬ НАУКОВИХ ПАРКІВ У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ЗНАНЬ В УНІВЕРСИТЕТАХ УКРАЇНИ

JEL classification: M130; O320

Наукові парки є важливим інструментом для комерціалізації знань в університетах, оскільки вони створюють місток між академічними дослідженнями, промисловістю та ринком. Вони виступають як ключові драйвери інновацій та економічного розвитку, забезпечуючи унікальне середовище для злиття академічних досліджень, інновацій та підприємництва.

За даними Міжнародної асоціації наукових парків (IASP) [1] наукові парки мають значний вплив на створення робочих місць, залучення інвестицій, інновації, трансфер технологій та економічне зростання. Зокрема, Силіконова долина в США створила понад 3 мільйони робочих місць з вищою середньою зарплатою порівняно з національним рівнем, а Research Triangle Park також у США забезпечує роботою понад 100 тис. осіб. Наукові парки залучають значні інвестиції. Зокрема, Science Park Eindhoven у Нідерландах залучив інвестиції понад 10 мільярдів євро протягом останніх 10 років, а Tzuku Hi-Tech Industrial Park на Тайвані щорічно генерує більше ніж 50 мільярдів доларів США ВВП. Щодо інновацій, Cambridge Science Park у Великій Британії є домом для понад 1000 компаній, які виробляють понад 4 мільярди фунтів стерлінгів валового продукту. Biopolis у Сінгапурі, провідний світовий біотехнологічний кластер, розробив численні інноваційні медичні продукти. Наукові парки також сприяють значному економічному зростанню. Наприклад, Science City Graz у Австрії збільшив ВВП регіону на 20% за 10 років, а Sophia Antipolis у Франції генерує 5% ВВП регіону Прованс-Альпи-Лазурний берег.

Наукові парки в Україні можуть також відігравати важливішу роль у комерціалізації знань, які генеруються університетами, та їхньому впливі на регіональний розвиток. Ці унікальні екосистеми повинні стати критично важливими майданчиками для інновацій, де академічний світ зустрічається з промисловістю і ринковими потребами. Вони можуть використовувати різні моделі (американську, японську або європейську) та виконувати декілька ключових функцій, серед яких найголовнішою є сприяння інноваціям [2]. Ці організації пропонують не лише інфраструктуру і ресурси, але й

інтенсивну підтримку в комерціалізації ідей та технологій. Це забезпечує місток між теоретичними дослідженнями і їх практичним застосуванням, перетворюючи інновації на ринкові продукти.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про наукові парки» (№ 1563-VI від 16.04.2009 р.), «науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку» [3].

Офіційно на сайті МОН показники діяльності парків наведені тільки до 2019 року [4]. У відкритих джерелах доступна інформація щодо розвитку наукових парків в Україні лише до 2021 року. За період з 2019 року по 2021 рік кількість наукових парків зросла з 28 до 36, що підтверджувало зростання інтересу до цієї форми підтримки інновацій. Також спостерігалось зростання кількості резидентів з 180 до 247, що свідчило про більшу привабливість наукових парків для стартапів та малих інноваційних компаній.

Обсяг інвестицій, залучених науковими парками, значно зріс – з 8,5 млрд. грн. у 2019 році до 14,5 млрд. грн. у 2021 році, що демонструвало зростання довіри з боку інвесторів. Крім того, кількість робочих місць, створених резидентами наукових парків, збільшилася з 4 500 до 6 700, що відзначало внесок цих структур у розвиток економіки країни. Зросла і кількість нових продуктів та послуг, розроблених та виведених на ринок резидентами, з 150 у 2019 році до 230 у 2021 році, а також кількість патентів та авторських свідоцтв зросла з 420 до 580. Це підкреслює ефективність наукових парків у підтримці інновацій та захисту інтелектуальної власності.

На сайті МОН на квітень 2024 року наведено 40 [5] зареєстрованих наукових парків. Але аналіз відкритої інформації про результати їх діяльності свідчить, що реально функціонує до 20% заявлених наукових парків.

У 2023 році в Україні було створено Науковий кластер «Наукові парки України», який має на меті сприяти активній взаємодії між бізнес-спільнотою, інвесторами та інноваторами. Однією з ключових цілей кластера є впровадження економічно ефективних моделей розвитку наукових парків, які б не тільки відповідали сучасним вимогам, але й сприяли економічному зростанню. Крім того, кластер орієнтований на комерціалізацію наукових досліджень, виконаних в університетах, перетворюючи їх на успішні бізнес-проекти. Ще одним амбітним завданням є перетворення українських університетів на світові центри інновацій, що забезпечує їм міжнародне визнання та сприятиме науковому розвитку [6].

Сподіваємось, що науковий кластер буде стимулювати розвиток наукових парків в університетах, що буде сприяти створенню кваліфікованих робочих місць та залученню талантів. Студенти та молоді вчені будуть мати можливість працювати в стартапах та інноваційних проектах, розвиваючи свої навички і кар'єру в динамічному середовищі. Це не тільки збагатить освітній досвід, але й буде сприяти зростанню економіки знань.

Важливим аспектом діяльності наукових парків є їх здатність до співпраці з великими промисловими партнерами. Через такі партнерства, університетські дослідження можуть стати більш зорієнтованими на потреби ринку, а промислові компанії отримають доступ до новітніх наукових розробок [7]. Ця взаємодія може стимулювати інновації та розробку передових технологій.

Сьогодні одним із найбільших викликів для університетів є трансформація інтелектуальної власності в комерційно успішні продукти. Наукові парки тут відіграють роль каталізаторів, надаючи дослідникам доступ до підприємницьких ресурсів, юридичної підтримки та маркетингових знань. Це не тільки підвищує шанси на успіх їхніх стартапів, але й залучає інвестиції, які є життєво необхідними для розвитку нових технологій. Наукові парки також відіграють важливу роль у регіональному економічному розвитку. Вони сприяють диверсифікації економіки, залучаючи інвестиції та стимулюючи створення високотехнологічних кластерів. Це не тільки створює нові робочі місця, але й покращує загальний економічний статус регіону.

Проте, існує низка викликів, таких як недостатнє фінансування, складність бюрократичних процедур та недостатня координація між науковими парками, які можуть ускладнювати їхній подальший розвиток. Незважаючи на ці проблеми, наукові парки продовжують відігравати важливу роль у формуванні інноваційної екосистеми України. Очікується, що зростаючий інтерес до інновацій з боку бізнесу та влади забезпечить подальше зміцнення цієї ролі.

Наукові парки в Україні можуть стати ключовим інструментом у комерціалізації університетських знань. Вони не тільки підтримують інновації та підприємництво, але й сприяють регіональному розвитку, створюючи стійку економіку знань. Наше завдання як учених та експертів полягає в тому, щоб максимально використовувати потенціал цих установ для просування науки та технологій.

Література

1. International Association of Science Parks (IASP) : website. URL: <https://www.iasp.ws> (access date: 11.04.2024).
 2. Присвітла, О. В. (2022). Роль наукових парків у формуванні національної інноваційної системи. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємство*. № 1 (124). С. 46–49. DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-7>.
 3. *Про наукові парки* : Закон України № 1563-VI від 16.04.2009 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17#Text> (дата звернення: 12.04.2024).
 4. *Показники ефективності наукових парків* / Міністерство освіти і науки України : сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/naukovi-parki/pokazniki-diyalnosti-naukovih-parkiv> (дата звернення: 12.04.2024).
 5. *Наукові парки* / Міністерство освіти і науки України : сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/naukovi-parki> (дата звернення: 15.04.2024).
 6. *Науковий кластер «Наукові парки України»*. URL: <https://g-aggregator.com/sciencecluster> (дата звернення: 15.04.2024).
 7. Gomes, S., Lopes, J. M., Ferreira, L. & Oliveira J. (2023). Science and Technology Parks: Opening Pandora's Box of Regional Development. *Journal of the Knowledge Economy*, Vol. 14, pp. 2787–2810. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-022-00995-y>.
-

УДК 004.89:004.738.5

Гребенник Наталя Григорівна

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Бондарчук Олександр Геннадійович

аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: C450; D830; L860

Цифровізація стала трансформаційною силою у глобальному бізнес-ландшафті, суттєво впливаючи на розвиток і управління інтелектуальним капіталом на підприємствах. Діджиталізація та цифрові продукти проникають у всі сфери життя людини і суспільства кардинально змінюючи спосіб ведення бізнесу, споживання послуг та взаємодію між людьми. Чудовим прикладом є історія компанії з відео-прокату Netflix та Blockbusters. Netflix був заснований як сервіс з прокату DVD, де користувачі замовляли фільми на веб-сайті та отримували їх поштою. Незважаючи на те, що через три роки після запуску Netflix почав зазнавати збитків і намагався отримати інвестиції від Blockbuster, останній відмовив у співпраці, дуже недооцінюючи цифровий ринок. Netflix всеж продовжив розвивати персоналізований цифровий контент, що сприяло значному зростанню компанії. Згідно з фінансовими звітами, Blockbuster мав можливість придбати Netflix за \$50 мільйонів доларів, але пропустив цю можливість. Наразі Netflix має ринкову капіталізацію \$168.97 мільярдів доларів, тоді як Blockbuster збанкрутував ще у 2010 році [1].

Для кращого розуміння поняття людського капіталу підприємства (далі – ЛК) варто спочатку визначити, що таке інтелектуальний капітал підприємства (далі – ІКП), складовою якого являється ЛК. Отже, ми можемо визначити ІКП як сукупність соціально-економічних відносин, які пов'язані із формуванням, використанням та відновленням знань [2]. Розглядаючи ЛК варто зазначити, що до нього ми відносимо: досвід, навички та компетенції персоналу, здатність персоналу до навчання, внутрішню мотивацію персоналу, креативність, інноваційність, комунікабельність, активність персоналу, талант, інтелект персоналу, підприємницькі здібності [3].

Людський капітал безсумнівно є дуже важливою складовою ІКП. Він охоплює знання, навички, має прямий та опосередкований вплив на інші групи ІКП, такі як капітал відносин, інтелектуально-технологічний та структурний капітал. Цифровізація сприяє накопиченню та збільшенню цих цінних

активів, що, у свою чергу, збагачує ширший спектр інтелектуального капіталу підприємства. Ця взаємодія не тільки підвищує продуктивність, але й покращує здатність підприємства впроваджувати інновації та адаптуватися до змін ринку. Саме за рахунок людського капіталу підприємство може забезпечити відтворення як діяльності, так і індивідуальних ресурсів, а також інноваційний розвиток. Людський капітал є основним джерелом створення інших видів ІКП і являє собою знання та навички робочої сили підприємства. При дослідженні людського капіталу виникає моральна дилема, оскільки персонал підприємства є найважливішим ресурсом підприємства, але не є його власністю. І хоча термін «людський капітал» і виник завдяки використанню протилежних понять, він лише підкреслює реалії розвитку сучасного суспільства, коли знання стають основним ресурсом підприємницької діяльності. З точки зору класичної вимоги довгострокового корисного використання будь-якого капіталу, можна відзначити, що інвестування у розвиток персоналу підприємства, тобто людського капіталу, може принести довгострокові позитивні результати [4].

Пропонується розглянути розвиток людського капіталу на підприємстві з використанням цифрових технологій у два різні підходи: шляхом залучення нових працівників та шляхом підвищення спроможності наявного персоналу. Перший підхід передбачає використання цифрових інструментів для покращення процесів найму, залучаючи таким чином ширший і різноманітний набір кандидатів з тими навичками, які актуальні для підприємства. Другий підхід зосереджений на використанні цифрових платформ, продуктів і ресурсів для вдосконалення навичок і компетенцій поточних працівників, таким чином гарантуючи, що робоча сила залишається конкурентоспроможною та ефективною у технологічному середовищі, що швидко змінюється. Пропонується розглянути ці підходи більш детально. Але варто зазначити, що ці підходи не є вичерпними та можуть бути доповнені іншими підходами, методами і стратегіями, які беруть до уваги ширший спектр можливостей, які пропонує цифровізація.

Цифровізація здійснила справжню революцію у підході до найму персоналу завдяки застосуванню цифрових інструментів та платформ цифрового маркетингу. У 1994 році був створений перший веб-агрегатор для пошуку персоналу Monster.com, який докорінно змінив процес пошуку працівників, тим самим створивши нову модель взаємодії підприємства з потенційними працівниками. Таргетована реклама у соціальних мережах, спеціалізовані професійні мережеві сайти (наприклад LinkedIn), і автоматизовані системи відстеження кандидатів, дозволяють підприємствам більш ефективно і точно знаходити потенційних кандидатів і взаємодіяти з ними напряму, на відміну від більш традиційних методів. Цифрові інструменти спрощують аналіз великих наборів даних для обробки поточних тенденцій щодо кандидатів, прогнозування потреб у наймі та адаптації залучених людей, чії навички відповідають цілям компанії. Таргетована реклама у соціальних мережах або пошукових системах дає змогу створювати спеціалізовані запити, які базуються на конкретних критеріях. До прикладу, за допомогою цифрових інструментів Facebook або Google, підприємство може здійснювати пошук по багатьох критеріях, таких як: вік, стать, освіта, географічне положення, інтереси, сімейний стан, наявність транспорту і навіть політичних поглядів. Тим самим, підприємство у вигляді відділу кадрів або керівника звужує вибірку кандидатів та взаємодіє цілеспрямовано, збільшує ефективність процесу найму працівників. Тому, можна сказати, що цифровізація не тільки оптимізує процес найму, але й підвищує його ефективність.

Для існуючих працівників на підприємстві діджиталізація пропонує широкі можливості для підвищення професійних навичок, кваліфікації та професійного розвитку. Освітні онлайн-платформи та моделювання є прикладами цифрових інструментів, які пропонують персоналізовані, гнучкі та масштабовані навчальні рішення. Ці технології дозволяють співробітникам отримувати нові навички в їхньому темпі та відповідно до їхніх конкретних ролей без відриву від роботи. Таке інтегроване використання діджитал-інструментів та платформ значно підвищує ефективність процесу навчання та розвитку працівників, що позитивно сприяє та допомагає кар'єрному росту співробітників і загалом має загальний позитивний вплив на ІКП.

Підсумовуючи, можна сказати що, діджиталізація є одним із ключових факторів у розвитку людського капіталу підприємства шляхом модернізації як стратегій найму, так і програм розвитку вже наявних співробітників. Завдяки інтеграції та використанню цифрових інструментів, продуктів і платформ компанії можуть більш ефективно набирати більш різноманітну та кваліфіковану робочу силу, водночас створюючи сприятливе середовище для безперервного навчання та професійного зростання для існуючих співробітників. Це не тільки покращує індивідуальні здібності співробітників, але й значною мірою впливає на розвиток ІКП, зміцнюючи його здатність до інновацій та адаптації в епоху цифрових технологій. Таким чином, впровадження і використання

цифрових технологій у стратегіях управління людським капіталом є не просто корисним – це вкрай необхідно для компаній, які прагнуть до зростання і посилення конкурентних позицій.

Література

1. Ziqian Zhao (2022). An analysis and prospect of video streaming industry: evidence from Netflix Inc. *Advances in Economics, Business and Management Research*, Vol. 656. DOI: <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220603.051>.
 2. Літвінов, О. С. (2018). Визначення сутності інтелектуального капіталу. *Modern Economics*. № 11. С. 98–104. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V11\(2018\)-16](https://doi.org/10.31521/modecon.V11(2018)-16).
 3. Літвінов О. С. *Інтелектуальний капітал підприємства: сутність, оцінка, розвиток* : монографія. Одеса : Астропринт, 2019. С. 43–44.
 4. Litvinov O., Nefedova T. Marketing as the source of establishment of pillars of the enterprise intellectual capital. *Marketing and Digital Technologies*. 2019. Vol. 3. No. 3. Pp. 16–24. DOI: <https://doi.org/10.15276/mdt.3.3.2019.2>.
-

УДК 332.143:338.2

Грінченко Раїса Володимирівна

*д. е. н., в. о. зав. кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

JEL classification: L260; M210

Передумови самостійності територіальних громад в Україні складаються зі складного міксу історичних, політичних, економічних та соціокультурних факторів. Важливим кроком у цьому напрямку була реформа децентралізації, яка почалася у 2014 році. Ця реформа передбачала передачу більшої частини фінансових, адміністративних та управлінських повноважень від центральних органів влади до місцевого рівня, зокрема до об'єднаних територіальних громад. Впровадження реформи зумовлене необхідністю зміцнення місцевого самоврядування, забезпечення більшої відповідальності та прозорості в управлінні на місцях, а також стимулювання розвитку регіонів. Зростання впливу громад на процеси, що відбуваються в їхніх територіях, відкриває нові можливості для розвитку і покращення якості життя місцевого населення. Усі ці передумови взаємодіяли та сприяли формуванню та реалізації концепції самостійності територіальних громад в Україні, що стала важливим кроком у зміцненні демократії та розвитку країни.

Територіальні громади в сучасному світі стикаються з численними викликами та можливостями, що вимагають виважених і довгострокових стратегій розвитку, які стануть запорукою розвитку підприємництва в громадах [1–10]. Формування таких стратегій є важливим етапом у забезпеченні сталого соціального, економічного та культурного розвитку. Перш за все, це дозволяє громадам концентрувати свої зусилля на ключових пріоритетах, враховуючи місцеві особливості та потреби. У даному контексті особливої актуальності набувають питання формування ефективних стратегій розвитку територіальних громад, що повинні базуватися на досконалому аналізі передумов формування таких стратегій.

Формування стратегій розвитку територіальних громад є складним завданням, яке супроводжується численними проблемами та перспективами. Перш за все, однією з ключових проблем є різноманітність потреб і можливостей між громадами, що може ускладнити створення універсальних стратегій. Різниця у рівні економічного розвитку, доступі до ресурсів та культурних особливостях може вимагати індивідуального підходу до кожної територіальної громади. Зокрема, фінансові обмеження можуть стати серйозною перешкодою для впровадження стратегій розвитку. Брак фінансування може обмежити можливості у реалізації проєктів і програм, спрямованих на поліпшення інфраструктури, освіти та інших сфер життєдіяльності громади.

З іншого боку, перспективи формування стратегій розвитку територіальних громад є значущими. Здатність мобілізувати ресурси, створити партнерства та впроваджувати інновації може

привести до сталого підвищення якості життя для мешканців. Посилення взаємодії між громадами може викликати синергію та сприяти розвитку регіональної економіки. Додатковою перспективою є залучення мешканців до процесу прийняття стратегічних рішень. Врахування думки і побажань громади підвищує легітимність та підтримку стратегій розвитку, а також сприяє взаєморозумінню між владою та населенням.

Слабкі сторони розвитку територіальних громад можуть включати обмежені фінансові ресурси, недостатність інфраструктури, а також відсутність ефективних механізмів управління. Бюджетні обмеження можуть ускладнити впровадження програм та проєктів, що спрямовані на соціальний та економічний розвиток громад. Важливо враховувати і аспекти відсутності відкритості та участі громадськості у процесі управління, оскільки це може призвести до відсутності широкої підтримки для реалізації стратегій розвитку. Подолання цих слабких сторін може вимагати комплексного підходу, включаючи залучення зовнішніх ресурсів, покращення управлінської ефективності, розробку чітких стратегій та активізацію громадянської участі.

Загрози розвитку територіальних громад можуть включати економічні, екологічні, соціальні та політичні аспекти. Економічні загрози можуть виявлятися у вигляді економічної нестабільності, великої частки безробітних або втрати ключових галузей економіки. Екологічні загрози можуть становити проблему через неправильне використання природних ресурсів, забруднення довкілля та зміни клімату, що може негативно вплинути на здоров'я мешканців та загальну екологічну стійкість. Соціальні загрози можуть створювати демографічні труднощі, відсутність доступу до освіти та медичних послуг, а також соціальну напруженість в громаді. Недостатня участь громадян у прийнятті рішень також може ускладнити розвиток громад. Політичні загрози можуть виникати, крім прямих дій військової агресії на території України, внаслідок нестабільності національного чи регіонального політичного середовища, відсутності ефективності управління або конфліктів інтересів між різними частинами громади.

Узагальнюючи, необхідно усвідомлювати, що формування стратегій розвитку територіальних громад – це динамічний процес, що вимагає уваги до конкретних умов та постійного адаптування до змін. Зміцнення стійкості та відповідального управління може допомогти громадам подолати ці загрози. Ефективні стратегії передбачають вдосконалення економічної диверсифікації, раціональне використання природних ресурсів, покращення соціальної інфраструктури та сприяння участі громадян у процесах прийняття рішень, що стане запорукою розвитку підприємництва у територіальних громадах.

Література

1. Gryshchenko I. M., Kulaiets M. M. Development of the capacity of territorial communities. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (1). С. 98–104. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN-nvp_2018_2%281%29__15 (дата звернення: 24.02.2024).
2. Shevchenko O., & Lisnievska Y. Improvement of the system of strategic planning of the socio-economic development of territorial communities. *Dnipro Academy of Continuing Education Herald. Series: Public Management and Administration*. 2023. Vol. 1 (1). Pp. 36–40. DOI: <https://doi.org/10.54891/2786-698X-2023-1-7>.
3. Берданова О. В., Вакуленко В. М., Валентюк І. В., Ткачук А. Ф. *Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади* : навч. посіб. Київ, 2017. 121 с.
4. Бриль М. Стратегія – основа становлення та розвитку ОТГ. *Міське самоврядування*. 2018. № 5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2018/may/issue-5/article-36538.html> (дата звернення: 18.02.2024).
5. Монастирський Г., Волосюк М. Інституційні дисбаланси моделі управління розвитком території. *Вісник економіки*. 2021. Вип. 4. С. 23–37. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2021.04.023>.
6. Пастух К. Стратегічне планування розвитку територіальних громад. *Науковий вісник: Державне управління*. 2021. № 1 (7). С. 195–215. DOI: [https://doi.org/10.32689/2618-0065-2021-1\(7\)-195-215](https://doi.org/10.32689/2618-0065-2021-1(7)-195-215).
7. Романюк С. А. *Теорія та практика стратегічного управління* : монографія. Київ : НАДУ, 2019. 232 с.
8. Хохуляк О. Концептуальні основи стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад. *Економічний дискурс*. 2021. Вип. 1 (3-4). С. 79–86. DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2021-2-8>.
9. *Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки* : Постанова КМУ № 695 від 05.08.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-p#Text> (дата звернення: 21.01.2024).
10. *Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення, затвердження, реалізації, проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегій розвитку територіальних громад* : Наказ Міністерства розвитку громад та територій № 265 від 21.12.2022 р. URL: <http://surl.li/racez> (дата звернення: 21.01.2024).

УДК 338.349:331.101.3

Єгунов Юрій Артемович

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Шміголь Михайло Михайлович

аспірант кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНО-СТИМУЛЮЮЧОГО МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: M120; O320

Необхідність дослідження проблеми активізації інноваційної діяльності персоналу підприємства зумовлена кардинальними змінами, що відбуваються в національній економіці на сучасному етапі її розвитку. З метою реалізації можливостей інноваційного розвитку, комерціалізації нововведень для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей в інноваційні продукти уряд України розробив «Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», в якій передбачається створення сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери, збільшення кількості впроваджуваних розробок, підвищення економічної віддачі від них, залучення інвестицій в інноваційну діяльність [1].

Аналіз цієї проблеми представлено у багатьох наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених, в яких підкреслюється особливе значення мотивації та стимулювання як найбільш дієвих спонукальних факторів в процесі залучення працівників до інноваційної активності. Відмічається, що інноваційна активність позитивно впливає на показники роботи підприємства, такі як якість продукції, обсяги виробництва, продуктивність праці, операційний прибуток, собівартість та рентабельність продукції.

В дослідженні механізму активізації інноваційної діяльності персоналу останню слід розуміти як колективну сукупну активність персоналу, яка неможлива без координації дій підрозділів, що беруть участь у створенні інноваційного продукту. В інноваційній праці на різних її етапах має місце і різне співвідношення суто творчої та репродуктивної праці працівників, що задіяні в цьому процесі. Таке співвідношення може бути різним. Все залежить від специфіки завдання, виду інноваційної праці, її складності, рівня кваліфікації працівників. І чим вище кваліфікаційний рівень розвитку персоналу підприємства з точки зору сукупності його професійних знань, вмінь, практичних навичок, здібностей і відповідних мотивів, що визначають ступінь підготовленості до виконання професійних функцій відповідної складності у сфері інноваційної діяльності, тим швидше вдосконалюється і більш ефективно використовується речовий фактор виробництва.

У даній роботі ми зосередимо увагу на деяких особливостях мотиваційних та стимулюючих складових механізму активізації інноваційної діяльності персоналу підприємства.

По-перше, в теоретичному сенсі важливо відрізнити мотивацію від стимулювання як факторів активізації діяльності. До змісту стимулювання входять зовнішні об'єктивні фактори, які впливають на мотиваційну сферу працівника, формуючи сам стимул як спонукання до активної дії, а також і результат діяльності, бо лише на основі результату діяльності можливо виявити стимулюючу роль зовнішніх факторів. З функціональної точки зору, роль стимулу полягає в тому, що він обумовлює перетворення діяльності із пасивної форми на активну, або із менш активної до більш активної.

Мотивація є суб'єктивним процесом, що містить усвідомлення мотиву та вибір мотиву діяльності. Мотиви – це внутрішні, суб'єктивні спонукання, але у функціональному відношенні вони грають іншу роль, ніж стимули. Відмінність мотиву від стимулу полягає в тому, що мотив формується без безпосереднього впливу зовнішніх факторів, а виникає у свідомості працівника на основі усвідомлених ним потреб, цінностей, інтересів і характеризується тривалою та стійкою дією.

І на відміну від стимулу, він виконує функції, що пов'язані з прийняттям рішення та обґрунтуванням цілі діяльності працівника.

Спонукальна функція стимулу реалізується тоді, коли він поєднується з мотивом діяльності. І тут важливо, щоб зовнішній фактор як стимул, мав «правильну мотиваційну адресу».

По-друге, враховуючи зазначену специфіку мотивів і стимулів, вважаємо за доцільне розглядати мотивацію і стимулювання як взаємопов'язані процеси, і незважаючи на їх певну функціональну відмінність, вживати термін «мотиваційно-стимулюючий механізм». Це поняття ми визначаємо як дієву систему об'єктивних та суб'єктивних, зовнішніх та внутрішніх факторів в єдиному механізмі активізації діяльності. Функціонально-мотиваційна складова є первісною та визначальною в цьому механізмі, від неї залежить усвідомлений вибір зовнішніх факторів, що стимулюють (активізують) діяльність. Стимулююча складова у цьому механізмі функціонально залежить від мотиваційної складової і є похідною від неї.

По-третє, функціональні особливості мотивації та стимулювання, вважаємо, є важливим підґрунтям у формуванні мотиваційно-стимулюючого механізму активізації інноваційної діяльності й вимагають від інноваційного менеджменту розробки відповідних дієвих стимулів з урахуванням особливостей інноваційної мотивації. Потреба в інноваційній діяльності лежить в основі формування мотивів більш високого рівня і усвідомлюються працівником як спонукання, що пов'язані з престижністю, осмисленістю, корисністю, доцільністю праці, і не можуть бути не враховані в його мотиваційній структурі. Такі спонукання мають більш тривалий вплив на відношення до трудової інноваційної активності працівника, на відміну від стимулу. У зв'язку з цим, аналіз впливу зовнішніх факторів, що стимулюють працівника, передбачає з'ясування не лише об'єктивної обумовленості самого процесу стимулювання, але й потребує врахування особливостей того суб'єктивного мотиваційного фону, в межах якого можлива реалізація певних стимулів.

По-четверте, створення інноваційного налаштованого кадрового потенціалу залежить від інноваційної атмосфери на підприємстві, де враховується зв'язок між мотиваційно-стимулюючими факторами, що сприяють активізації участі персоналу в інноваційній діяльності та ефективним і продуктивним результатом його роботи. Тут важливо дізнатися, що рухає людиною, здатною до інновацій, до чого вона прагне, виконуючи ту чи іншу роботу, щоб зіставляти її індивідуальні цілі з цілями підприємства. І особливо це має значення на виробничому рівні, де інноваційний розвиток має свої особливості, адже тут рідко розробляється принципово нова техніка, частіше впроваджуються вже існуючі дослідні зразки, досвід провідних компаній, все, що відноситься до «поточних новацій». На цьому рівні необхідне творче ставлення кадрів до праці, прагнення поліпшити якість продукції, робіт, послуг, виявлення резервів, удосконалення організації праці. Саме тут закладаються реальні основи інноваційних процесів у вигляді творчого потенціалу персоналу – робітників, фахівців, керівників.

По-п'яте, щоб подолати пасивність робітників в їх ставленні до інноваційної діяльності, інноваційному менеджменту необхідно розробляти грамотну мотиваційно-стимулюючу систему, коли на кожній стадії залучення до інноваційного процесу пропонується свій склад мотивів і стимулів, який знаходиться під впливом різноманітних факторів, і від якого залежить можливість створення сприятливих умов для творчої діяльності персоналу підприємства.

Одним із дієвих механізмів активізації інноваційної діяльності персоналу підприємства є створення інноваційних груп (за прикладом широко розповсюджених на японських підприємствах «колах якості»). Створення таких груп на підприємстві сприяють формуванню відповідного середовища для впровадження мотиваційно-стимулюючого механізму розвитку новаторських ідей, долають пасивність працівників в їх ставленні до інновацій. До складу зазначених груп повинні бути включені інженери, технологи, маркетингологи, бізнес-аналітики, висококваліфіковані робітники тощо.

Для реалізації своїх цілей кожна група повинна мати доступ до необхідної інфраструктури, технічних засобів (включаючи лабораторії, обладнання для досліджень і розробок тощо) та фінансових ресурсів. Ефективна робота інноваційних груп передбачає наявність на підприємстві чіткої схеми інформаційної взаємодії останніх зі всіма відділами і службами апарату управління.

Впровадження обґрунтованих в цій роботі рекомендацій в практику управління інноваційними процесами на вітчизняних підприємствах суттєво підвищить дієвість мотиваційно-стимулюючих механізмів активізації інноваційної діяльності персоналу.

Література

1. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 526-р від 10.07.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p#Text> (дата звернення: 08.04.2024).

УДК 330:65.012

Захарченко Віталій Іванович

*д. е. н., професор кафедри міжнародного менеджменту та інновацій,
Національний університет «Одеська політехніка» (Україна)*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ВИБОРУ РАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

JEL classification: E200; O310

У проведених дослідженнях [1; 2] є достатньо широке коло проблем, пов'язаних із удосконаленням організаційно-економічних аспектів формування та вибору ефективної технології на підприємствах промисловості. Актуальність підтверджується сьогоdnішнім станом вітчизняного промислового виробництва, яке у всіх без винятку галузях переживає не найкращі дні.

Автору у процесі роботи довелося фундаментально дослідити проблему та пов'язані з нею питання, проаналізувати велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних економістів. Аналіз економічної літератури показав, що питання та проблеми, які досліджувалися, не дивлячись на підвищений інтерес, що виявлявся до них вченими-економістами, ще далекі від свого повного вирішення. Хоча на сьогоdnішній день зроблено дуже багато порівняно з тими роками, коли існувала витратна економіка, вирішення проблем науково-технологічного прогресу, особливо в оборонних галузях, де виділялося достатньо коштів, потребує значних зусиль у напрямку вдосконалення організації та формування ефективних технологій.

За результатами проведеного автором дослідження:

- запропоновано новий методологічний підхід до забезпечення організаційно-технологічної економічності промислового виробництва, реалізованої на основі класифікації організаційно-технологічних систем, на основі розроблених критеріїв оновлення технологічних машин та механізмів з дотриманням теоретично обґрунтованих принципів забезпечення технологічної відповідності проектного процесу виробництва наявному парку обладнання [1, с. 39–43];

- удосконалено методику розрахунку очікуваної економічної ефективності інноваційно-інвестиційного проекту технологічного характеру, реалізованого на основі використання патентної інформації, в основу якої покладено винаходи з урахуванням показників ризику досягнення позитивного результату та інших факторів невизначеності [3, с. 6–12];

- розроблено метод організаційно-технологічної стабілізації виробництва за рахунок часткової заміни обладнання на основі дотримання запропонованих показників, умов та ознак заміненості обладнання [2, с. 27–37];

- запропоновано принципи створення системи безперервного економічного обґрунтування доцільності проектування робіт технологічного характеру на всіх стадіях виконання проекту з використанням розробленого алгоритму відбору найефективніших технологічних рішень [1, с. 167–175].

Практична значимість досліджень полягає в тому, що на основі аналізу сучасного стану інвестування в інноваційну діяльність запропоновано методику оцінки доцільності інноваційно-інвестиційного проекту технологічного характеру, яка дозволить потенційним інвесторам, які бажають вкласти вільні кошти у сферу виробництва, а, з іншого боку, акціонерам та іншим власникам промислових підприємств, які бажають отримати кредити, правильно оцінити обґрунтованість прийнятого рішення.

Були отримані такі узагальнені висновки:

1. Для того, щоб увійти до розвинених країн, необхідно фінансувати інтенсивний розвиток 5–6 технологічних укладів, що визначають розвиток світового суспільства в ХХІ ст.

2. В умовах становлення українського ринку конкуренція змушує підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію, що практично неможливо без формування дієвої інноваційно-інвестиційної політики.

3. Привабливість торгівлі новими технологіями у тому, що витрати на впровадження нового виробництва на старій технологічній основі.

4. Найбільш економічною є типізація технології. Типізація технології інноваційного продукту охоплює низку взаємопов'язаних аспектів: угруповання конструктивно складних деталей; вдосконалення конструкцій деталей, стандартизація застосовуваних форм, розмірів та матеріалів; розроблення типових технологічних процесів; спеціалізацію обладнання, пристроїв та виконавців на виконання типових операцій.

5. Економічний ефект від створення нових систем та технологій на основі патентної інформації є сумою кількох складових, таких як: ефект від впровадження нової технології, визначений без урахування патентної інформації; наднормативний прибуток, отриманий за рахунок того, що нова технологія почала експлуатуватися раніше за рахунок скорочення терміну проектування; економія витрат за проведення стадії НДДКР; витрати на патентний пошук і на придбання ліцензій (як від'ємні).

6. Метод організаційно-технологічної стабілізації є ефективним засобом удосконалення виробництва за допомогою заміни устаткування.

7. Економічність виробництва здебільшого залежить від тих самих властивостей, як і загальна технологічність своєї продукції, тому можна дійти невтішного висновку, що показники технологічності та економічності стосовно виробництва однієї й тієї продукції взаємозалежні.

8. Для забезпечення високого науково-технологічного рівня системи машин та технології в їх основу необхідно закладати винаходи, оскільки відмінним критерієм є його світова новизна та наявність економічного ефекту.

9. Враховуючи, що будь-яка технологія у виробництві характеризується процесами перетворення природних ресурсів на готову продукцію, головним підходом до формування ефективних технологій є ресурсний підхід з точки зору доцільності використання ресурсів. Фактично будь-яка технологія реалізується на основі моделі організації діяльності виробничого персоналу, що взаємодіє з технологічною системою [1, с. 24].

10. Тільки комплекс заходів щодо економії матеріалів може забезпечити найбільшу ефективність виробництва. Найбільш важливими напрямками технологічного впливу на рівень енергоспоживання слід вважати: застосування методів обробки, що вимагають порівняно малих витрат енергії; застосування технологічно потужних засобів, які забезпечують зниження питомої енергоємності; здійснення організаційно-технологічних заходів, спрямованих на економію всіх видів енергії, включаючи контроль за її витрачанням, застосування режимів роботи, що сприяють економії енергії, забезпечення відповідності потужності обладнання та необхідних енерговитрат тощо.

11. При визначенні повного обсягу необхідних інвестицій доцільно скористатися принципом структуризації. При цьому слід мати умову обов'язкової відповідності: кожен конкретний ефект викликається цілком певними капітальними витратами, внаслідок чого структура ефектів симетрична структурі інвестицій, немає економії без витрат, що приводять у дію її джерела.

12. Завдання зіставлення та виявлення більш економічної технології складається із двох взаємодоповнюючих частин: визначення необхідних витрат та визначення економії [1, с. 167–175].

13. Для проведення інноваційно-інвестиційної діяльності пропонується наступний алгоритм: вибір напрямів та об'єктів для інновацій у процесі інвестиційних вкладень; проведення розрахунків грошових потоків, здатних забезпечити реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів; оцінка очікуваних грошових потоків у результаті реалізації інноваційно-інвестиційного проекту; вибір оптимального проекту з урахуванням існуючих критеріїв оцінки; проведення періодичної переоцінки інвестиційних проектів після їх ухвалення.

14. Для економічної оцінки інноваційно-інвестиційних проектів використовують: методи розрахунку чистого наведеного доходу; методи розрахунку окупності; методи визначення внутрішньої норми доходності проекту; методи оцінки ризиків та аналізу альтернативних проектів; методи оцінки плати за залучений капітал [4].

Наукові положення та методичні рекомендації, покладені в основу проведених досліджень, були використані для розробки програм фінансового оздоровлення промислових підприємств (ПАТ «Одескабель», АП «ІСРЗ, ПАТ «ОЗРСВ»).

Література

1. Захарченко В. І., Єрмак С. О., Онешко С. В. *Теорія створення і функціонування організаційно-технологічних систем у високотехнологічному виробництві* : монографія. Одеса : Фенікс, 2022. 324 с.
2. Zakharchenko V. I., Filyppova S. V., Merkulov M. M., Shyriaieva L. V., Melnychenko D. O. *Security-oriented development of innovative-investment manufacture* : monograph. Riga : Baltija Publishing, 2021. 88 p.

3. Захарченко В. І. Коректність використання міжнародної оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів. *Економіка : реалії часу*. 2021. № 2 (54). С. 5–14. DOI: <https://doi.org/10.15276/ETR.02.2021.1>.

4. *Науково-методичні засади передплатової оцінки інноваційно-інвестиційних проєктів* : монографія / За ред. В. І. Захарченко. Одеса : Атлант, 2015. 104 с.

УДК 658:338:332.155

Кобилінський Олексій Юрійович
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: D810; L230; L810; L910

Управління логістичними системами торговельних підприємств відіграє ключову роль у забезпеченні їхньої ефективності та конкурентоспроможності. Управління логістикою є ключовим елементом ефективного реагування на глобальну кризу у сфері торгівлі. Ефективне управління логістичними системами може допомогти знизити витрати, що зробить торгові компанії більш конкурентоспроможними на ринку.

Вважаємо, що управління логістичними системами торговельних підприємств дозволяє зменшити витрати на зберігання, транспортування та інші логістичні процеси шляхом оптимізації маршрутів, використання технологій та управління. Зазначимо, що ефективне складське управління передбачає раціональне розміщення товарів на складах, ефективне використання простору та оптимізацію процесів прийому, зберігання та відвантаження товарів. Саме ефективна логістика дозволяє знижувати витрати на складування, транспортування та обробку товарів, що позитивно впливає на фінансові показники підприємства.

У 2022 р. порівняно з минулим роком ритейлери знизили виручку майже на 300 млрд. грн. У надскладних умовах вони змогли пристосуватися і виконати свою місію: забезпечити споживачів усім необхідним. Якщо у 2021 році валовий дохід торговельних мереж склав 1,44 трлн. грн., то в 2022 р. цей показник склав 1,16 трлн. грн. [1].

Навіть у мирний час логістична діяльність торговельних підприємств пов'язана зі складними питаннями оптимізації ланцюгів поставок, оскільки передбачає взаємне узгодження поставок продукції, складських і транспортних потужностей, оптимальних маршрутів і термінів доставки тощо. А в умовах війни, що триває в Україні, їх логістична діяльність значно ускладнилася через форс-мажорні обставини та пов'язані з ними ризики. Зокрема, вони зіткнулися з частою зміною маршрутів доставки, дефіцитом транспортних засобів та водіїв та необхідністю змінювати схеми доставки товарів.

Підкреслюється, що важливим аспектом є адаптація до швидкозмінних умов. Це означає спроможність оперативно змінювати логістичні стратегії та оперативні плани відповідно до поточної ситуації. В умовах війни це може означати переорієнтацію на нові ринки, пошук альтернативних постачальників, або зміну продуктової стратегії [2].

Історично склалося так, що логістика з'явилася у цивільній економіці здебільшого завдяки військовому сектору, що пов'язано з необхідністю матеріально-технічного забезпечення збройних сил. Зважаючи на те, що Україна перебуває у стані війни, вважаємо, що найбільш прогресивні рішення для підвищення ефективності логістичної діяльності для торговельних підприємств слід шукати саме у військово-оборонному секторі.

Так, військовий сектор відомий своїм стратегічним плануванням і управлінням ризиками. Його методи можуть бути застосовані у цивільних сферах для прогнозування і управління ризиками в логістичній діяльності. Військовий сектор має досвід управління кризовими ситуаціями та швидкого реагування на зміни у виробничих процесах. Цей досвід може бути корисним для торговельних підприємств у вирішенні непередбачених проблем в логістиці. А військові стандарти та методики можуть забезпечити високий рівень професіоналізму та стандартизації в логістичних системах торговельних підприємств.

Ефективне управління логістичними системами дозволяє підтримувати оптимальний рівень запасів. Це дозволяє уникнути надмірного або недостатнього запасу товарів, що може призвести до втрат та збитків. А раціональне управління логістичними системами дозволяє підприємству оптимізувати ланцюжок постачання, забезпечуючи належний запас товарів із мінімальними витратами.

Загальновідомо, що ефективна логістична система дозволяє забезпечити своєчасне та точне постачання товарів, що забезпечує задоволення потреби клієнтів та збільшення лояльності. Швидке та ефективне виконання замовлень, а також гнучкість у відповіді на зміни в попиті, дозволяють підприємству підтримувати високий рівень обслуговування клієнтів. Важлива складова управління логістичною системою передбачає вибір оптимальних маршрутів, використання різних видів транспорту та зниження транспортних витрат.

Проте, найважливішим фактором, який впливає на ефективність логістичних систем, є стратегічне планування. Так, у внутрішній структурі торгівельної компанії добре працює низка пов'язаних дій. Таким чином, всі етапи транспортування вантажу можуть бути здійснені без збоїв і в найкоротші терміни.

Оскільки світова економіка трансформується в умовах цифровізації, а логістичні витрати становлять дедалі більшу частку доданої вартості, логістика набуває значно більшого значення. Це пов'язано насамперед з перевагами революційних розробок в інформаційних технологіях, впровадження яких значно підвищує ефективність як бізнес-операцій загалом, так і логістичної діяльності зокрема. Мінімізація часу і витрат на пошук і доставку товарів споживачам, що досягається завдяки масштабному впровадженню інформаційних інновацій, відображає важливий принцип логістики.

Вважаємо, що застосування сучасних ІТ-рішень дозволяє забезпечити ефективний обмін інформацією в межах логістичної системи, що сприяє швидкому реагуванню на зміни та уникненню затримок. Управління логістикою завдяки штучному інтелекту є ключовим елементом ефективного реагування на глобальну кризу у сфері торгівлі. Підвищуючи гнучкість, використовуючи цифрові інновації та активно співпрацюючи з учасниками ланцюгів поставок, торгівельні підприємства можуть розвиватися у повоєнний час.

Також одним із найбільш дієвих засобів підвищення ефективності логістичних систем торгівельних підприємств може бути використання інструментів економіко-математичного моделювання. Ці інструменти дозволяють розробляти прогностичні моделі логістичної діяльності, здійснювати їх економічне обґрунтування та вибір оптимальних варіантів прийняття управлінських рішень щодо логістичної діяльності. Але різноманітність складових логістичної діяльності зумовлює необхідність підбору відповідного математичного апарату для вирішення завдань, специфічних для кожної складової. Крім різноманітних складових логістичної діяльності, економіко-математичне моделювання дає можливість вибору найкращих варіантів прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності логістичних систем. Економіко-математичне моделювання також дає можливість врахувати різні фактори, що впливають на їхню ефективність.

У світі вже існує достатньо різноманітних рішень, щоб компанія захотіла змінити ситуацію та інвестувати свій час і гроші. Одним із найбільших забруднювачів є транспорт, який є частиною логістики. Поступовий перехід до зеленої логістики – це успішна основа, на якій бізнес може отримати вигоду від скорочення витрат, підвищити конкурентоспроможність, імідж на ринку та одержати податкові пільги [3, с. 46].

Отже, управління логістичними системами торгівельних підприємств не лише сприяє підвищенню ефективності та зменшенню витрат, але й є ключовим елементом успішного функціонування та розвитку торгівельної галузі у повоєнний час. Управління логістичними системами торгівельних підприємств передбачає постійний аналіз та вдосконалення процесів з метою підвищення їхньої ефективності та відповідності потребам ринку. Зазначимо, що складні проблеми глобалізованого економічного простору зумовлюють формування нових підходів до розвитку міжнародних економічних відносин та відповідні зміни у функціонуванні транспортно-логістичної системи України. Відповідні зміни у функціонуванні транспортно-логістичної системи України зумовлюють формування нових підходів до розвитку міжнародних торгівельних відносин. Транспортно-логістична система України має орієнтуватися на посилення впровадження високотехнологічних процесів, заснованих на використанні сучасних комп'ютерних технологій та принципів сталого розвитку. Надзвичайно важливим є і те, що сьогодні транспорт забезпечує переміщення життєво важливих товарів територією України та наближає нашу країну до Перемоги.

Література

1. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2024).
 2. Панченко В. А., Панченко О. П. Оптимізація логістичних бізнес-процесів в умовах антикризового управління підприємством. *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія : економіка та управління. 2024. № 11. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2024-11-04-14/2024-11-04-14> (дата звернення: 29.03.2024).
 3. Нікітіна, К. С. Глобальні передумови формування «зеленої логістики». *Глобалізація та розвиток інноваційних систем: тенденції, виклики, перспективи* : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. 3-4 листопада 2022 року. Харків, 2022. С. 45–47. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u375/materiali_konferenciyi_3_4_11_2022_dbtu_1.pdf
-

УДК 004.89:004.738.5

Кошельок Галина Володимирівна

д. е. н., професор кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Трикуліч Павло Павлович

аспірант кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СЕГМЕНТАЦІЯ КЛІЄНТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ АНАЛІТИКИ НА ОСНОВІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

JEL classification: C450; D830; L860

Світ постійно зіштовхується з кризами, які вимагають від бізнесу швидкої адаптації та розробки нових методів для підвищення ефективності маркетингових стратегій. Дивлячись на сектор інформаційних технологій (ІТ), можна спостерігати постійний процес скорочення штату. Зі статті DOU, яка аналізує ринок ІТ, відомо, що виріс показник пошуку спеціалістів у маркетингу та аналітичних доменах: media buying (UAM), creative marketing, PPC, data analytics [1]. Цей показник означає, що компанії потребують збільшення ефективності маркетингу, для взаємодії з клієнтами та залучення нових клієнтів, а спираючись на те, що скорочення штату не зупиняється, можна дійти висновку, що у компаній не вистачає проєктів для зайнятості всіх працівників. У цьому контексті, адаптація до нових реалій ринку та інтеграція штучного інтелекту в стратегії маркетингу стає не просто бажаною, а необхідною умовою для виживання та розвитку компаній. Штучний інтелект (ШІ) надає можливості для автоматизації процесів, збору та аналізу великих обсягів даних про поведінку клієнтів, що, у свою чергу, дозволяє створювати більш персоналізовані та ефективні маркетингові кампанії. Таким чином, інвестиції в новітні технології та розвиток навичок працівників у сфері цифрового маркетингу видаються необхідними кроками для подолання кризових явищ і забезпечення сталого розвитку в майбутньому.

За період своєї діяльності, компанії акумулюють великий обсяг історичних даних. Алгоритми прогностичної аналітики та машинного навчання на основі штучного інтелекту дозволяють контент-маркетологам приймати рішення на основі даних. Аналізуючи історичні дані, ці алгоритми можуть передбачати майбутні тенденції та поведінку. Наприклад, Google Analytics використовує машинне навчання для аналізу відвідуваності веб-сайтів, поведінки користувачів і конверсій. Контент-маркетологи можуть використовувати ці дані для оптимізації своєї контент-стратегії, виявлення тенденцій і створення більш ефективних кампаній [2].

До недавнього часу підходи компаній до взаємодії з клієнтами базувалися на поєднанні людської інтуїції та стандартних аналітичних методів. Проте, введення в експлуатацію ШІ та його здатність до глибокого аналізу даних відкриває новий рівень взаємодій між бізнесом та його клієнтами. Відтепер, замість лише відгукуватися на явно висловлені потреби та бажання, компанії матимуть змогу передбачати їх, досягаючи безпрецедентного рівня прозорливості. Ця зміна стане революційним кроком у способі взаємодії з клієнтами та матиме значний вплив на розвиток галузі. Прогностична аналітика на основі штучного інтелекту передбачить бажання, перш ніж вони будуть

сформульовані. ШІ може створювати багатогранні профілі клієнтів, передбачаючи не лише купівельну поведінку, але й нагальні потреби. Він фіксуватиме біометричні сигнали, такі як рух очей на веб-сторінці або швидкість прокручування, щоб декодувати невисловлені уподобання та емоційні реакції користувача. Згадайте титана відео сервісів – Netflix. Він уже використовує складні алгоритми машинного навчання, щоб передбачити вподобання глядачів. Окрім шоу, які переглядав користувач, він розглядає тонкі підказки, наприклад, коли вони призупинили шоу, які епізоди вони пропустили та як довго вони розмірковували над певним заголовком. Такі заплутані точки даних дозволяють Netflix передбачити не тільки те, що глядач може дивитися далі, але й нові переваги контенту. Потім він може відповідним чином адаптувати своє початкове програмування [3].

Компанії повинні розуміти та відповідати потребам і очікуванням своїх клієнтів. Маркетинг штучного інтелекту допомагає їм визначити їхню цільову аудиторію, щоб забезпечити більш персоналізований досвід для кожного зі своїх клієнтів. ШІ піднімає рішення для керування конверсіями на нову висоту. Маркетологи тепер можуть порівнювати складну вхідну комунікацію з традиційними показниками, щоб відповісти на складні стратегічні питання. Оскільки очікування споживачів змінюються разом із технологічним прогресом, зростає інтерес до максимально ефективного надання високоспеціалізованих і налаштованих послуг у сфері електронної комерції, роздрібної торгівлі та корпоративних просторах [4].

ШІ покращує прогностичну аналітику для сегментації клієнтів, використовуючи розширені алгоритми для обробки великих наборів даних і створення точних прогнозів. Ось як ШІ це робить:

1. *Обробка та інтеграція даних.* Алгоритми штучного інтелекту відмінно справляються з великими та різноманітними наборами даних. Вони можуть інтегрувати дані із різних джерел, наприклад, про взаємодію з клієнтами, історію покупок, поведінку на веб-сайті та навіть зовнішні дані, як-от настрої в соціальних мережах. Ця всебічна обробка даних має вирішальне значення для отримання цілісного розуміння клієнтів.

2. *Вилучення функцій.* Алгоритми штучного інтелекту автоматично визначають відповідні ознаки або шаблони в даних. Вони можуть розпізнати тонкі зв'язки, які можуть бути неочевидними для аналітиків. Ці характеристики можуть включати вподобання клієнтів, спорідненість продукту або тенденції поведінки.

3. *Моделі машинного навчання.* ШІ використовує моделі машинного навчання, такі як дерева рішень, нейронні мережі або алгоритми кластеризації. Ці моделі вивчають історичні дані, знаходячи складні закономірності та зв'язки. Наприклад, вони можуть ідентифікувати сегменти клієнтів, які, зазвичай, роблять подібні покупки або демонструють подібну поведінку.

4. *Автоматизація.* ШІ автоматизує весь процес, від попередньої обробки даних до навчання моделі та прогнозування. Ця автоматизація економить час і дозволяє компаніям зосередитися на стратегії та прийнятті рішень [5].

Amazon застосовує технології штучного інтелекту для розбору клієнтських даних та вдосконалює процес сегментації за допомогою алгоритмів машинного навчання. Використання цих інсайтів дозволяє їм вдосконалити системи рекомендацій, запропонувати товари, що відповідають історії покупок та інтересам клієнтів у веб-перегляді, що сприяє зростанню рівнів конверсії та задоволення з боку клієнтів. Spotify застосовує технології штучного інтелекту для розділення користувачів на групи залежно від музичних переваг і створює індивідуалізовані плейлисти, такі як «Discover Weekly». Airbnb використовує ШІ для категоризації мандрівників, наприклад, визначаючи «прихильників пляжного відпочинку», та надає налаштовані поради для подорожей, що сприяє збільшенню бронювань. Starbucks аналізує інформацію про клієнтів, використовуючи ШІ для розробки персоналізованих акцій та нагород через мобільний додаток, що підвищує клієнтську відданість та зростання продажів. Uber використовує ШІ для групування пасажирів, налаштовує ціни та підбирає поїздки, покращуючи враження від сервісу. Sephora вдається до штучного інтелекту для розподілення покупців на сегменти, аналізуючи історію їхніх покупок для створення націлених пропозицій та акцій, що сприяє збільшенню продажів і покращенню задоволеності клієнтів.

Таким чином, інтеграція штучного інтелекту в аналітичні процеси компанії змінює традиційні підходи до взаємодії з клієнтами та сегментації клієнтів, переводячи їх на новий рівень. Це не лише дозволяє компаніям бути на крок попереду очікувань своїх клієнтів, але й відкриває шляхи для розвитку інноваційних продуктів та послуг, що, зрештою, сприяє зростанню задоволення клієнтів та лояльності. У цій новій ері, компанії, які ефективно використовують можливості штучного інтелекту для розуміння та передбачення потреб своїх клієнтів, будуть відзначені як лідери інноваційного розвитку та клієнтського сервісу.

Література

1. *Топ-50 IT-компаній України, зима 2024: мінус 4,6 тисячі фахівців за пів року, в лідерах зростання – продуктові компанії.* URL: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-winter-2024> (дата звернення: 08.04.2024).
 2. *Штучний інтелект та аналітика даних: Удосконалення стратегій контент-маркетингу.* URL: <https://www.ranktracker.com/uk/blog/ai-and-data-analytics-enhancing-content-marketing-strategies> (дата звернення: 08.04.2024).
 3. *Ten Ways AI Is Transforming Marketing.* URL: <https://knowledge.insead.edu/marketing/ten-ways-ai-transforming-marketing> (access date: 08.04.2024).
 4. *Artificial intelligence (AI) applications for marketing: A literature-based study.* URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666603022000136> (access date: 08.04.2024).
 5. *The role of AI in predictive analytics and customer segmentation.* URL: <https://www.linkedin.com/pulse/role-ai-predictive-analytics-customer-segmentation-xhuqe> (access date: 08.04.2024).
-

УДК: 658.011.3:330.341

Літвінов Олександр Сергійович

д. е. н., професор кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Галашов Дмитро Юрійович

аспірант кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: L260; M130

Термін «бізнес-модель» з'явився у 20-му столітті і активно використовується з кінця 1950-х років.

У 1990-х роках минулого століття концепція створення та розвитку бізнес-моделей з'явилася і набула статусу важливого та корисного інструменту для утримання та покращення конкурентних позицій підприємств. Причиною цього став інтенсивний розвиток компаній у сфері комп'ютерних технологій, які суттєво відрізнялися від традиційних підприємств епохи індустріалізації.

Поняття «бізнес-моделі» можна розглядати як поєднання двох понять «бізнес» і «модель». Бізнес – це економічна та підприємницька діяльність, спрямована на отримання прибутку та збільшення ринкової вартості підприємства.

Модель (фр. *Modele*, від лат. *Modulus* – міра, аналог, зразок) – відображення, копія, схема, макет, зображення, певний матеріальний чи подумки представлений об'єкт або явище, що заміщає спрощенням оригінальний об'єкт або явище, зберігаючи тільки деякі важливі його властивості [1].

На теперішній час виділяють певні ознаки за якими можна систематизувати бізнес-моделі підприємства:

- залежно від напрямку розвитку бізнесу;
- за функціональною приналежністю;
- залежно від сутності відкритості бізнес-моделі [1].

Вважаємо, що найбільш важливим для підприємства є визначення бізнес-моделей за функціональною приналежністю. За цією приналежністю бізнес-модель може бути класифікована за конкретними функціями або діловими процесами, що вона охоплює. Можна виділити кілька типів бізнес-моделей за цим критерієм: процесна; ресурсна; інформаційна; компетентна тощо.

Процесна бізнес-модель підприємства орієнтована на те, як саме відбувається виробничий процес або надання послуг у межах компанії. Вона детально описує кроки, які необхідно виконати для створення та постачання продукту або послуги, а також ролі та відповідальності різних підрозділів та працівників.

Основні компоненти процесної бізнес-моделі включають:

- ідентифікація процесів – це визначення ключових процесів, які відіграють важливу роль у виробництві продукту або наданні послуги;

- аналіз поточного стану допомагає оцінити ефективність поточних процесів, виявити слабкі місця та визначити можливості для їх оптимізації;
- розробка оптимальних процесів передбачає створення нових або удосконалення існуючих процесів для досягнення більшої продуктивності, ефективності та якості продукту або послуги;
- розподіл ресурсів надає можливість визначити необхідні ресурси для виконання кожного етапу процесу, а саме: людські, фінансові та матеріальні тощо.
- контроль та управління призначає встановлення систем контролю за виконанням процесів та їх оптимізація в реальному часі, щоб забезпечити досягнення бізнес-цілей.

Таким чином, процесна бізнес-модель дозволяє підприємствам систематизувати свою діяльність, покращити продуктивність та ефективність, а також забезпечити стабільність та якість у виробництві або наданні послуг. Оптимізація процесів часто відіграє ключову роль у визначенні конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Ресурсна бізнес-модель підприємства фокусується на використанні ресурсів, щоб створювати та постачати цінність для клієнтів та забезпечувати прибутковість компанії. У цій моделі визначення та оптимізація використання ресурсів (людських, фінансових, матеріальних тощо) є центральними аспектами стратегії підприємства.

Можна виділити основні складові ресурсної бізнес-моделі, що включають:

- людські ресурси забезпечують ефективне управління персоналом, розвиток та залучення талановитих співробітників, навчання та підвищення кваліфікації;
- фінансові ресурси надають можливість раціонального використання фінансових можливостей, управління капіталом, забезпечення фінансової стійкості та прибутковості;
- матеріальні ресурси сприяють ефективному використанню обладнання, матеріалів та інфраструктури для виробництва, надання послуг або виконання робіт;
- інтелектуальні ресурси – це використання знань, досвіду та інтелектуального капіталу для інновацій та конкурентної переваги підприємства;
- технологічні ресурси допомагають використовувати сучасні технології для оптимізації виробничих процесів, забезпечення якості продукції та ефективного управління.

Ця модель дозволяє підприємствам раціонально використовувати свої ресурси, максимізуючи при цьому створення цінності для клієнтів та забезпечення стійкої конкурентної переваги. Оптимізація використання ресурсів може допомогти підприємствам знизити витрати, підвищити продуктивність та забезпечити стабільність і прибутковість у довгостроковій перспективі.

Інформаційна бізнес-модель підприємства – це спосіб, за яким підприємство використовує інформацію для створення та постачання цінності для клієнтів або інших зацікавлених сторін. Ця модель може бути особливо важливою в епоху цифрової трансформації, де дані та інформація стають валютою.

До основних складових інформаційної бізнес-моделі відносять:

- збір та аналіз даних, за допомогою цієї складової підприємство збирає та аналізує різноманітні дані з метою отримання інсайтів щодо потреб клієнтів, тенденцій ринку, ефективності виробничих процесів та бізнес-операцій;
- створення цінності на основі даних. На основі отриманих даних підприємство розробляє продукти, послуги або рішення, які відповідають на конкретні потреби клієнтів або ринкові вимоги;
- оптимізація процесів та прийняття рішень – це використання інформації для оптимізації виробничих процесів, управління запасами, логістики, маркетингу та стратегічного прийняття рішень;
- монетизація даних сприяє використанню інформації та даних як джерела прибутку, наприклад, за допомогою продажу аналітичних звітів, рекламних послуг або доступу до платних платформ;
- захист та безпека інформації повинні забезпечити конфіденційність, цілісність і доступність даних, щоб уникнути можливих загроз для бізнесу та клієнтів.

Інформаційна бізнес-модель може бути ефективним способом для підприємства отримувати конкурентну перевагу, шляхом ефективного використання даних та інформації для інновацій, покращення процесів та забезпечення кращого розуміння потреб своїх клієнтів.

Термін «компетентна бізнес-модель» може відноситися до підходу до розробки бізнес-моделі, який зосереджується на використанні компетентностей та переваг компанії для створення цінності для клієнтів та забезпечення конкурентних переваг. Основна ідея полягає в тому, щоб використовувати те, що підприємство робить краще за всіх інших, як ключовий елемент бізнес-

моделі. Компетентна бізнес-модель допомагає підприємству зосередитися на тому, що воно робить краще за всіх інших, щоб забезпечити стійку конкурентну перевагу та досягти успіху на ринку.

Таким чином, можна зазначити, що в літературі зустрічається безліч бізнес-моделей, які можуть застосовуватися у різних випадках, щоб оцінити та проаналізувати ефективність роботи компанії порівняно з іншими подібними компаніями; охарактеризувати майбутній бізнес-потенціал та інвестиційну привабливість; оптимізувати бізнес компанії для максимального збереження стратегічної та корпоративної цінності для клієнтів та інших зацікавлених сторін.

Література

1. Скриль В. В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 490–497. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/82.pdf (дата звернення: 10.04.2024).

УДК: 691.1

Літвінова Вікторія Олександрівна
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Блігадір Микола Анатолійович
аспірант кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: D610; L740

Запаси є найважливішим об'єктом управління будь-якої компанії, яка використовує у роботі складські комплекси і логістичні центри. Це переважна кількість організацій промисловості, торгівлі та будівництва. Виробничі запаси забезпечують сталість, безперервність і ритмічність виробничого процесу, гарантують його економічну безпеку і водночас вимагають значних витрат на формування необхідних запасів. Тобто у переважній більшості суб'єктів господарювання виробничі запаси є важливою частиною матеріальних ресурсів і активів.

Будівництво є одним із провідних секторів народного господарства. Процес будівництва базується на принципах універсальності робіт та обладнання, потребує певної кваліфікації вузькопрофільних спеціалістів та є найскладнішим з погляду організації. Крім того, у будівельному процесі використовується широка номенклатура інструментів, сировини та матеріалів різних властивостей та умов зберігання. Саме тому питання управління виробничими запасами для будівельних компаній є пріоритетним напрямом підвищення ефективності діяльності.

Матеріальні ресурси займають значну частину всіх ресурсів будівельного підприємства, у зв'язку з чим його функціонування значною мірою залежить від раціонального використання ресурсів. Матеріальні ресурси займають важливе місце у складі майна суб'єктів господарювання, та мають домінуючу позицію у структурі виробничих витрат. У зв'язку з цим матеріальні ресурси суттєво впливають на результати господарської діяльності будівельної компанії та її фінансовий стан.

Поняття запасів, підходи до їх обліку формалізовані у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Згідно з п. 4 стандарту, запаси – це активи, які відповідають певним вимогам, а саме: утримуються для споживання при виробництві продукції, виконанні робіт та наданні послуг, а також при управлінні підприємством; знаходяться у процесі виробництва (НЗВ) з метою наступного продажу продукту виробництва; утримуються з метою подальшого продажу при умові звичайної діяльності [1].



Рис. 1. Підходи до визначення категорії виробничі запаси

Джерело: розроблено авторами за даними [2-4]

Визначення виробничих запасів, як таке, у стандартах бухгалтерського обліку відсутнє, тому дослідники категорії використовують економічне тлумачення поняття, та по-різному його розкривають (рис. 1).

Економічна сутність виробничих запасів подвійна та внутрішньо суперечлива. З одного боку, вони необхідні для забезпечення безперебійності виробництва та торгівлі в силу просторової та тимчасової роз'єднаності процесів виробництва та споживання матеріальних ресурсів. З іншого боку, запаси є капіталом, що лежить бездіяльно. Їх наявність, як і відсутність, пов'язана з низкою витрат та втрат. Ці витрати та втрати дуже значні й суттєво впливають як на якість матеріалів, так і на вартість готового продукту. Розміри витрат і втрат, пов'язаних із запасами, на думку експертів, можуть сягати від 20 до 50% їхньої вартості. Наприклад, розглянемо основні витрати та втрати, пов'язані з недостатністю запасів у будівництві (табл. 1).

Таблиця 1

Потенційні втрати, пов'язані з виробничими запасами у будівництві

Витрати та втрати, пов'язані з наявністю запасів	Витрати та втрати, пов'язані з відсутністю запасів
Оборотні кошти, вкладені у запаси	Витрати на додаткову термінову закупівлю матеріальних ресурсів
Відсотки за кредит	Застосування не передбачених технологією типорозмірів, що тягне за собою подорожчання об'єкту або зниження якості БМР або всі разом
Експлуатаційні витрати складу, у тому числі витрати на охорону	Простий обладнання та робітників, оплата понаднормових робіт
Заробітна плата працівників складів	Порушення графіка БМР. Порушення терміну введення будівельного об'єкту та пов'язані з цим штрафи
Втрати від іммобілізації фінансових коштів, вкладених у запаси	Додаткові витрати на переробку браку
Втрати від фізичної іммобілізації запасів	Зниження лояльності цільових споживачів
Втрати від моральної іммобілізації товарних запасів	Скорочення кількості цільових споживачів внаслідок репутаційних втрат, а разом із ними зниження обсягу продажів будівельної продукції у довгостроковій перспективі

Джерело: розроблено авторами

Таким чином, можна зробити висновки, що категорію виробничі запаси не можна назвати однозначною, виходячи з поглядів та трактувань. Значення категорії для будівельної організації обумовлено високим ступенем впливу на рівень витрат, рівень якості збудованих об'єктів та загальний рівень фінансових результатів.

Література

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 03.02.2024).
2. Шестерняк, М., Мудра, А. Теоретичний аспект визначення економічної сутності виробничих запасів як основного фактору процесу виробництва. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія* : матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 23 грудня 2020 року, м. Тернопіль. С. 37–39. URL: <http://dspace.wnu.edu.ua/bitstream/316497/41050/1/37.pdf> (дата звернення: 04.04.2024).
3. Кізіма, А. Я., Макап В. О. Теоретичні аспекти визначення економічної сутності поняття «виробничі запаси». In: *The 8th International scientific and practical conference “Distance learning in universities and modern problems”*, (November 07-10, 2023). Budapest, Hungary. International Science Group. 2023. 314 p. (p. 71). URL: <http://surl.li/wnuhqv> (дата звернення: 02.04.2024).
4. Гончарук С., Бойко О. Сучасний стан та напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів за національними і міжнародними стандартами. *Молодий вчений*. 2023. № 7 (119). С. 74–78. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-7-119-14>.

УДК: 658.14:336.671

Літвінова Вікторія Олександрівна

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

Панекін Генадій Георгійович

аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

JEL classification: D830; D890; E510

Важливість управління грошовими потоками для малого та середнього бізнесу не можна недооцінювати. Успіх будь-якого бізнесу залежить від його здатності ефективно керувати своїми фінансами. Однією з головних переваг фінансового планування є те, що воно дозволяє ефективно управляти своїми грошовими потоками. Грошовий потік є вирішальним фактором успіху будь-якого бізнесу, і це може бути особливо складним для ведення бізнесу, який може мати обмежені фінансові ресурси. За даними Percat (2012 р.), близько 90% банкрутств малих та середніх підприємств у Саудівській Аравії пов'язані з неправильним управлінням грошовими потоками [1].

Грошовий потік – це джерело життєвої сили будь-якого бізнесу, і підприємства малого та середнього бізнесу повинні ефективно ним управляти, щоб забезпечити наявність достатньої кількості готівки на руках для покриття витрат та інвестицій. Звіт про рух грошових коштів є важливим інструментом, який відстежує приплив та відтік коштів за певний період.

Ефективне управління грошовими потоками є вкрай нагальною вимогою, що безпосередньо визначає виживання підприємства. Серйозний брак коштів, наприклад, у ситуації, коли заборгованість перед банком або постачальником велика і підприємство не має готівки для оплати, може перешкоджати бізнес-операціям і викликати проблеми, а також призвести до того, що власник бізнесу апріорі прийме недалекоглядні рішення. Така ситуація у довгостроковій перспективі завдає шкоди бізнесу, оскільки не виключені судові позови та оголошення про банкрутство [2].

Протилежна ситуація, надлишок коштів підприємств, може призвести до того, що кошти будуть використовуватися невчасно і неефективно, просто розтрачуватися, і підприємствам

доведеться займати кошти в банках або кредитних фондах під високі відсотки. Це знову покаже слабкість корпоративного фінансового управління.

Якісне управління грошовими потоками допомагає малим та середнім організаціям досягти успіху, надаючи дорожню карту для досягнення їх фінансових цілей. Без надійного фінансового плану компаніям може важко приймати обґрунтовані рішення про інвестиції та можливості зростання. Управління грошовими потоками також допомагає бізнесу знижувати ризики, керувати боргами та максимізувати прибуток.

Фінансовий план як інструмент управління грошовими потоками для малого та середнього бізнесу має чітко відображати фінансові цілі та завдання його суб'єктів. Цілі можуть включати збільшення виручки, скорочення витрат, розширення операцій або придбання нових активів. Цілі мають бути конкретними, вимірними, досяжними, актуальними та прив'язаними до часу (SMART). У процесі системного планування керівництву будь-якого підприємства обов'язково потрібно бути гнучким та адаптувати свої плани у міру зміни обставин, можливо «включити» перегляд цілей та завдань, коригування бюджетів чи перерозподіл ресурсів.

Надійний фінансовий план може допомогти спрогнозувати приплив та відтік коштів, виявити потенційні проблеми з грошовими потоками та зробити активні кроки для їх вирішення. Наприклад, у невеликому роздрібному магазині може спостерігатися сезонний спад продажів у літні місяці. Проаналізувавши це, власник магазину може скоригувати рівень своїх запасів, знизити операційні витрати та вивчити інші джерела доходу, щоб переконатися, що має достатньо готівки для покриття витрат.

Упорядкування бюджету – ще один найважливіший компонент управління грошовими потоками. Організації повинні мати бюджет, який відповідає їх цілям та завданням. Це передбачає прогнозування доходів і витрат на певний період та регламентує відповідний розподіл ресурсів.

Бюджет слід регулярно переглядати та коригувати за необхідності. Наприклад, компанія-початківець може мати обмежені фінансові ресурси і їй необхідно розставити пріоритети у своїх витратах. Складаючи докладний бюджет, компанія може визначити області, у яких може скоротити витрати чи перерозподілити ресурси задля досягнення своєї мети. Це може бути пов'язано із затримкою найму нового персоналу, скороченням витрат на маркетинг або пошуком вигідніших умов оплати у постачальників.

Наступним елементом грамотного управління невеликими компаніями є управління боргом: малі та середні підприємства повинні ефективно керувати своїми боргами, щоб уникнути фінансових труднощів. Це включає моніторинг рівня заборгованості, переговори про вигідні умови та своєчасні платежі.

Наприклад, невеликій будівельній компанії може знадобитися взяти кредит для придбання нового обладнання. Розробляючи план управління боргом, компанія може гарантувати, що вони займають кошти, домовляються про вигідні відсоткові ставки та роблять своєчасні платежі, щоб уникнути дефолту, уникнути фінансових труднощів та позиціонувати себе для довгострокового успіху, а управління грошовими потоками допомагає виявляти ризики, які можуть негативно вплинути на їх фінансовий стан, та керувати цими ризиками. Це може включати придбання страховки, розробку планів у разі непередбачених ситуацій чи диверсифікацію джерел доходу [3].

Також істотний вплив на управління грошовими потоками здійснює інвестиційна стратегія компанії (за її наявності). Підприємства малого та середнього бізнесу, як і великі компанії, здійснюють інвестиції у нове обладнання, технології чи наймання додаткового персоналу. Саме тому, вони мають розробити інвестиційну стратегію, яка відповідає їх цілям та завданням.

На жаль сучасні компанії малого та середнього сектора економіки не часто керуються цими принципами в управлінні грошовими потоками.

Одна із важливих причин, через яку малі та середні підприємства не можуть вистояти на нестабільному ринку, полягає в тому, що керівникам підприємств не вистачає навичок для ефективного управління підприємствами, особливо у сфері фінансового управління [4]. Багато бізнес-менеджерів не хочуть приймати і не приймають безпосередньої участі в управлінні грошовими потоками підприємств. Це може бути пов'язано як з тим, що вони надто зайняті іншими видами діяльності на підприємстві, такими як виробництво, пошук ринку, управління людськими ресурсами, так і з тим, що вони не мають достатніх знань та навичок у цій галузі управління. Вони переважно покладаються на бухгалтерію підприємства, але не кожен має власну бухгалтерію. Багато підприємців наймають зовнішніх бухгалтерів лише для податкового обліку.

Для досягнення успішного управління фінансовими потоками організаціям будь-якого формату часто необхідно використовувати професійну допомогу. Як показує практика, малі та середні

компанії більшою мірою потребують консультацій у фінансових фахівців, таких як бухгалтери, фінансові консультанти та юристи, які надаватимуть цінну інформацію та допомогу у прийнятті обґрунтованих рішень. Це пов'язано з відсутністю можливості залучати таких фахівців на постійній основі.

Виходячи з вищезазначеного, управління грошовими потоками має вирішальне значення для успіху малого та середнього бізнесу. Управління грошовими потоками для малих та середніх підприємств залишається досить гострою проблемою у зв'язку з некомпетентністю самих керівників та працівників підприємств. Проте, існує низка рішень зазначеної проблеми, які дозволять контролювати та регулювати грошові потоки, що у перспективі має дозволити уникнути найголовнішого краху бізнесу – банкрутства.

Література

1. Uwonda G., Okello N., & Okello N. G. Cash flow management utilization by Small Medium Enterprises in Northern Uganda. *Merit Research Journal of Accounting, Auditing, Economics and Finance*. 2013. Vol. 1 (5). Pp. 067–080. URL: <https://www.studocu.com/ph/document/university-of-la-salette/business-administration/cash-flow-management-utilization-by-small-medium-enterprises-in-northern-uganda/83884665> (access date: 03.02.2024).
2. Ward S. Cash Flow Management in Business. *The Balance Money*. 2022. URL: <https://www.thebalancemoney.com/cash-flow-management-2947138> (access date: 02.02.2024).
3. Томчук, О., Трегубов, О., Андронік, О. Фінансові аспекти управління платоспроможністю малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2395/2316> (дата звернення: 03.02.2024).
4. Монтика, Ю. Роль аналізу грошових потоків у розвитку малого та середнього бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. № 58. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3287/3211> (дата звернення: 03.02.2024).

УДК 658.64(477)

Лукінов Сергій Сергійович
*аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

JEL classification: F100; M130; M210

Складні умови функціонування підприємств в Україні висувають вимоги щодо подальшого поглибленого дослідження проблем та перспектив розвитку торговельних підприємств України в умовах військової агресії, як однієї із пріоритетних сфер сучасної економіки країни.

Одним із основних напрямків вирішення проблем розвитку торговельних підприємств є необхідність вирішення питання щодо створення прозорого державного регулювання.

Перспективними напрямками реформування державного регулювання щодо покращення умов для ведення підприємницької діяльності в Україні є [1, с. 95]:

1. Приведення до порядку й уніфікація національного законодавства у сфері державного регулювання підприємницької діяльності шляхом скасування дублювальних норм регулювання, позбавлення компетенції на місцях підміни закону локальними нормативно-правовими актами тощо.

2. Розробка й впровадження нових правил регулювання підприємницької діяльності. Як показує досвід здійснення політики дерегулювання в економічно розвинених країнах, основним компонентом її змісту є впорядкування процедур формування регулювальних правил. Метою такого впорядкування є запобігання розробці й прийняттю органами виконавчої влади й місцевого самоврядування нових неефективних правил, знищення старих корупційних норм управління, що надасть можливість сформулювати нові й ефективні умови господарювання, які будуть сприяти спрощенню ведення бізнесу.

3. Реформа державної служби, яка повинна здійснюватися виходячи із завдань політики дерегулювання, реалізуючи такі правила взаємодії в органах виконавчої влади й місцевого самоврядування, які будуть мінімізувати стимули до вибудовування адміністративних бар'єрів.

4. Спрямування державних коштів на залучення інвестицій у промисловість, розвиток високих технологій, а не в фінансовий сектор й спекулятивний капітал.

5. Забезпечення доступних кредитних ресурсів для бізнесу. Вартість кредитів повинна бути помірною, особливо для малого й середнього підприємництва.

6. Скорочення капітальних видатків з метою погашення заборгованості з податку на додану вартість та авансових переplat податків. Держава незаконно вилучає обігові кошти з підприємницької діяльності для безоплатного використання у своїх цілях завдяки системі авансових платежів і затримці відшкодування підтвердженого обсягу ПДВ, сплаченого підприємцями. Така практика має бути скасована, оскільки підприємці сплачують податки понад суму, яку вони повинні сплатити згідно з податковим законодавством.

7. Удосконалення державного планування (прогнозування) підтримки й розвитку підприємництва шляхом вироблення системи моніторингових заходів і реалізації регуляторних актів у сфері дерегуляції, напрацювання порівняльних показників та індикаторів функціонування підприємництва.

8. Впровадження дієвих інструментів підтримки підприємництва. Якщо податкова система є несприятливою для розвитку господарської діяльності, то необхідно впровадити локальні механізми, які повинні компенсувати недоліки такої системи, а також частково й інші вади економіки (корупція, недосконалість ринкових інститутів, брак фінансових ресурсів тощо).

9. Демоніполізація ринків. Монополізація ринку стала основною стратегією ведення підприємницької діяльності в нашій державі. В Україні діє ціла система адміністративних бар'єрів для розвитку конкуренції, не кажучи вже про антиконкурентні узгоджені дії.

Перелічені напрямки є необхідною умовою та запорукою подальшого розвитку підприємницької діяльності у сфері торгівлі в Україні.

Проте регулювання та здійснення підприємницької діяльності торговельними підприємствами ускладнюється внаслідок військової агресії на території країни. Воєнні дії завжди супроводжуються серйозними викликами для економіки та бізнес-середовища країни. Торговельні підприємства в Україні, зокрема, зіткнулися і продовжують стикатися з низкою проблем під час вієкового конфлікту.

По-перше, найбільш відчутний вплив спричиняє зменшення внутрішнього ринку та погіршення споживчого попиту. Зниження рівня доходів населення, втрати робочих місць та загроза основним інфраструктурним об'єктам призводять до скорочення витрат на покупки, що впливає на обсяги продажів та призводить до складних умов для ведення бізнесу.

По-друге, збільшення ризиків для логістичних ланцюгів та постачання внаслідок військових дій призводить до зростання витрат на безпеку та транспортні операції. Обмеження доступу до деяких територій та зміни у шляхах постачання створюють значні труднощі для торговельних підприємств, що може вплинути на цінову конкурентоспроможність та доступність товарів.

По-третє, військові дії призводять до зменшення інвестицій та збільшення економічної невизначеності. У зв'язку з цим, розв'язання цих проблем вимагає комплексного підходу. Зокрема, важливою є підтримка з боку держави у вигляді стимулювання економіки, надання пільг для підприємств, що потрапили під вплив військових подій, та сприяння реструктуризації бізнес-процесів для адаптації до нових умов.

Військові дії створюють серйозні труднощі для торговельних підприємств України, вимагаючи не лише витончених стратегій ведення бізнесу, але й підтримки з боку держави для забезпечення стійкості та відновлення економічного потенціалу країни.

Література

1. Чуєнко В. І., Кузьмич А. А. Актуальні проблеми та перспективи реформування державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 5. С. 91–95. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2020-5/20>.

УДК 33.012.8-045.45

Онешко Світлана Володимирівна

к. е. н., доцент, професор кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет (Україна)

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІНТЕГРОВАНИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

JEL classification: L160; O310

Погляди українських вчених на управління інтегрованими організаціями формувалися на основі концепції модернізації економіки, у якій реалізується принцип наздоганяючого розвитку. Систематизація структур інтегрованих організацій достатньо впевнено представлена у роботах С. Єрмак [1], В. Захарченко [2; 3], М. Меркулова [4], Й. Петровича [5] та ін., які цю проблему розглядали з позицій реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Методологія дослідження базувалася на діалектичному методі, системному, комплексному та процесному підходах до об'єктів і процесів, що аналізувалися, обліку закономірностей розвитку сучасної економіки. Головний результат проведеного дослідження полягає у розвитку теорії та методології функціонування інтегрованих організацій і розробці практичних рекомендацій із удосконалення механізму управління високотехнологічними інтегрованими промисловими підприємствами. Основні здобутки, що були отримані у результаті проведеного дослідження і мають значення на середньострокову та довгострокову перспективи з урахуванням світогосподарських тенденцій глобалізації та інтернаціоналізації господарства, полягають у такому:

1. Узагальнена методологія та практичні методичні підходи розвитку механізму управління високотехнологічними промисловими підприємствами в умовах військової агресії повинні включати: зміну відносин власності на активи інтегрованих промислових підприємств на користь держави шляхом цілеспрямованої централізації інтелектуальних і виробничих ресурсів на рівні холдингової структури; використання вартісних і організаційних інструментів підвищення конкурентоспроможності високотехнологічної продукції оборонного призначення за рахунок зниження витрат за інтегрованими ланцюгами створення такої продукції, застосування структурного пресингу у вигляді створення організаційно-технологічних систем; використання технологій бенчмаркінгу як методу пошуку кращої практики ведення бізнесу за західними зразками й управління високотехнологічними підприємствами в умовах світогосподарської глобалізації [4, с. 37–47].

2. Визначені особливості формування високотехнологічних промислових підприємств, які мають стратегічне значення для безпеки держави: по-перше, збереження та ефективне використання науково-технологічного потенціалу здійснюється на основі мобілізаційної інтеграції промислових об'єктів, що володіють значними ресурсами доданої вартості; по-друге, вихідною позицією побудови організаційної структури високотехнологічних інтегрованих підприємств є гібридний компонент основних бізнес-процесів і організаційно-технологічних систем; по-третє, необхідним інституціональним елементом організаційно-технологічної структури має бути інтегрований контролінг агрегованих бізнес-одиниць; по-четверте, з позицій оцінки ефективності інтегрованих бізнес-процесів необхідним є використання системи збалансованих показників на адаптованій для високотехнологічних підприємств основі [5, с. 111–116].

3. Сформований механізм управління високотехнологічними інтегрованими підприємствами дозволяє систематизувати емпіричні та теоретичні дані про інтеграційні процеси у сфері високих технологій й пов'язати їх з тенденціями еволюції глобальної промислової організації у межах концепції «Індустрія 4.0». Такий розвиток визначається зміною співвідношення якісних ознак системоутворюючих елементів управління інтегрованим промисловим підприємством у бік мобілізації інтелектуального та ресурсного потенціалу для розробки й виробництва високотехнологічної продукції за технологічно замкнутим циклом [1, с. 214]. Відхилення організаційного розвитку, що напевно будуть з'являтися, корегуються методами державного регулювання, при цьому створюються умови для мінімізації втрат, що викликані конкретною

формою мобілізації науково-технологічного потенціалу та інтелектуальних ресурсів. У високо-технологічній промисловості в стратегічно значимих для безпеки держави сферах будуть переважати закриті інтегровані підприємства холдингового типу, які в процесі розвитку будуть перетворюватися у відкриті форми акціонерних товариств з поступовим зниженням частки держави у власності.

4. Основними тенденціями розвитку механізму управління високотехнологічними інтегрованими промисловими підприємствами можуть бути: організаційне виділення та розмежування функцій володіння активами на користь держави, використання інноваційних технологій за стратегічно пріоритетними напрямками обороноздатності; формування в високотехнологічному інтегрованому підприємстві різнорівневого механізму управління з можливістю його оперативного контролю за основними виробничими циклами діяльності; створення внутрішньої системи оцінки та контролю якості економічних параметрів функціонування високотехнологічного інтегрованого підприємства; активізація процесів стандартизації та уніфікації всіх видів ресурсів, комплектуючих, продукції та послуг високотехнологічних підприємств на відповідність міжнародним вимогам; перетворення бізнес-одиниць і організаційно-технологічних систем підприємства у корпоративні центри інвестицій у сферах високих технологій [2, с. 31–34].

5. Запропоновано механізм стратегічного управління високотехнологічним інтегрованим промисловим підприємством на основі інструментарію контролінгу, що у підсумку представляє собою сукупність різноманітних методичних/модельних засобів управління науково-технологічного потенціалу промислового підприємства, використання яких забезпечує координацію стратегічних цілей стійкого розвитку в умовах критичного стану національної економіки та підготовку науково обґрунтованих управлінських рішень для менеджменту високотехнологічних інтегрованих промислових підприємств [2, с. 277–287].

6. Обґрунтування стратегій високотехнологічного бізнесу, його бізнес-процесів і організаційно-технологічних структур (стратегія реалізації проривних технологій для оборонно-військового комплексу, стратегія зміни локації високотехнологічного бізнесу внаслідок військової агресії, стратегія зміни виду бізнесу, стратегія виживання) надає можливість на їх основі:

- сформулювати підхід до виявлення різних стратегій з позиції зміни станів промислового підприємства за координатами: випереджаючий інноваційний розвиток, активне науково-технологічне функціонування, стабільна підтримка виробництва, стратегічна реструктуризація, продуктивна реорганізація бізнесу та бізнес-процесів;

- виявляти організаційно-економічні характеристики бізнес-процесів високотехнологічного інтегрованого підприємства, що спрямовані на досягнення режиму стійкого бізнесу, що, у свою чергу, спирається на чітку саморегулюючу систему організації бізнес-процесів і організаційно-технологічних систем, удосконалення саме бізнес-процесів, що створює умови подолання бар'єрів організаційних змін [3, с. 126–129].

7. Узагальнені напрями удосконалення механізму управління високотехнологічними інтегрованими промисловими підприємствами, які містять у собі:

- формування базових високотехнологічних інтегрованих підприємств в оборонно-промисловому комплексі, які, у тому числі, реалізують стратегію військово-цивільної інтеграції та забезпечують універсалізацію технологій подвійного призначення за рахунок «розморожування» і подальшого активного використання науково-технологічного потенціалу підприємств комплексу, що дозволяє зберігати та розвивати діючий бізнес і значно скорочувати терміни випуску новітньої високотехнологічної продукції;

- системний комплекс управління високотехнологічними промисловими підприємствами на основі заходів стратегічного реінжинірингу та методології процесно-вартісного підходу.

Стратегічні пріоритети України, вирішення завдань високотехнологічного розвитку вітчизняної промисловості визначають необхідність подальшого наукового осмислення та пошуку шляхів підвищення ефективності управління такими сферами, структурами і суб'єктами національної економіки, які можуть забезпечити цілісність і безпеку країни в цілому.

Література

1. Єрмак С. О. *Теоретичні та методологічні основи стратегічного управління інклюзивним розвитком інноваційно-активних підприємств* : монографія. Schweinfurt : Time Realities Scientific Group UG, 2019. 430 с.
2. Захарченко В. І., Єрмак С. О., Онешко С. В. *Теорія створення і функціонування організаційно-технологічних систем у високотехнологічному виробництві* : монографія. Одеса : Фенікс, 2022. 324 с.
3. Захарченко В. І., Стремядін В. М. *Проектування інтеграційних бізнес-структур у сучасному промисловому виробництві України* : монографія. Одеса : Наука і техніка, 2016. 152 с.

4. Меркулов М. М. *Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями* : монографія. Одеса : Фенікс, 2008. 344 с.

5. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. *Інноваційний потенціал управління організацією* : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. 184 с.

УДК 658:004

*Павлова Олена Анатоліївна
аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ІТ-ПІДПРИЄМСТВ

JEL classification: O110; O120; O140; O330; Q010

У світі, де інформація стала ключовим ресурсом і драйвером економічного розвитку, сфера інформаційних технологій (ІТ) стає вирішальною складовою сучасної економіки. Цифрова трансформація перетворює спосіб, яким ми працюємо, спілкуємося та ведемо бізнес, викликаючи перетворення на всіх рівнях: від макроекономічного до мікроекономічного.

Зростання конкуренції, постійна зміна технологій та швидкий розвиток ринків ставлять перед ІТ-підприємствами низку викликів, але й відкривають безліч можливостей для сталого розвитку. У контексті стрімкого розвитку цифрової трансформації, управління та ефективне використання інформаційних технологій стають важливими факторами, які визначають успіх ІТ-підприємств.

Цифровізація означає використання цифрових технологій та даних для отримання доходу, поліпшення бізнесу, заміни/перетворення бізнес-процесів (а не просто їх оцифрування) та створення середовища для цифрового бізнесу, завдяки якому цифрова інформація лежить в його основі [1]. Розглянемо вплив цифрової трансформації на сталий розвиток ІТ-підприємств на різних рівнях економічного управління.

На макроекономічному рівні цифрова трансформація перетворює економіку країни в цілому. Вона сприяє зростанню ефективності, конкурентоспроможності та інноваційності, створюючи сприятливе середовище для розвитку ІТ-сектору [2, с. 279]. Реформи у галузі цифрової інфраструктури, регулювання та стимулювання інноваційних ініціатив стають ключовими компонентами для забезпечення сталого розвитку ІТ-підприємств на макрорівні.

На мезоекономічному рівні цифрова трансформація впливає на галузеві та регіональні аспекти. Створення інноваційних екосистем, розвиток технопарків та класів, сприяння співпраці між компаніями та установами на рівні бізнес-середовища – усе це формує основу для стійкого росту та конкурентоспроможності ІТ-підприємств у відповідних секторах та регіонах.

На мікроекономічному рівні цифрова трансформація розкриває можливості для інноваційного розвитку конкретних ІТ-підприємств. Впровадження новітніх технологій, моделей управління та стратегій маркетингу дозволяє підприємствам забезпечити конкурентні переваги на ринку. Гнучкість, швидкість реагування на зміни та підвищена відкритість до інновацій стають ключовими чинниками успіху ІТ-підприємств на мікрорівні.

Проаналізуємо макроекономічні тенденції, мезоекономічні впливи та мікроекономічні аспекти функціонування ІТ-сектору. Зважаючи на широкий обсяг кожного із цих аспектів, пропонуємо розглянути кожен із них окремо (табл. 1).

Узагальнюючи аналіз макроекономічних, мезоекономічних та мікроекономічних аспектів впливу цифрової трансформації на розвиток ІТ-сектору, можна дійти висновку, що цей процес має глибокий та комплексний вплив на економіку в цілому. Створення нових робочих місць, інвестиції у дослідження та розвиток, а також стимулювання конкуренції та інновацій – це лише деякі з переваг, які надає цифрова трансформація для ІТ-сектору.

Виходячи з представленої нами табл. 1, можна сформулювати та розкрити ключові чинники, що визначають успішність перетворень та сталого розвитку в ІТ-сфері:

– *Інновації та технологічний прогрес.* Постійні інновації та швидкий технологічний прогрес є основою успіху в ІТ-секторі. Компанії, які активно впроваджують нові технології та розробляють інноваційні продукти, мають більші шанси на успіх.

– *Талановиті кадри.* Наявність висококваліфікованих та мотивованих спеціалістів є важливим фактором. Розробка інноваційних продуктів, ефективне впровадження нових технологій та конкурентоспроможність компаній неможлива без кваліфікованих кадрів.

– *Гнучкість та адаптивність.* ІТ-сектор характеризується швидкими темпами змін. Компанії, які здатні швидко реагувати на зміни в технологічному середовищі та ринкові умови, мають перевагу.

– *Стратегічне управління.* Ефективне стратегічне управління, включаючи правильний вибір ринкових сегментів, розробку конкурентоспроможних продуктів та управління ризиками, є ключовим чинником успіху в сучасному ІТ-секторі.

– *Гнучкість у співпраці.* Успішні ІТ-підприємства виявляють гнучкість у співпраці з партнерами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами. Саме це дозволяє їм ефективно використовувати ресурси та отримувати доступ до нових можливостей.

– *Соціальна відповідальність та сталість.* Компанії, які враховують соціальні та екологічні аспекти в своїй діяльності та приймають заходи для забезпечення сталого розвитку, здатні здобувати підтримку споживачів та вести успішний бізнес у довгостроковій перспективі.

Ці ключові чинники взаємодіють між собою, створюючи фундамент для успішного функціонування та сталого розвитку ІТ-сектору.

Таблиця 1

Аспекти впливу цифрової трансформації на розвиток ІТ-сектору

Рівень	Аспекти	Опис
Макроекономічний	Зростання ВВП	Індустрія інформаційних технологій доводиться однією з головних сил, що сприяють зростанню ВВП у багатьох країнах. Це відбувається через зростання обсягу експорту програмного забезпечення, послуг програмування, розвиток віддалених технологій
	Створення робочих місць	ІТ-сектор зазвичай є джерелом нових робочих місць, які вимагають високо кваліфікованих спеціалістів, що може мати, як наслідок, значний економічний вплив, зменшуючи безробіття та сприяючи підвищенню рівня доходів населення
	Інвестиції в дослідження та розвиток	Значна частина інвестицій в економіці спрямовується на розвиток нових технологій та інновацій у сфері ІТ, що сприяє збільшенню конкурентоспроможності країни та залученню міжнародних інвесторів
Мезоекономічний	Створення технологічних кластерів	Розвиток ІТ-сектору сприяє формуванню технологічних кластерів, де компанії співпрацюють для спільного вирішення проблем та розвитку нових інновацій
	Підтримка держави	Успішний розвиток ІТ-підприємств часто підтримується державними програмами, такими як надання субсидій, податкові пільги, а також створення інфраструктури для забезпечення доступу до швидкого Інтернету
Мікроекономічний	Конкуренція на ринку	ІТ-сектор відомий своєю високою конкуренцією. Кожна компанія працює над збільшенням своєї частки на ринку шляхом розвитку нових продуктів та послуг, покращення якості та зниження цін
	Інновації	Інновації стають ключовим фактором успіху в ІТ-секторі. Компанії, які успішно впроваджують нові технології та ідеї, можуть зайняти лідируючі позиції на ринку та забезпечити стаке зростання

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 106]

Важливо зазначити, що успішне вирішення викликів, що виникають у зв'язку з цифровою трансформацією, вимагає комплексного підходу та співпраці між урядом, бізнесом та громадськістю. Лише таким чином можна забезпечити стаке та інклюзивне зростання ІТ-сектору, що відповідає вимогам сучасного світу та сприяє досягненню цілей сталого розвитку.

Література

1. *Digitization, digitalization, digital and transformation: the differences.* i-SCOOP. URL: <https://www.i-scoop.eu/digital-transformation/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption> (access date: 06.04.2024).

2. Чепелюк М. І. *Інструментарій стратегічного управління в контексті сучасних концепцій та трендів світового економічного розвитку* : монографія. 44-те вид. Харків, 2021. С. 279.

3. Міщенко В. І. Перспективи розвитку ІТ-сектору та цифрової інфраструктури України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. № 43. С. 106. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2022-43-18> (дата звернення: 06.04.2024).

УДК 330.1: 338.43

Ренін Кирило Сергійович

аспірант кафедри бізнес-економіки та підприємництва,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна)

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ЕКО-ПІДПРИЄМНИЦТВА: КОНЦЕПЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ, ПЕРСПЕКТИВИ

JEL classification: B410; Q010; Q560

У стійкому розвитку еко-підприємництва України реалізується екосистемний підхід, що націлює зусилля організації зберігати навколишнє середовище, сприяє суспільному добробуту та прибутковості бізнесу [1]. Ключові концепції стійкого розвитку еко-підприємництва відстежують метрики «зеленої» економіки та циклічне оновлення стратегічної перспективи. Екологічна політика України пов'язується зі стійким розвитком та підтверджує значущість реального внеску підприємництва до екологічного порядку денного у 2030 році. В екополітиці України визначаються пріоритетні завдання екологічної безпеки за умов впливу діяльності на довкілля, взаємодії учасників еко-підприємництва. Безпосередня загроза виникає через забруднення довкілля, що проявляється в екстремальних і довгострокових змінах. Екологічні загрози мінімізують у контексті фундаментальних положень стійкого еко-підприємництва, спрямованих на створення цінностей, практику сприяння розвитку екологічного бізнесу та суспільства, декларування виробничих та економічних обмежень. Концепції сталого розвитку еко-підприємництва збільшують потенціали галузей: екологізації виробництва, відновлюваної енергетики, ринку органічної продукції та послуг, циркулярної економіки, екологічного інформування.

Екологізація виробництва. Екологічні інновації експлуатуються глобальним ринком, що сприяє скороченню витрат на сировину та утилізацію відходів; зменшенню загрози для людей; покращенню продуктивності та конкурентоспроможності організацій. Екологізація виробництва стає організаційним підходом у бізнесі з урахуванням світового досвіду у розв'язанні проблем фінансового й технологічного характеру. Організації знижують вплив бізнесу на екологію на стадії реалізації екологічних інновацій; зменшують операційні витрати, підвищують прибуток. Екологізація виробництва допомагає вирішити проблеми із забрудненням повітря, води, руйнуванням озонового шару; збереженням біорізноманіття; деградацією ландшафтів, виснаженням ресурсів; візуальним забрудненням. Екологічні ризики при ESG-трансформації бізнесу мінімізують в джерелах формування та розвивають екологічне мислення людей з ідеєю, що екологізація властива соціальній еволюції економічних, політичних, моральних та культурних цінностей. Екологізація виробництва є ефективним економічним фундаментом вирішення проблем екології в енергетики, промисловості, будівництва, транспорту, туризму та соціальній сфері.

Екологізація виробництва в контексті еко-бізнесу спрямована на розвиток національної економіки, збереження конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі відповідно до парадигми сталого розвитку. Це дозволяє збільшити частку рентабельних, інноваційних та екологічно безпечних продуктів і сервісів на глобальному еко-ринку. Положення екологізації виробництва застосовують у формуванні політики екологічного розвитку України, стратегіях, програмах та планах національного економічного розвитку.

Відновлювальна енергетика. Європейський зелений курс визначається глобальними напрямками, вимірами, політикою, що розгортаються у процесі рішень як стратегія ЄС для економічного зростання та досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року. Міжнародний аналітичний центр «Green Deal Ukraine» підготував концепцію для Міжнародної робочої групи високого рівня з ідеями екологічного відновлення економіки України. На глобальному рівні проведено консультації між міністерствами та організаціями, експертами для рекомендації уряду України. У Міжнародній групі експертів позитивно

оцінюється можливість України з реалізації низьковуглецевих технологій до 2050 р. завдяки джерелам відновлюваної енергії та розглядаються сценарії стратегічного розвитку енергетичної системи України у розрізі: Reference, Reference+CBAM, NetZero [2]. Україна затвердила порядок встановлення гарантій для підтвердження походження відновлюваної енергії та регламент визначення екологічної цінності цієї енергії. Україна визнала принципи Європейського Зеленого курсу та встановила діалог з ЄС щодо переходу на відновлювані джерела енергії. Україна як асоційований член International Energy Agency прагне енергетичного переходу та зниження залежності економіки від вуглеводнів. Україна підписала угоду з Євросоюзом про синхронізацію з Європейською мережею, а 2022 р. вийшла з російської та білоруської енергомережі та вступила до європейської мережі операторів електропередачі European Network of Transmission System Operators for Electricity. Підключення до єдиної енергосистеми Європейської континентальної зони ENTSO E дозволило експортувати енергоресурси до Європи. До 2032 р. планується збільшити пропускну спроможність з ENTSO-E до 6 гігаватів. Європейська комісія внесла пропозицію щодо оцінки застосування атомної енергії відповідно до «зеленої» енергетики. Ініціатива підтримана Францією та групою країн Центральної та Східної Європи. Енергетичний потенціал розвитку України визначається експортом відновлюваної та атомної енергії.

Ринок органічної продукції та послуг. Швейцарсько-Українська програма Quality FOOD Trade Program прискорює розвиток органічного ринку країни, що сприяє світовим трендам стійкої торгівлі. Австрійський доктор філософії Rudolf Joseph Lonz Steiner вперше представив лекції про біодинамічне сільське господарство, опубліковані в 1925 році. Система біодинамічного сільського господарства була раннім варіантом органічної промисловості. Європейська комісія представила у 2021 році «План дій на розвиток органічного виробництва», спрямований на досягнення цілей Європейського Зеленого курсу та збільшення споживання органічних продуктів. План дій включає 23 заходи за напрямками: зростання споживання, збільшення виробництва та розвиток стійкої економіки. Прогрес еко-підприємництва в Україні реалізується з використанням трендів розвитку, сучасної ситуації та зростання світового ринку органічного харчування та сервісу. Законодавством України визначаються принципи, вимоги та норми правового регулювання органічної галузі, маркування органічної продукції та послуг; функціонування ринків органічних продуктів, суб'єктів органічного обороту та напрями державної політики у цій сфері. З 2020 року проявляється активність «Органічної ініціативи», яка має на меті підтримати виробників органічної продукції та підвищити торгівлю українськими органічними виробами з високими доданими цінами. «Органічна ініціатива» розробляє платформу для творчої роботи, обміну думками та взаємодії операторів України на органічному ринку. Державна підтримка органічного бізнесу в українському законодавстві адаптується до нового органічного регламенту Євросоюзу. Україна отримала міжнародну підтримку в галузі органічного сільського господарства та органічного виробництва завдяки проєктам Євросоюзу, США (USAID), Швейцарії (SECO), Німеччини (BMEL). Україна у 2022 році стала третім за рейтингом постачальником органічних продуктів у Євросоюзі через збільшення експорту органічної сої та зернової продукції. Органічна промисловість розвивається в агропромисловому комплексі країни.

Циркулярна економіка. Метою підприємництва обирається скорочення відходів, що надходять на звалище, та освоєння новітніх технологій утилізації сміття. Модель циркулярної економіки України формується з урахуванням вторинного перероблення ресурсів зі збільшенням термінів служби товарів; заміною запчастин та модернізацією у процесі перероблення відходів. Реформа управління відходами згідно із законодавством України про управління відходами створює базис для циркулярного бізнесу. Потенціал розвитку екологічного підприємництва формулює ресурсорієнтований підхід, який вирішує екологічні завдання у сталому економічному розвитку галузі перероблення, утилізації відходів твердого та небезпечного побутового походження. Спеціалізований еко-бізнес утилізує відходи під час збирання, транспортування сміття, пластиків, скла, металу. Національні плани України з управління відходами за європейськими стандартами аналізуються напрямками стратегії циркулярної економіки. На 2024–2033 рр. Україна планує реалізувати програми зі скорочення поховання сміття та зменшення біовідходів. Цільові показники передбачає Національний план управління побутовими відходами до 2033 р. Україна базується на досвіді країн Євросоюзу, які реформують управління відходами та формують циркулярну економіку. Рекомендації Європейської комісії щодо перероблення комунальних відходів свідчать про зниження поховання побутових відходів в Україні до 10% у 2035 році. Цифрові інструменти управління відходами надає національна платформа «Еко-Система» з опціями відстеження операцій з відходами та оформлення дозвільних документів, автоматичного формування права на операції з відходами.

Концепція сталого розвитку включає принципи стратегій, спрямованих на скорочення руйнівного впливу на навколишнє середовище та збалансований розподіл благ і ресурсів. Еко-підприємництво як

аспект сталого розвитку фокусується на організації та управлінні бізнесом, який не торкається довкілля, соціальних груп чи економіки.

Література

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України № 2697-VIII від 28.02.2019 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?find=1&text=безпека#w1_1 (дата звернення: 24.03.2024).
2. Long-term decarbonisation pathways for Ukraine's power sector / European Climate Foundation. 2023. URL: <https://dixigroup.org/wp-content/uploads/2024/03/report-full1.pdf> (access date: 24.03.2024).

УДК 658.589:330.341(477)

Семенова Валентина Григорівна
д. е. н., професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Гриб Сергій Андрійович
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

JEL classification: L500; O120

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) оприлюднила Глобальний інноваційний індекс за 2023 рік, в якому відображаються останні світові інноваційні тенденції та щорічний рейтинг інноваційних змін у 132 країнах. В інформації, оприлюдненій Міністерством економіки України зазначено, що «...У 2022 році Україна погіршила свій рейтинг та посіла 57 позицію (у 2021 році посідала 49 позицію) в рейтингу Глобального Інноваційного Індексу (із 132 країн), а також посіла 34 місце серед 39 економік Європи.

У 2023 році відбулося покращення, Україна посіла 55 позицію та посіла 34 позицію серед 39 економік Європи.

Деякі складові рейтингу:

- регуляторне середовище – 77 позиція (– 2 позиції);
- бізнес середовище – 88 позиція (+ 11 позицій);
- людський капітал та дослідження – 47 позиція (+ 2 позицій);
- освіта – 31 позиція (– 5 позицій);
- R&D – 68 позиція (– 9 позицій);
- інформаційно-комунікаційні технології – 59 позиція (+ 4 позицій);
- знання та результати наукових досліджень – 45 позиція (– 9 позицій)» [1].

Також за результатами досліджень Глобального дослідницького центру стартапів та інновацій StartupBlink у 2023 році Україна посіла 49-те місце в щорічному рейтингу стартап-екосистем Global Startup Ecosystem Index 2023. Відповідно до рівня 2022 року Україна погіршила свій рейтинг на 15 позицій порівняно з попереднім роком, коли зайняла 34 місце. StartupBlink напряду пов'язують такий результат із повномасштабною війною у нашій країні [1].

До негативних явищ, які гальмують процеси інноваційного розвитку підприємств в Україні, на думку науковців, відносяться:

- недостатність джерел фінансування інноваційних проєктів;
- обмеженість державних та регіональних програм інноваційного розвитку;
- наявність ризиків та невизначені результати впровадження інновацій;
- високий рівень вартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- недосконалість правового забезпечення інноваційної діяльності;
- практична відсутність розвиненої інноваційної інфраструктури;
- проблеми кадрового забезпечення інноваційних проєктів;

- відсутність мотиваційного механізму підприємницьких структур щодо інноваційного розвитку;
- низький рівень державної підтримки інноваційної діяльності [2–5].

Погоджуємося з думкою науковців, які зазначають, що до стратегічних напрямів активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств відносяться:

- оптимізація джерел фінансування інноваційної діяльності;
- посилення фінансово-економічних заходів державного регулювання;
- формування комплексу податкових пільг для інноваторів;
- розвиток системи міжнародного проєктного фінансування;
- формування розгалуженої системи неприбуткових організацій щодо залучення іноземних інвестицій;
- зменшення податкових зобов'язань та віднесення їх на майбутні періоди;
- застосування пільгових режимів прямого та непрямого оподаткування;
- формування ефективного механізму прискореної амортизації [6].

В табл. 1 наведено основні напрями державної підтримки інноваційної діяльності підприємницьких структур в розвинених зарубіжних країнах.

Таблиця 1

Напрями стимулювання інноваційної діяльності підприємницьких структур в зарубіжних країнах

Країна	Напрямки стимулювання
Велика Британія	Застосування пільгового оподаткування, субсидії, списання витрат на науково-дослідні роботи на собівартість продукції
США	Застосування пільгового оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, зменшення суми оподаткованого доходу на витрати на науково-дослідні роботи, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю
Німеччина	Система цільових безоплатних субсидій, дотацій, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити
Франція	Застосування дотацій, субсидій, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування
Японія	Система пільгового кредитування та пільгового оподаткування, субсидії

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Вважаємо, що світовий досвід щодо активізації інноваційної діяльності підприємницьких структур є важливим орієнтиром для створення ефективного організаційно-економічного механізму для забезпечення процесів інноваційного розвитку пріоритетних стратегічних напрямів економіки України.

Література

1. Міністерство економіки України : сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=69b9a9bf-5fbc-4035-8c0f-ac26b853c0eb&title=InformatsiiniMaterialiSchodoStanuInnovatsiinoiDiialnosti> (дата звернення: 15.04.2024).
2. Даниленко Ю. А. Характеристики та класифікації інновацій та інноваційного процесу. *Наука та інновації*. 2018. Т. 14 (3). С. 15–30. DOI: <https://doi.org/10.15407/scin14.03.015>.
3. Самілик Т. М. Кадрове забезпечення інноваційного розвитку: стан та пріоритети. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 11. С. 11–14.

4. Файчук О. М., Файчук О. В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. *Бізнес Інформ.* № 10. 2013. С. 66–70.
 5. Семенова В. Г. Особливості фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні. *Інноваційна економіка.* 2017. № 1-2 (67). С. 13–18.
 6. Савастєєва О. М., Журавльова Т. О., Склярів Д. Ю. Державна фінансова підтримка інноваційної діяльності в національних умовах неоіндустріального розвитку. *Економіка та суспільство.* 2022. № 35. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1088/1045> (дата звернення: 15.04.2024).
 7. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2011. № 4. С. 200–204.
-

УДК 658.512:330.12

Тіщенко Ірина Валеріївна
аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

JEL classification: M190

Сучасне підприємство, особливо у сфері послуг, здійснює широкий спектр бізнес-процесів, пов'язаних з виробництвом та наданням своїх продуктів або послуг. Різноманітність цих процесів вимагає використання сучасних підходів до їх управління для досягнення ефективності в економічній діяльності. Визначення бізнес-процесу не є однозначним, і в економічній літературі існує різноманітність визначень, що доповнюють одне одного, оскільки це складне та багатогранне поняття, розглянуте в різних контекстах [1].

Бізнес-процес – це послідовність робіт та процедур у просторі та часі, спрямованих на перетворення ресурсів у готовий корисний продукт або послугу. Він має свої характеристики, такі як модель, власник, вхід, вихід, ресурси, регламент, функцію та споживача. Бізнес-процеси надають підприємствам можливість не лише створювати конкурентоспроможний продукт або послугу, а й ефективну систему управління, яка може функціонувати в умовах змін. Це особливо важливо у сфері послуг, де динаміка ринку вимагає постійної адаптації та інновацій [2].

Сучасна ділова атмосфера вимагає від підприємств постійної адаптації до змін, швидкого реагування на ринкові та технологічні тенденції та постійного удосконалення управлінських процесів. Управління бізнес-процесами (UBP) стає ключовим аспектом ефективного функціонування підприємства в умовах постійних змін та конкурентного середовища.

На сучасному етапі важливою особливістю управління бізнес-процесами є їх адаптація до вимог цифрової епохи. Підприємства активно впроваджують цифрові технології для оптимізації процесів, автоматизації рутинних операцій та підвищення продуктивності праці [3].

У сучасному бізнесі зростає необхідність у гнучкому управлінні бізнес-процесами. Підприємства повинні мати здатність швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та внутрішніх умовах, а також легко адаптуватися до нових умов праці.

Управління бізнес-процесами повинно бути спрямоване на задоволення потреб та очікувань клієнтів. Важливою особливістю сучасного підходу є постійний аналіз та вдосконалення процесів з урахуванням потреб цільової аудиторії.

Використання аналітичних інструментів та великих даних дозволяє підприємствам отримувати цінну інформацію про ефективність бізнес-процесів, виявляти тенденції та прогнозувати події. Керована аналітика стає важливим компонентом прийняття управлінських рішень.

Особливості сучасного управління бізнес-процесами також включають постійний контроль якості виконання процесів та впровадження системи постійного удосконалення. Підприємства активно впроваджують методики якісного менеджменту та стандартизації процесів для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності.

Управління бізнес-процесами на сучасному етапі вимагає гнучкості, адаптивності та використання цифрових технологій. Підприємства, які успішно впроваджують сучасні підходи до UBP, мають можливість забезпечити стабільний розвиток та конкурентну перевагу на ринку.

Література

1. Колесников С. О. Особливості оптимізації бізнес-процесів на підприємствах України. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2 (56). С. 162–169.
2. Ольшанський О. В. Оцінка ефективності бізнес-процесів підприємства. *Вісник Сумського національного університету*. Серія «Економіка і менеджмент». 2018. Вип. (76). С. 53–56.
3. Шикіна, О., Нечева Н., Тіщенко І. (2024). Застосування digital-маркетингу в готельному бізнесі. *Економіка та суспільство*. № (58). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-29>.

УДК 005.95/.96: 331.1

Федулова Ірина Валентинівна

д. е. н., професор кафедри менеджменту,
Державний торговельно-економічний університет (Україна)

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

JEL classification: M500

Запорука ефективної діяльності будь-якої організації полягає в ідентифікації, аналізі й оцінці ризиків, з якими вона може зіткнутися, впродовж усієї своєї діяльності, на постійній основі. Це потребує включення системи управління ризиками до загальної системи управління і використання результатів аналізу ризиків під час ухвалення рішень.

Важливою частиною управління організації є управління трудовими ресурсами, оскільки ефективне використання та розвиток людського капіталу може відігравати вирішальну роль у досягненні успіху та конкурентоспроможності на ринку. Першим етапом процесу ризик-менеджменту є ідентифікація всіх можливих ризиків, у результаті якої має бути побудований реєстр ризиків із визначенням джерел, наслідків і максимальної величини шкоди для кожного можливого ризику. Зазвичай в реєстрі для оцінки ризику використовують оцінки ймовірності реалізації ризику і ступінь його значущості для діяльності організації. Їх сума або добуток, залежно від прийнятої в організації методики оцінювання, дозволяє визначити пріоритетне число ризику, яке дозволяє здійснювати пріоритизацію ризиків. Цей загальний список допоможе визначити наскільки критичними є ті чи інші ризики з точки зору досягнення загальної мети діяльності організації.

Під час розроблення плану управління ризиками у сфері управління персоналом існує багато питань, на яких слід зосередитися. Управління трудовими ресурсами визначає стратегічний та оперативний підхід до управління людським капіталом підприємства з метою досягнення цілей бізнесу. Цей підхід охоплює весь період життєвого циклу працівника в компанії, починаючи від найму та збору кадрів до розвитку, мотивації та збереження персоналу. Таким чином, ідентифікація ризиків управління персоналом має здійснюватися відповідно до основних напрямів управлінської діяльності при роботі з персоналом. Основні аспекти управління персоналом включають: найм та відбір; оцінка та розвиток; винагорода і мотивація; навчання та розвиток; управління виходом персоналу; моніторинг і дотримання трудовому законодавству; створення корпоративної культури.

В табл. 1 показано ризики відповідно до основних напрямів діяльності HR.

Таблиця 1

Ідентифікація HR-ризиків	
Напрямок діяльності HR	Ризики HR
Найм та відбір: розробка стратегій найму, створення вакансій, оцінка кандидатів, проведення співбесід та вибір найбільш підходящих кандидатів для вакансій відповідно до потреб компанії.	Ризики, пов'язані із планування і маркетингу персоналу. Ризик недостатньої кількості, кваліфікації, психологічної несумісності або неправильного складу персоналу для задоволення потреб бізнесу. Це може виникнути через збільшення або зменшення виробничої потужності, зміни в бізнес-моделі або технологічних зрушень.

Продовження табл. 1

Оцінка та розвиток: оцінка продуктивності, напруженості та ефективності роботи працівників, визначення сильних і слабких сторін працівників, надання зворотного зв'язку та розробка планів кар'єрного розвитку для кожного працівника.	Ризик помилок обліку персоналу відповідно до їх характеристик. Ризик неефективної методики оцінки персоналу, яка не відповідає вимогам формування лояльності і залученості працівників в діяльність підприємства. Ризик залучення персоналу щодо розвитку його кар'єри на довготривалий період.
Мотивація і винагорода: розробка систем компенсації та винагород, створення мотиваційних програм, які підтримують ефективність та залучення працівників до розвитку бізнесу.	Ризик погіршення мотивації може призвести до погіршення лояльності працівників, халатного ставлення до роботи і зниження зацікавленості в досягненні стратегічних цілей. Фінансові ризики включають витрати на зарплату, бонуси, переваги та інші види компенсації, які можуть впливати на фінансову стабільність компанії.
Навчання та розвиток: надання можливостей для навчання та професійного розвитку працівників з метою покращення їх компетенцій, навичок та здібностей відповідно до інформаційних і технологічних процесів на підприємстві.	Ризик недостатнього розвитку навичок та знань персоналу, що може призвести до управлінських помилок, додаткових витрат, зниження ефективності, втрати прибутку та конкурентоспроможності компанії на ринку.
Управління виходом: впровадження стратегій для управління звільненням та виходом працівників з організації, збереженням знань та навичок в організації.	Ризики від звільнення персоналу включають втрати ключових співробітників або велику плінність кадрів, що може призвести до втрати цінного досвіду, навичок та знань.
Створення корпоративної культури: розвиток і підтримка корпоративної культури, яка сприяє співпраці, інноваціям та досягненню цілей компанії, встановлення лояльності персоналу до підприємства.	Ризики корпоративної культури стосуються існування конфліктів на робочому місці, незадоволеності персоналу умовами праці, слабого рівня згуртованості персоналу, низького рівня дотримання етики у корпоративних відносинах та інші аспекти, які можуть негативно впливати на ефективність роботи та розвиток компанії.
Моніторинг і дотримання трудового законодавства і інших регламентів діяльності підприємства, які встановлені як на рівні держави, так і на рівні підприємства.	Правові ризики пов'язані з невідповідністю законодавства з питань працевлаштування та умов праці, що може призвести до штрафів, судових справ або негативного впливу на репутацію компанії. Ризики, пов'язані з укладанням і дотриманням вимог трудових контрактів (договорів), правил внутрішнього трудового розпорядку, договору про повну індивідуальну (колективну) матеріальну відповідальність, правильності ведення документації з обліку кадрів та ін.
Дотримання умов безпеки на робочому місці.	Ризики дотримання умов охорони праці, здоров'я та безпеки пов'язані з можливістю травм та професійних захворювань серед персоналу, що може призвести до втрати робочого часу, витрат на компенсації та погіршення репутації компанії. Ризики правильного ведення документації з охорони праці і техніки безпеки.
Інформаційна безпека, запобігання корупції і шахрайству.	Ризик несанкціонованого доступу і розголошення конфіденційної інформації. Ризик підкупу і схилення до співпраці з боку конкурентів і злочинних угруповань. Ризик втрати контролю в роботі інформаційних систем. Ризик крадіжок, зловживань, шахрайських операцій, навмисної шкоди.

Джерело: побудовано автором за [1; 2; 3; 4]

Управління трудовими ресурсами пов'язане з різноманітними ризиками, які можуть виникнути у процесі управління персоналом. Керування цими ризиками вимагає від управлінців трудовими ресурсами стратегічного підходу та впровадження ефективних методів управління персоналом. Таким чином, розуміння ризиків, з якими може зіткнутись компанія під час роботи з персоналом, є підґрунтям до їх передбачення і подальшого превентивного запобігання.

Література

1. Ілляш О. І., Блохін П. В. Майбутнє HR менеджменту : тенденції, ризики, мотивація. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.10.3>.

2. Короленко, О., Кутова, Н. HR-менеджмент підприємства : виклики та реалії сьогодення. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-60>.
 3. Орел Ю. Л., Смаглюк А. А. HR-менеджмент в українському бізнесі: виклики цифровізації. *Академічні візії*. 2023. № 19. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/368> (дата звернення: 15.03.2024).
 4. Прокопович-Павлюк І. В., Марець О. Р., Панчишин Т. В. Використання статистичних методів у HR-аналітиці. *Modern Economics*. 2021. № 27. С. 133–139. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V27\(2021\)-18](https://doi.org/10.31521/modecon.V27(2021)-18).
-

УДК 336.131/.132

Ширяєва Людмила Володимирівна

д. е. н., професор кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет (Україна)

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

JEL classification: G320

Фінансовий моніторинг входить до загальної системи управління поряд з іншими видами моніторингу. Визначення сутності, предмету, об'єкту, задач та практичної реалізації фінансового моніторингу попередньо базується на понятійному апараті сутності категорії «моніторинг», який, у загальному вигляді, проявляється в безупинному спостереженні за об'єктом з метою аналізу його поточної діяльності та вивчення сприятливих і негативних чинників, що впливають на процес управління ним. Досить часто моніторинг асоціюється з контролем, а також як статистичний метод. З практичної точки зору, моніторинг визначається як інформаційне обслуговування органів управління або громадськості на різних рівнях управління. Важливий аспект моніторингу – необхідність визначення даних про об'єкт на основі незначної та релевантної інформації, що дозволяє уникнути несуттєвих ознак і параметрів та прискорити процес прийняття управлінських рішень. Варто зазначити, що моніторинг не є самостійним інструментом управління, а направлений на отримання інформації, необхідної для прийняття оптимального управлінського рішення при найменших вартісних витратах та витратах часу, що є необхідністю, особливо в умовах зростаючої конкуренції та кризових явищах в економіці.

Окремі питання організації системи фінансового моніторингу в системі управління підприємства розглянуті в наукових працях [1–4]. Науковцями визначено, що у загальному розумінні фінансовий моніторинг підприємства можна визначити як процес відстеження та аналізу фінансових даних для отримання уявлення про фінансовий стан компанії. Він передбачає відстеження витрат, доходів, прибутків і збитків у режимі реального часу.

Фінансовий моніторинг в системі управління підприємством полягає в тому, щоб мати регулярні та актуальні фінансові звіти для прийняття рішень щодо наявних ресурсів. Основною метою цього процесу є забезпечення ефективного контролю фінансових звітів та обліково-аналітичної інформації. Крім того, ключовим аспектом фінансового моніторингу підприємства можливо вважати вирішення завдання щодо недопущення входження у кризову ситуацію або виходу підприємства з кризи. У даному випадку об'єктами фінансового моніторингу є ранні попередження та фактори кризи, розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, продуктивність праці, рентабельність продажу/виробництва, рівень кредитоспроможності та інвестиційної спроможності підприємства. За допомогою фінансового моніторингу формуються прогнози можливих ризиків, ймовірності банкрутства та спостерігаються тенденції їх змін.

Необхідність у нових методах та інструментах управління фінансами, які б відповідали динамічним змінам зовнішнього середовища функціонування підприємства, обумовлює активізацію уваги до фінансового аспекту діяльності. На сучасному етапі в умовах підвищеної ймовірності виникнення фінансових ризиків, пов'язаних з простроченням платежів, зниженням фінансової стійкості, ймовірності втрати платоспроможності, банкрутства контрагентів тощо, саме фінансовий контроль має служити відправною точкою при запобіганні, неприпустимості і уникненні зазначених фактів [3, с. 191].

Для здійснення фінансового моніторингу в системі управління важливу роль відіграє цифровий інструментарій автоматизації фінансової звітності. Систематизація існуючих інструментів з цього приводу досліджено у роботі [5]. Вважаємо, що вибір того чи іншого інструменту повинен

здійснюватися у тісному взаємозв'язку дотримання фінансової та інформаційної безпеки підприємства. Наприклад, у сучасних умовах оцінка надійності та платоспроможності контрагентів підприємства за різними аспектами діяльності постає все більш вагоме значення та дозволяє підприємству запобігти різних видів ризиків: корупційних, реєстраційних, податкових, судових, санкційних, репутаційних, ризику втрати ділових відносин [2]. Отже, як елемент системи управління для усунення тенденцій збільшення неплатежів на підприємстві необхідно на постійній основі проводити фінансовий моніторинг.

Вважаємо, що у своїй діяльності суб'єкти фінансового моніторингу зобов'язані застосовувати ризик-орієнтований підхід, а фінансовий моніторинг в системі управління підприємством повинен включати окремі підсистеми, серед яких: забезпечення, регулювання та підсистема інформаційних потоків (рис. 1).



Рис. 1. Фінансовий моніторинг в системі управління підприємством

Джерело: складено відповідно до [1–4]

При впровадженні системи управління фінансовим моніторингом на підприємстві необхідно мати на увазі, що ефект здійснення фінансового моніторингу не повинен бути меншим ніж витрати щодо його організації. Необхідно сформулювати чіткий фокус, що сприяє досягненню результатів, а також ресурсів і заходів, що використовуються для досягнення цих результатів (ефективності впливу).

Література

1. Kushnir N., Voitovych D. (2018). The role of financial monitoring in the management of business rehabilitation. *International Journal of New Economics, Public Administration and Law*, Vol. 2 (2), pp. 26–35.
2. Ширяєва Л. В., Бойко М. О., Базутко О. В. Методичний підхід до проведення фінансового моніторингу контрагентів в системі фінансово-економічної безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-50>.
3. Oneshko S., Ilchenko S. (2017). Financial monitoring of the port industry companies on the basis of risk-oriented approach. *Investment Management and Financial Innovations*. Vol. 14, Issue 1, pp. 191–199. URL: <https://businessperspectives.org/author/svitlana-oneshko>.

4. Ширяєва Л., Загоруйко А. Ефективність функціонування фінансового моніторингу в банківській системі України. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-7>.
5. Онешко С., Хомяк Н., Томілова-Яремчук Н. Розвиток цифрових інструментів бухгалтерської (фінансової) звітності та її роль у забезпеченні фінансової безпеки економічного суб'єкта. *Академічні візії*. 2022. № 10–11. С. 29–37. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.7147303>.

УДК 338.246-049.5:005.936.3

Явтушок Дмитро Володимирович
аспірант кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

JEL classification: G300; M290

Система економічної безпеки підприємства повинна бути одним із основних елементів стратегічного управління підприємством. Враховуючи це, керівництву підприємств необхідно подбати про інформаційно-аналітичне, інноваційно-стратегічне забезпечення належного рівня їх економічної безпеки не лише у поточному періоді, але й у наступних.

Проведення виваженої, обґрунтованої політики у сфері економічної безпеки підприємства є актуальним завданням на сучасному етапі трансформації економічної системи України.

Основним елементом забезпечення економічної безпеки підприємства може бути стратегічне планування та прогнозування діяльності підприємства.

Також необхідно виділити такі аспекти у діяльності підприємства, як антикризове та стратегічне управління, на основі яких має будуватися сучасна модель економічної безпеки підприємства.

Застосовуючи такий модульний підхід, можна досягти більшої ефективності, ніж при реалізації кожного елемента окремо, тобто буде синергетичний ефект. Водночас, ми бачимо більш перспективний напрямок розвитку теорії та практики забезпечення сталого розвитку компанії.

Основна мета економічної безпеки підприємства – гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в даний час та високий потенціал розвитку в майбутньому [1].

Рівень економічної безпеки підприємства – оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Для досягнення вищого рівня підприємство має працювати над забезпеченням максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Економічна безпека підприємства характеризується двоїстою природою – з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня та суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном та державою. Дослідження сутності економічної безпеки підприємства показало, що в економічній теорії та практиці немає однозначної термінології для її визначення.

Проаналізувавши формулювання економічної безпеки підприємства багатьма вітчизняними вченими, можна зробити узагальнення, що економічна безпека підприємства є комплексною характеристикою, під якою розуміється рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток та вимагає управління з боку керівництва підприємства [2].

У зв'язку з цим, наукове осмислення можливостей застосування нових підходів, методів та інструментів управління економічною безпекою суб'єкта господарювання з метою підвищення ефективності та результативності його функціонування, є актуальною науковою проблемою, яка має велике теоретичне та практичне значення.

Підхід, який прагне уникнути використання поняття загрози у визначенні економічної безпеки, ґрунтується на економічних концепціях досягнення мети, функціонування підприємства, тобто є ресурсно-функціональним підходом. Відповідно до цього підходу, економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства зараз і в майбутньому [3].

Система економічної безпеки підприємства є структурованим комплексом стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захист підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз та формування унікальних можливостей протистояти їм у майбутньому.

Тільки комплексний та системний підхід до організації економічної безпеки на підприємстві дозволить повною мірою забезпечити її надійний захист.

Основні завдання системи економічної безпеки підприємства [4; 5]:

- оцінка та аналіз основних ризиків підприємства;
- прогнозування стану безпеки підприємства при уникненні ризиків або компенсації їх наслідків;
- запобігання проникненню у віртуальну базу даних підприємства у злочинних цілях;
- забезпечення захисту конфіденційності інформації та комерційної таємниці;
- безпека щодо матеріальних цінностей підприємства;
- захист законних прав та інтересів підприємств та їх працівників;
- своєчасне виявлення потенційних злочинних намірів щодо підприємства та його працівників від джерел зовнішніх загроз безпеці;
- виявлення, попередження та припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників компанії;
- захист співробітників компанії від насильницьких посягань;
- формування ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства;
- формування та інтенсивне використання інноваційного забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства;
- розробка та прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки підприємства;
- здійснення постійного контролю за ефективністю функціонування системи економічної безпеки, вдосконалення її елементів.

Система економічної безпеки будується з урахуванням зазначених завдань, умов конкуренції, специфіки бізнесу, технологічних особливостей, конкурентної стратегії, стадії життєвого циклу підприємства.

Система економічної безпеки окремого підприємства є абсолютно індивідуальною. Її повнота та ефективність залежать переважно від наявної у державі законодавчої бази, матеріально-технічних та фінансових ресурсів, що виділяються керівником підприємства, розуміння кожним працівником важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань та практичного досвіду керівника системи економічної безпеки, який її безпосередньо будує та обслуговує.

Основою підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання є формування та розвиток сучасної системи економічної безпеки, специфічними принципами якої є комплексність, адаптивність, гнучкість, стабільність, ефективність, надійність та самоорганізованість.

Для ефективної протидії загрозам, умовам безпеки та стабільності підприємства необхідно створити систему комплексного захисту та забезпечити її функціонування. Факторів появи загроз економічній безпеці безліч, тому необхідно своєчасно їх виявляти та приймати правильні рішення щодо їх усунення, інакше у підприємства можуть виникнути непоправні наслідки. Економічна безпека потребує постійного контролю, тому на підприємстві необхідно створити спеціальний відділ, який займатиметься цими проблемами.

Подальші дослідження проблем у цій галузі мають включати: розробку та аналіз загроз в окремих сферах економічної діяльності; розподіл загроз економічної безпеки підприємства на функціональні складові; розробку механізмів реалізації системи безпеки на підприємствах з урахуванням галузевих та інших особливостей конкретних підприємств.

Література

1. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. *Економічна безпека підприємства* : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури. 2009. 256 с.
2. Воронкова А. Е., Вечерковські Р. З., Воронков Д. К., Коренєв Е. Н., Мажура І. В. *Діагностика стану підприємства : теорія і практика*. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 447 с.
3. Гудзь Т. П., Проскурня Н. В. *Забезпечення сталого розвитку підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 3-4 (304-305). С. 7–12. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-3-4-304-305-7-12>.

4. Гудзь Т. П., Брусов Н. О. Повоєнна трансформація економічного потенціалу українських підприємств для освоєння євроінтеграційних можливостей. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. № 11-12 (300-301). С. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2022-11-12-300-301-28-34>.
5. Гудзь Т. П., Єгоричева С. Б., Литвинюк М. В. Функціонування підприємств України в умовах війни: аналіз ситуації та економічні очікування. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 5-6 (306-307). С. 7–15. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-5-6-306-307-7-15>.
6. Небава М. І., Міронова Ю. В. *Економічна безпека підприємства* : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2017. 73 с.

УДК 004.67: 338.47

Бахарєв Сергій Анатолійович

*аспірант кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ В ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЯХ НА ОСНОВІ DASHBOARD-ВІЗУАЛІЗАТОРІВ

JEL classification: C880; M310

У сучасному світі, де швидкість і точність стали вирішальними у логістиці, використання Dashboard-візуалізаторів стає ключовим.

Dashboard – це важлива частина системи Business intelligence (BI), яка дозволяє візуалізувати ключову інформацію та метрики у вигляді графіків, діаграм, таблиць та інших елементів на одній сторінці або екрані, швидко оцінити стан бізнесу та приймати обґрунтовані рішення на основі первинних даних. Цей інструмент поєднує технології зі стратегічним плануванням та оперативним контролем, спрямованим на підвищення ефективності [1]. З розвитком ERP та CRM-систем, які використовувалися для різних бізнес-процесів в компанії, включаючи виробництво, логістику, фінанси та управління персоналом, стали активно формуватися потреби у візуалізації даних та аналітиці. До того ж, клієнти часто вимагали створення індивідуальних програмних рішень або додаткових модулів для візуалізації і аналізу даних, які можуть бути складними та витратними за часом та ресурсами.

Сьогодні новітні програмні рішення BI з Dashboard-візуалізаторами змінюють підхід до організації та аналізу даних. Вони узагальнюють світовий досвід візуалізації, використовуючи передові технології та забезпечуючи доступ до різних джерел даних, таких як бази даних, таблиці, файли, інші програмні продукти, і навіть зовнішні джерела Інтернету або API систем. Компанії-лідери, такі як Google, Microsoft, Oracle та IBM, пропонують комплексні рішення для різноманітних потреб у галузі аналітики та обробки даних. Вони надають інструменти для візуалізації даних, аналізу та інтеграції з різними джерелами. Одночасно, є також рішення менш складні Sisense, Tableau та QlikView, які можуть відповідати потребам менших компаній та початківців у цій галузі. Серед відомих розробок передових світових фірм, які пропонують послуги як з візуалізації так і з аналізу, слід виділити такі програмні рішення, як [2]:

– Google Looker – це потужний інструмент для візуалізації та аналізу даних, який надає можливість створювати гарні та інтерактивні звіти та Dashboard. Він ідеально підходить для логістичних транспортно-експедиторських компаній для відстеження транспортних маршрутів, контролю витрат та оптимізації логістичних процесів. Google (Looker) є частиною екосистеми Google Cloud, що дозволяє імпортувати дані з різних сервісів, таких як BigQuery, Cloud SQL, Cloud Storage та ін. Крім того, можна використовувати географічні візуалізації із Google Maps для відображення маршрутів доставки та локації клієнтів, що робить Google Looker досконалим інструментом для аналізу та візуалізації даних у сфері логістики [3; 4].

– Microsoft (Power BI) – це потужний інструмент для бізнес-аналітики від Microsoft з широкими можливостями візуалізації даних та аналізу. Microsoft Power BI має потужну інтеграцію з іншими продуктами компанії, включаючи Microsoft Azure. Ця інтеграція дозволяє логістичним транспортно-експедиторським компаніям зберігати та обробляти великі обсяги даних в хмарних сервісах Azure, а потім легко використовувати ці дані для аналізу та візуалізації в Power BI. Більше того, Power BI має інтеграцію з іншими інструментами Microsoft, такими як Excel, SharePoint та Dynamics 365, що дозволяє легко обмінюватися даними між різними додатками та створювати комплексні рішення для управління бізнесом [5].

– Oracle (Oracle Analytics Cloud) – це комплексне рішення для аналізу даних від Oracle, яке поєднує можливості BI та штучного інтелекту (AI). Цей продукт дозволяє створювати різноманітні та зручні Dashboard з використанням передових аналітичних можливостей, таких як прогнозування та аналіз великих обсягів даних. Для логістичних транспортно-експедиторських компаній він може бути корисною для оптимізації маршрутів, прогнозування попиту та управління запасами. Oracle Analytics

Cloud дозволяє легко інтегрувати дані не тільки із різних джерел, включаючи бази даних, онлайн-сервіси та засоби API, а також з іншими продуктами Oracle та сторонніми сервісами, що дозволяє створювати комплексні рішення для управління бізнесом [6].

– IBM (IBM Cognos Analytics) – це інтелектуальне рішення для бізнес-аналітики від IBM, яке дозволяє отримувати інсайти з даних у реальному часі. Для логістичних транспортно-експедиторських компаній він може бути корисним для відстеження руху вантажів, аналізу витрат та оптимізації логістичних процесів у реальному часі. IBM Cognos Analytics пропонує вбудовані засоби для аналізу даних, машинного навчання та прогнозування, що дозволяють отримувати цінні інсайти зі своїх даних та приймати обґрунтовані рішення. Крім того ця платформа інтегрується з іншими продуктами IBM та сторонніми сервісами, що робить її потужним інструментом для управління бізнесом у сфері логістики [7].

Звертаючи увагу на різноманітність інформаційних потреб та стратегічних цілей, які має кожна компанія, Dashboard може бути настільки різноманітним, наскільки різноманітними є самі компанії.

У доповіді розглядаються питання використання Dashboard для оцінки логістичної складової компанії. Детально розглянуто особливості та ефективність таких типів Dashboard, як [2]:

– операційні, які надають інформацію постійно та дозволяють миттєво контролювати різні операційні показники. Наприклад: відстеження транспорту та маршрутів, дозволяє відстежити рух транспортних засобів компанії, включаючи місцезнаходження, швидкість, стан палива тощо, що допомагає оптимізувати маршрути та виконувати доставку з максимальною ефективністю.

– аналітичні (для прийняття рішень), які допомагають отримувати зведення по конкретній ситуації і коригувати тактичні плани компанії, а також дозволяють аналізувати дані із різних джерел, включаючи витрати, доходи, ефективність транспорту та ін. Наприклад: інвентаризаційні, дозволяє відстежувати рівень запасів на складах компанії, включаючи кількість товарів, їхню вартість, терміни придатності тощо, що дозволяє уникнути нестачі товарів та мінімізувати зайві витрати на зберігання запасів.

– стратегічні, які надають інформацію періодично й слугують базою для довгострокових управлінських рішень. Наприклад: моніторинг якості обслуговування, дозволяє відстежувати рівень задоволеності клієнтів, час обробки замовлень, кількість затриманих чи пошкоджених вантажів тощо та допомагає підтримувати високу якість обслуговування та вчасно вирішувати проблеми.

Сьогодні, у зв'язку з воєнним станом, Україна зазнає складних економічних і транспортних умов, які супроводжуються перебоями в електропостачанні та обмеженим доступом до супутникових сервісів. У такій ситуації впровадження хмарних технологій та використання серверів за межами країни стають необхідною стратегією, яка суттєво впливає на вибір програмних рішень у сфері технологій BI. Використання Dashboard-візуалізаторів управління логістикою у транспортно-експедиторських компаніях значно покращує ефективність та оперативність управління логістичними процесами. Використання згаданих інтерфейсних платформ дозволяє обробляти дані та створювати із них зрозумілі та доступні візуалізації та звіти. Цей напрямок розвитку дозволяє компаніям впроваджувати аналітику на всіх рівнях свого бізнесу, від оптимізації виробничих процесів до аналізу ринку та прогнозування попиту. А головне, це робить цю аналітику більш доступною і придатною до використання для різних служб компанії, від виробництва та логістики до фінансів і маркетингу.

Література

1. APA Janes, A., Sillitti, A., & Succi, G. (2013). Effective dashboard design. *Cutter IT Journal*, Vol. 26, No. 1, pp. 17–24.
2. *Analytics and Business Intelligence Platforms* / Gartner Peer Insights : website. URL: <https://www.gartner.com/reviews/market/analytics-business-intelligence-platforms> (access date: 01.04.2024).
3. Wright K., Ahmad Ya. (2024). *Driving Looker customer innovations in the generative AI era*. URL: <https://cloud.google.com/blog/products/business-intelligence/looker-roadmap-for-the-generative-ai-era> (access date: 01.04.2024).
4. Frederick B. (2022). *Google Cloud Rebrands Data Studio As «Looker Studio»*. URL: <https://www.searchenginejournal.com/google-cloud-rebrands-data-studio-as-looker-studio/467599> (access date: 03.04.2024).
5. *Power BI documentation*. URL: <https://learn.microsoft.com/en-us/power-bi/fundamentals> (access date: 03.04.2024).
6. *Analytics Platform Capabilities Explorer* / Oracle : website. URL: <https://www.oracle.com/business-analytics/analytics-platform/capabilities/#why> (access date: 04.04.2024).
7. *Cognos Analytics offerings* / IBM Corporation : website. URL: <https://www.ibm.com/docs/ru/cognos-analytics/12.0.0?topic=cognos-analytics-offerings> (access date: 05.04.2024).

УДК 004.8: 159.9

Вакула Аліса Юріївна

ст. викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У ДІЯЛЬНОСТІ ПСИХОЛОГА

JEL classification: C450; C880

Розвиток інноваційних технологій у всіх галузях і сферах діяльності людини обумовлено появою новітніх наукових напрямів. Протягом десятиліть то розгораються, то згасають дискусії про використання так званого штучного інтелекту (ШІ) у різних сферах суспільного життя, зокрема, у процесах масових комунікацій. Ці міркування ґрунтуються на тому, що під час розвитку людства ми досягли етапу, який можна назвати цифровою цивілізацією, що охопила тією чи іншою мірою всі континенти і країни земної кулі. Одним із найважливіших ресурсів цифровізації є штучний інтелект.

Штучний інтелект (ШІ) – наука та технологія створення інтелектуальних машин (програмних комплексів), здатних брати на себе окремі функції інтелектуальної діяльності людини (наприклад, вибирати та приймати оптимальні рішення на основі раніше отриманого досвіду і раціонального аналізу зовнішніх впливів). З іншого визначення, під штучним інтелектом розуміють науковий напрямок, у межах якого ставляться та вирішуються завдання апаратного або програмного моделювання тих видів людської діяльності, які традиційно вважаються інтелектуальними. Саме у цьому сенсі термін штучного інтелекту ввів Джон Маккарті в 1956 р. на конференції в Дартмутському університеті [1, с. 14].

Системи штучного інтелекту працюють, поєднуючи великі обсяги даних з інтелектуальними ітеративними алгоритмами обробки. Таке поєднання дозволяє йому вчитися на основі шаблонів і особливостей аналізованих даних. Щоразу, коли система виконує цикл обробки інформації, тестує та вимірює свою продуктивність, використовує результати для розвитку додаткової експертизи.

Штучний інтелект (ШІ) може бути корисним інструментом у діяльності психолога на численних рівнях:

Аналіз великих обсягів даних або Big Data аналітика в психології може бути корисним інструментом для вивчення людської поведінки, психічного здоров'я та інших психологічних явищ. ШІ може вирішувати проблему обробки та аналізу великих обсягів даних, які зібрані у психологічних дослідженнях або у результатах психологічних тестів. ШІ-алгоритми можуть швидко аналізувати дані, знаходити залежності та робити прогнози. Це може сприяти виявленню нових тенденцій та закономірностей у психології, а також покращити точність діагностики та рекомендацій для клієнтів.

Віртуальні асистенти та боти. ШІ може бути використаний для розробки віртуальних асистентів та ботів, які можуть надати психологічну підтримку та відповісти на запитання клієнтів. Ці інтерактивні програми можуть вести діалог з користувачами, надавати поради та навички саморегуляції, а також нагадувати про важливі події та сеанси терапії. Вже зараз в Україні та за кордоном подібні чати почали активно використовувати.

Проаналізуємо створення картинок та візуалізації з використанням штучного інтелекту.

Вони відкривають нові можливості для психологів як у їхній професійній роботі, так і в процесі особистого саморозвитку. Декілька інструментів, таких як Midjourney та Adobe Firefly, використовують AI для створення інтерактивних візуалізацій, які можуть бути цінними для психологічної практики. Розглянемо нижче, як вони можуть допомогти.

Візуалізація даних. Штучний інтелект може допомогти психологам візуалізувати складні дані, які вони збирають під час досліджень або з сесій клієнтів. Завдяки ШІ-алгоритмам, інструменти, як Midjourney та Adobe Firefly, можуть автоматично обробляти дані та створювати графіки, діаграми та інші візуальні елементи, які допомагають психологам легше розуміти та інтерпретувати зібрану інформацію. Це може сприяти виявленню трендів, залежностей та важливих патернів у досліджуваній області.

Комунікація з клієнтами. Візуалізація може бути потужним засобом комунікації з клієнтами. За допомогою ШІ-інструментів психологи можуть створювати ілюстрації, графіки та діаграми, які

допомагають пояснити складні концепції та процеси. Візуальні елементи можуть допомогти клієнтам краще розуміти свої емоції, поведінку та прогрес у терапевтичному процесі.

Творче самовираження. Використання ШІ для створення картинок та візуалізації може також бути корисним для професійного саморозвитку психолога. Психологи можуть використовувати ці інструменти для створення власних графічних робіт, ілюстрацій та діаграм, що відображають їхні дослідження, концепції та ідеї. Це допомагає розширити творчі можливості та виразити свої думки у візуальній формі [2, с. 81].

Використання штучного інтелекту при проходженні курсу арт-терапії поки що можливо лише у деяких напрямках, а саме через малювання та написання текстів. Хоча штучний інтелект розвивається з такою швидкістю, що найближчим часом може буде застосованим і в інших практиках [3, с. 352].

Використання штучного інтелекту в *діагностиці та плануванні лікування* в психології може значно полегшити та покращити процеси роботи психолога. Ось деякі способи, як може бути використаний штучний інтелект: для створення та вдосконалення діагностичних інструментів для різних психічних розладів; допомогти розробляти індивідуалізовані плани лікування для кожного клієнта на основі їхніх унікальних потреб, характеристик та історії; автоматично моніторити психічне здоров'я клієнтів на основі їхньої активності в Інтернеті, медичних записів та інших джерел даних; для прогнозування ефективності різних методів лікування та результатів для конкретних пацієнтів. Це дозволяє психологам приймати більш обґрунтовані рішення щодо того, як краще підходити до кожного клієнта.

Онлайн консультування і психотерапія, які підтримуються штучним інтелектом, можуть стати доступними та ефективними засобами для надання психологічної допомоги у будь-якому місці та часі. Інтелектуальні агенти можуть бути навчені розпізнавати психологічні симптоми та надавати клієнтам поради чи навіть проводити сесії психотерапії в онлайн-середовищі.

Персоналізований підхід до психологічної допомоги, який підтримується штучним інтелектом, може бути дуже корисним для забезпечення ефективної та індивідуалізованої підтримки для кожного клієнта. Ось деякі способи, якими це може бути досягнуто: ШІ може аналізувати великі обсяги даних про кожного клієнта, включаючи інформацію про їхню історію, поточні проблеми, особистість та цілі, для розуміння їхніх унікальних потреб; надавати індивідуалізовані рекомендації та поради щодо того, як краще керувати стресом, подолати проблеми чи покращити психічне здоров'я; рекомендувати конкретні психологічні техніки та методи, які найбільше підходять для кожного клієнта, враховуючи їхні індивідуальні потреби та характеристики.

Персоналізований підхід, який підтримується штучним інтелектом, дозволяє психологам надавати більш ефективну та індивідуалізовану підтримку для кожного клієнта, що може покращити результати та задоволення від отриманої допомоги. Однак, важливо забезпечити конфіденційність та етичне використання даних у цьому процесі.

Експериментальна психологія використовує методи наукових досліджень для вивчення психічних явищ та процесів. Штучний інтелект може бути корисним інструментом для реалізації цієї галузі. Наприклад, ШІ може бути використаний для створення віртуальних агентів або симуляцій, які можуть моделювати різні психологічні ситуації або взаємодії; ШІ може бути використаний для моделювання складних психологічних систем, таких як мозок або мережі соціальних взаємодій, що дозволяє дослідникам краще розуміти їхню роботу та динаміку; ШІ може надавати підтримку дослідникам у процесі прийняття рішень щодо дизайну та проведення експериментів, враховуючи різні фактори та обмеження.

Загалом, використання штучного інтелекту може покращити якість послуг, які надають психологи, забезпечуючи їх більш швидким, ефективним та індивідуалізованим підходом до клієнтів. Однак, важливо також враховувати етичні та конфіденційні аспекти використання штучного інтелекту у психологічній практиці.

Література

1. Лубко Д. В., Шаров С. В. *Методи та системи штучного інтелекту* : навч. посіб. Мелітополь : ФОП Однорог Т. В., 2019. 264 с.
2. Нестеренко В. Інноваційні інструменти, що сприяють підвищенню ефективності роботи психологів. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2023. Вип. 29 (2-3). С. 77–85. DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.7>.
3. Яковлев І. В. Використання штучного інтелекту під час проходження АРТ терапії. *Digital transformations in culture : monograph*. Riga : Baltija Publishing, 2023. 384 p. С. 347–356. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-319-4-20>.

УДК 351.77:338.24:331.101.3

Гаджун Ірина Олександрівна
аспірантка кафедри економіки та менеджменту ДІІТ,
Український державний університет науки та технологій, м. Дніпро

УДОСКОНАЛЕННЯ ЦИФРОВИХ ТРАСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

JEL classification: D730; H830; O180; O380

В основі розвитку кожної економічної формації лежить виробнича діяльність. Сучасне економічне зростання вимагає підвищення ефективності цього процесу, що передбачає перетворення матеріалів на готову продукцію для задоволення потреб суспільства. Ефективність та конкурентоспроможність виробництва є необхідними умовами, а зростання його обсягів – пріоритетним завданням економічного розвитку [1].

Для успішного функціонування підприємства потрібно вдосконалити управління виробництвом. Це передбачає не лише облік та аналіз економічних показників, але й застосування комплексного підходу з використанням єдиної інформаційної платформи для ухвалення обґрунтованих рішень [2].

В основі діяльності кожного економічного суб'єкта лежить виробничий процес, що об'єднує всі знаряддя праці та дії людей, спрямовані на створення продукції визначеної кількості, якості, асортименту та у визначені терміни [3]. Структура виробничого процесу включає основне, допоміжне та обслуговуюче виробництво, які тісно взаємопов'язані. Злагоджена робота всіх складових виробництва є ключем до успіху в конкурентному середовищі.

Допоміжні виробництва є невід'ємною частиною виробничого процесу, розвиваються разом з основним виробництвом і безпосередньо впливають на кінцеві результати діяльності економічного суб'єкта. Іноді вони можуть стати основними виробництвами, якщо їх потужності визначають структуру економічного суб'єкта та приносять додатковий прибуток. Тому важливо приділяти їм особливу увагу та виділяти як окремий об'єкт бухгалтерського обліку [3].

Сучасне управління допоміжними виробництвами полягає в безперервному вдосконаленні їх технічної та організаційної структури через поліпшення технічної бази виробничого процесу [4]. Це можливо лише на основі правильного обліково-аналітичного забезпечення управління їх діяльністю. Питання вдосконалення процесу управління та формування обліково-аналітичної інформації про діяльність допоміжних виробництв повинні розвиватися у взаємозв'язку з основним виробництвом і методикою обліку операцій у ньому.

Правильна та своєчасна оцінка діяльності допоміжного виробництва дозволяє виявити резерви вдосконалення та визначити ефективність управління та комплекс заходів у цілому. У зв'язку з цим, виникає потреба вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління допоміжними виробництвами, що дозволяє оцінити їх внесок у кінцевий результат виробництва.

Допоміжні виробництва виконують численні функції, серед яких основними є: підтримання та відновлення працездатності, технологічне оснащення виробництва, рух матеріальних ресурсів, постачання та зберігання, забезпечення енергоресурсами та зв'язком [5]. Ці функції допомагають вирішувати завдання, які часто покладаються на допоміжні підрозділи.

Основні завдання допоміжних виробництв включають: раціональне використання виробничих потужностей, максимальне задоволення потреб основного виробництва, зростання продуктивності праці, запобігання відхиленням у діяльності, ефективне використання ресурсів, збільшення фондівіддачі, забезпечення максимальної продуктивності при мінімальних витратах та гнучкість основного виробництва при зміні номенклатури продукції [6].

Таким чином, допоміжне виробництво є важливою складовою виробничого процесу, що забезпечує його безперервність і стабільність, виконуючи функції та завдання для підтримки основного виробництва [3].

Категорія «обліково-аналітичне забезпечення» є системою збору та обробки інформації, яка важлива для управління та складання фінансової звітності. Ця інформація, насамперед, призначена для внутрішніх користувачів і є основою для ухвалення управлінських рішень.

Основні висновки аналізу обліково-аналітичного забезпечення:

- це система, що збирає інформацію для управління та фінансової звітності;
- вона найкорисніша для внутрішніх користувачів;
- облік є засобом досягнення цілей системи та має ключову роль;
- більшість інформації стосується витрат та собівартості;
- система включає методики обліку, аналізу та контролю;
- якісні характеристики інформації, такі як своєчасність, достовірність, корисність і релевантність, підвищують її корисність. Сучасні інформаційні потреби вимагають, щоб дані були актуальними, точними та корисними, поданими у доступній формі.

Інтеграція функцій через сучасні засоби інформатизації дозволяє створити інформаційний простір підприємства, забезпечуючи зберігання та доступ до уніфікованої інформації.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення – це система, яка включає методики обліку, аналізу та контролю, що надає інформацію для управлінських рішень. Мета облікового забезпечення полягає у створенні інформаційної бази для ефективного управління підприємством.

Аналітичне забезпечення дозволяє оцінювати зміни у керованому об'єкті, реагувати на них та виявляти внутрішні резерви для покращення роботи підприємства. Воно відіграє ключову роль у формуванні оптимальних управлінських рішень.

Система обліку та аналізу включає функції контролю, які часто реалізуються через внутрішній та зовнішній аудит. Аудит перевіряє відповідність діяльності вимогам та підвищує ефективність управління, а також консультує керівництво.

Отже, обліково-аналітичне забезпечення є сукупністю систем обліку, аналізу та аудиту, підтримуваних інформаційними потоками, що забезпечують стійке управління розвитком підприємства.

Література

1. Cherenko L. Targeting of Social Programs at Vulnerable Groups. *Sustainable Trends and Post-War Prospects. Demography and Social Economy*. 2023. Vol. 1. Pp. 73–95. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2023.01.073>.
2. Сариогло В. Г. *Мікродані у соціально-економічних дослідженнях* : монографія. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2021. 296 с.
3. *Статистичний щорічник України* / Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2024).
4. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.03.2024).
5. Popovychenko H., Mishchenko M., Bieliaiov T., Shevchenko O. et al. Organisational and management design of financial and human resource support for innovative agribusiness: the security aspect. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2023. Vol. 45. No. 3. Pp. 242–249. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2023.24>.
6. Stone C., Trisi D., Sherman A., Beltrán J. *A guide to statistics on historical trends in income inequality* / Center on Budget and Policy Priorities : website. 2020. 24 p. URL: https://www.cbpp.org/sites/default/files/atoms/files/11-28-11pov_0.pdf (access date: 19.03.2024).

УДК 004:005.591.4:330.3(477)

Гудзь Тетяна Павлівна

*д. е. н., професор кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)*

Настека Максим Владиславович

*аспірант кафедри управління персоналом,
економіки праці та економічної теорії,
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)*

ОСНОВНІ ТРЕНДИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

JEL classification: A130; E600; O310

У запеклій боротьбі проти ворога Україна крок за кроком стверджується у трансформаційному тренді світового рівня – цифровізації. Наразі не виникає сумнівів щодо визнання цього глобального процесу у якості ключового чинника забезпечення росту валового внутрішнього продукту (ВВП) у найближчій перспективі розвитку світової та національних економік. За оцінками експертів у «діджиталізованих» країнах до 2030 року питома вага цифрового сегменту економіки у сукупному ВВП сягатиме до 60% [1]. Звичайно цифровізації будуть підлягати усі сфери суспільного життя, що прямо чи опосередковано вплине на економічне зростання.

Розглянемо ключові тренди цифрової трансформації економіки України.

Перший напрям – створення та накопичення баз даних, які в умовах цифрової економіки стають активом. Знаменитий вислів Вінстона Черчіля: «Хто володіє інформацією, той володіє світом», – стає абсолютною реальністю у цифровому суспільстві. Для руху України у цьому ключі необхідно: розробити на законодавчому рівні та впровадити на усіх щаблях структури економіки систему правил, норм, стандартів збору, класифікації, зберігання та використання баз даних; законодавчо закріпити новітні вимоги до забезпечення захисту інтелектуальної власності; усім суб'єктам – власникам баз даних – забезпечити належний рівень захисту даних та постійне вдосконалення систем кібербезпеки; громадянам здобувати та підвищувати свою компетентність у цифровому просторі, від якої залежить конкурентоспроможність на ринку праці майбутнього [1; 2].

Другий напрям – розвиток системи Інтернету речей, яка містить взаємопов'язані фізичні об'єкти, пристрої із вбудованими датчиками та сенсорами, програмними комплексами, що забезпечує їх взаємодію з локальними комп'ютерними та світовими мережами. На цьому шляху вітчизняному бізнесу та потенційним користувачам потрібно подолати необізнаність щодо переваг та цінностей технологій, що дозволить формувати попит на цифровому ринку речей. На жаль, війна забирає ресурси так необхідні для форсифікації науково-дослідних робіт особливо у частині створення інноваційного обладнання для усіх галузей економіки. Поодинокі проекти та індивідуальні стартапи не закривають нішу потреби для належного рівня цифрового розвитку України. Крім того, відчувається нестача фахівців та інженерів для цифрової сфери економіки, і сучасна освіта на сьогодні, на жаль, не сприяє виправленню цієї ситуації [3].

Третій напрям – створення нових цифрових продуктів, які мають цінність у цифровому світі, якісно нові властивості і, відповідно, формують конкурентні переваги на ринку цифрової економіки. Оцифрування дає змогу невеликим компаніям і проектним командам створювати нові продукти та швидко виводити їх на ринок нарівні з великими компаніями. Це вже обумовило переміщення «центрів інновацій» від великих компаній до малих стартапів. Інтернет-банкінг та інші цифрові додатки у телефонах українців стали нормою комфортного життя. Складніше вітчизняній промисловості трансформуватися у фарватері «Індустрії 4.0» через створення кібервиробництв, кіберсистем і кібермашин [4].

Для забезпечення зростаючого тренду окресленого напрямку в Україні необхідно розробляти та впроваджувати програми державно-приватного партнерства щодо створення і розвитку інфраструктури для підтримки та стимулювання бізнесу до використання цифрових інструментів та вироблення нових рішень, сприятливих для розвитку цифрового інноваційного підприємництва.

Четвертий напрям – поширення «sharing economy» через створення бізнес-моделей у руслі ідеології економіки спільного користування. Економіка спільного користування передбачає спільне проживання (колівінг), спільне використання офісів (коворкінг), автомобілів (каршерінг), гаджетів, одягу і навіть їжі (фудшерінг – це «порятунок» продуктів, призначених для викидання, в інтересах нужденних). Частиною цього тренду є хмарні технології. Бар'єрами для розвитку цього тренду в Україні є: фінансові обмеження для роботи українських підприємств на глобальному ринку, зокрема, в частині безперешкодного надходження коштів на рахунки, відкриті в Україні; а також наявність законодавчих перешкод для поширення ідеології спільної економіки на національному ринку. До прикладу, маємо відсутність технологічної нейтральності у сфері розподілу частотного ресурсу. Однак, стрімкий запуск комерційних інтернет-проектів, створення нових маркетплейсів, розширення ринків споживання української продукції, послуг та трудових ресурсів, комерційна глобалізація здатні створити умови для легкого старту нових бізнесів без великих капіталовкладень, звісно, за наявності креативного інтелектуального капіталу [1; 2].

П'ятий напрям – віртуалізація фізичних інфраструктурних ІТ-систем та перехід до сервісних моделей. Віртуалізація дозволяє значно зменшити стартову капіталомісткість на розгортання необхідної цифрової інфраструктури за рахунок використання хмарних технологій та програмно-визначеної архітектури. Цифровий сервіс передбачає можливість орендувати обчислювальні потужності та сервіси, виходячи з потреб конкретного бізнесу. Користувач цифрового сервісу отримує широкий доступ до необхідних інформаційних потужностей у затребуваний час на захищених технологічних платформах. Для розвитку української економіки у даному напрямі необхідно на законодавчому рівні врегулювати використання хмарних технологій в усіх секторах суспільного життя і подбати про забезпечення найвищого рівня їх безпеки [1].

Шостий напрям – використання штучного інтелекту, яке починає завойовувати свої перші ринки. Технологіями штучного інтелекту насьогодні є: машинне навчання (machine learning), комп'ютерний зір (computer vision), глибоке навчання (deep learning) та опрацювання природної мови (NLP). Поширення штучного інтелекту передбачає трансформацію суспільного життя від його зовнішніх організаційних форм до бізнес-процесів функціонування. Така масштабна та глибинна перебудова несе цілий спектр ризиків для звичного устрою життя суспільства. В Україні мала кількість фахівців, таких як AI-researchers та data scientists, щоб здійснювати експертизу штучного інтелекту. Крім того, брак фінансування в умовах війни позначається істотно на дослідних зразках штучного інтелекту. Розвиток блокчейну має забезпечити інформаційне і технологічне підґрунтя роботи штучного інтелекту. Наразі в Україні ще мала кількість та низька якість даних, що збираються, брак потужної ІТ-інфраструктури. І звичайно, виробництво на основі штучного інтелекту – це принципово нова організація усіх бізнес-процесів, що вимагає радикальних змін, а також значних інвестицій для них [2; 4].

Сьомий напрям – цифрові платформи як «бізнес, заснований на здійсненні створення цінностей шляхом взаємодії між зовнішніми виробниками і споживачами», – за словами Дж. Паркера у творі «Революція платформ». За змістом цифрові платформи є джерелом формування нової суспільно-значимої цінності через забезпечення зручної та ефективної комунікації між учасниками на основі мережевої моделі. За формою цифрові платформи виступають інфраструктурою для учасників взаємодій на встановлених інституційних «правилах гри». Інакше кажучи, вони є «цифровими регуляторними режимами» [1; 3].

Отже, цифрова трансформація передбачає перехід від лінійної до мережевої моделі створення цінності, яка своїми особливостями має: координацію чужих ресурсів, пріоритетність вдосконалення зовнішніх комунікацій між користувачами цифрових платформ, превалювання загальної цінності всієї цифрової екосистеми над цінністю для окремих споживачів. Процес цифрової трансформації економіки України на сьогодні стримують: розриви у твердій та м'якій інфраструктурах до 50% від необхідного рівня їх нарощення; висока питома вартість цифрових технологій для кінцевих споживачів, низька цифрова обізнаність населення. Утім, подолання цифрових розривів прямо пов'язане із визначенням місця та ролі української економіки у майбутньому глобальному світі.

Література

1. Міністерство цифрової трансформації України : сайт. URL: <https://thedigital.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2024).
2. Гудзь Т. П. Перспективи цифровізації економіки України. *Цифрова трансформація фінансового сектора економіки* : зб. тез доп. за матеріалами V Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Одеса, 09-10 квітня 2020 р.). Одеса : ОНЕУ, 2020. С. 30–32.

3. Гудзь Т. П. Вплив цифровізації економіки на ринок праці в Україні за умов пандемії коронавірусу. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку соціально-трудових відносин в умовах цифрової економіки* : матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 9-10 вересня 2021 р.). Полтава : ПУЕТ, 2021. С. 35–37.

4. Гудзь Т. П. Фінансові аспекти роботизації промисловості України. *Розвиток фінансового ринку в Україні : загрози, проблеми та перспективи* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 27 жовтня 2021 р.). Полтава : Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2021. С. 105–106.

УДК 004.9:005.342 (043.2)

Єсіна Ольга Геннадіївна

*ст. викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

JEL classification: L860; M200

Цифрова трансформація управління бізнес-процесами (англ. Business Process Management, BPM), є ключовим фактором для успішного розвитку бізнесу в сучасних умовах. Одним із важливих аспектів такої трансформації є удосконалення бізнес-процесів з метою забезпечення більш ефективної та оптимізованої роботи компаній. Цифрова трансформація дозволяє впроваджувати нові технології у бізнес-процеси, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємств. BPM – це не лише набір методів, але й цілісна система управління, яка охоплює стратегію, культуру, технології та фахівців. Важливість BPM зростає з кожним роком, оскільки компанії прагнуть бути на випередженні, впроваджуючи технології для підвищення ефективності та перспективності своєї організації. За даними дослідження аналітиків, світовий ринок управління бізнес-процесами (BPM) у 2020 році оцінювався в 8,8 млрд. доларів США. За прогнозами, ринок зростатиме зі зведеним річним темпом зростання (CAGR) на 10,5% у найближчі роки й досягне 14,4 млрд. доларів США до 2025 року [1].

Метою в управлінні бізнес-процесами є створення ефективної системи засобів, які забезпечують операційну діяльність компанії шляхом безперервного вдосконалення цих процесів [2]. Управління бізнес-процесами містить низку методів та підходів, спрямованих на аналіз, оптимізацію та контроль за процесами в організації. Один із найпоширеніших підходів – це методологія Business Process Reengineering (BPR), яка передбачає радикальне перетворення бізнес-процесів з метою підвищення ефективності та досягнення стратегічних цілей компанії. Інший підхід – Lean Management, спрямований на усунення зайвих витрат та оптимізацію робочих процесів. Моделювання бізнес-процесів (англ. Business process modeling, BPM) є ключовим етапом управління бізнес-процесами, оскільки воно дозволяє компаніям отримати розуміння процесів, виявити можливість для оптимізації та прогнозувати наслідки впровадження змін. Існує низка стандартів як для опису, так і для моделювання бізнес-процесів, серед яких можна відзначити:

- IDEF0 (Intergation DEFinition) – методологія опису бізнес-процесів, стандарт США.
- BPMN (Business Process Model Notation) – система умовних позначень (нотацій) для моделювання бізнес-процесів, створена консорціумом Object Management Group (OMG). Нотація BPMN допомагає системі будувати діаграми (за умови дотримання специфікації) в режимі реального часу, що уможливорює контролювати виконання завдань в реальному масштабі часу [2].
- DFD (Data Flow Diagram) – призначені для графічного представлення потоків даних. Дозволяють відобразити послідовність робіт, що виконуються по ходу процесу, і потоки інформації, що циркулюють між цими роботами.
- EPC (Event-driven Process Chain) – розширена модель ланцюжка процесів, керованих подіями. Розроблена в рамках методології Aris; розглядає входи та виходи кроків процесу як події, що дозволяє моделювати складні комплекси процесів.
- UML (Unified Modeling Language) – сімейство нотацій та методів моделювання, призначене переважно для опису вимог до інформаційних систем та ін.

У сучасному світі цифрова трансформація бізнесу стає ключовим фактором для успішної адаптації організацій до сучасного ділового середовища, підвищення своєї конкурентоспроможності.

Управління бізнес-процесами (BPM) також переживає динамічний період розвитку, зумовлений стрімким розвитком цифрових технологій. Стрімкий розвиток технологій та постійні зміни в умовах ринку змушують компанії шукати нові підходи до управління бізнес-процесами.

За останні роки спостерігаються тенденції, які вказують на те, що управління бізнес-процесами (BPM) зазнає значних змін під впливом цифрових технологій, а саме [1; 3; 4]:

- Швидкий розвиток автоматизації. Організації різних сфер діяльності прискорено переходять до цифрової трансформації, переводячи свої бізнес-процеси в онлайн-середовище та автоматизуючи їх за допомогою програмного забезпечення BPM. Це дозволяє підприємствам збільшити ефективність, знизити витрати та покращити якість послуг.

- Зростання попиту на корпоративні платформи розробки з низьким вмістом коду (Low-Code Application Platform, LCAP), що роблять BPM доступнішим для широкого кола користувачів, незалежно від їх технічних навичок. Завдяки інтуїтивно зрозумілим інтерфейсам та візуальним інструментам розробки, LCAP дає змогу співробітникам будь-яких відділів без поглиблених технічних знань створювати та налаштовувати BPM-процеси без необхідності написання коду. Включення BPM-функціоналу в основні програмні платформи, доступність BPM для ширшого кола компаній, від малого та середнього бізнесу до великих підприємств. Так, наприклад, великі постачальники програмного забезпечення, такі як Oracle, Workday, Salesforce, Microsoft і SAP, уже пропонують функції BPM як частину своїх платформ.

- Інтелектуальна автоматизація бізнес-процесів, тобто генеративний штучний інтелект, машинне навчання та роботизована автоматизація процесів (RPA) відіграють все більшу роль у розвитку систем управління бізнес-процесами. Вони дозволяють: аналізувати великі обсяги даних; прогнозувати тенденції; приймати кращі рішення; вчасно реагувати на зміни у середовищі; покращити робочі процеси та конкретні завдання; скоротити роботу на наступних етапах і полегшити масштабованість процесу. Все це допомагає організаціям підвищити ефективність своїх процесів та приймати обґрунтовані рішення [4].

- Хмарні BPM-платформи надають зручність, масштабованість та економічну ефективність, роблячи BPM доступним для ширшого кола компаній.

- BPM стає більш орієнтованим на клієнта, роблячи акцент на покращенні досвіду (Customer Experience, CX) та співпрацю. Організації все більше усвідомлюють важливість задоволення потреб та очікувань клієнтів для досягнення успіху. Завдяки хмарним технологіям та інструментам розробки низького коду BPM може забезпечити оптимізовані процеси з фокусом на покращенні CX.

- Втрата актуальності нотації BPMN, розробка інноваційних інструментів моделювання бізнес-процесів для їх кращого розуміння та вдосконалення. Нотація BPMN стала стандартом у моделюванні бізнес-процесів, проте її актуальність починає втрачатися у сучасному середовищі управління бізнес-процесами. Нові підходи до управління бізнес-процесами використовують більш гнучкі платформи, які дозволяють моделювати паралельні кроки у робочих процесах. Такі платформи надають більше можливостей для адаптації до складних сценаріїв та реальних умов, що відбуваються у бізнесі. Наприклад, технологія Process Timeline у BP Logix Process Director відображає робочі процеси у вигляді часових ліній, що дозволяє враховувати паралельні кроки та динамічні зміни у процесах [1].

- Автоматизоване виявлення процесів завдяки впровадженню технологій інтелектуального аналізу процесів, що відбуваються, надає повну карту процесів у масштабах підприємства.

- Впровадження технологій адаптивного керування процесами, яке робить BPM більш гнучким та потужним, дає можливість підтримати ітераційне моделювання процесів. Традиційні блок-схеми не завжди підходять для динамічних бізнес-процесів. Адаптивне керування процесами дає змогу моделювати структуровані та неструктуровані процеси, враховуючи невідомі фактори, що виникають під час виконання. Цей підхід робить BPM більш гнучким та потужним.

Цифрові трансформації управління бізнес-процесами стають необхідним елементом конкурентоспроможності сучасних підприємств. Автоматизація, використання LCAP та розвиток штучного інтелекту є ключовими напрямками розвитку в цій сфері. Організації, які успішно впровадять ці технології, матимуть перевагу на ринку та зможуть ефективно пристосуватися до змін у сучасному діловому середовищі.

Література

1. Top six business process management trends for 2022 / ePartner Consulting Ltd : website. URL: <https://www.epc.co.uk/media-centre/blog/item/top-six-business-process-management-trends-for-2022> (access date: 14.04.2024).

2. Данченко О. Б., Бедрій Д. І., Семко О. В. Огляд інформаційних технологій управління бізнес-процесами в організаціях. *Управління розвитком складних систем*. 2020. Вип. 44. С. 20–26. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2020.44.20-26>.

3. *10 trends shaping the future of BPM in 2024*. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/tip/6-trends-shaping-the-future-of-BPM> (access date: 14.04.2024).

4. Єсіна О.Г. Цифрова трансформація бізнесу як інструмент формування конкурентних переваг. *Інноваційні технології управління підприємством* : монографія / За заг. ред. І. О. Кузнецової, О. С. Балабаш. Харків : Діса плюс, 2023. С. 137–157.

УДК 339.138

Заяць Андрій Іванович

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

Буга Олександр Русланович

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДИФУЗІЇ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ ІТ-КОМПАНІЇ

JEL classification: M110, M310

У сучасному світі майже неможливо сформувати ефективну стратегію бізнесу, володіючи лише продуктовим баченням продуктів/послуг. Більшістю моделей бізнесу так чи інакше використовуються підходи на основі даних (data-driven). Сучасні ІТ-компанії для виявлення можливих векторів дифузії клієнтської бази, а також чинників, які її зумовлюють, все частіше прагнуть одержати новітні технології, які дозволять вивчати сукупність вхідних даних про клієнтів. Причини дифузії клієнтів ІТ-компаній різні, й здебільшого залежать від домену й специфіки самих компаній. Однак, низка причин є універсальними, зокрема: маркетингові стратегії конкурентів; мережеві ефекти чи рекомендації; незадоволеність якістю отримуваних продуктів/послуг; незадовільний рівень технічної підтримки чи сервісного обслуговування; інновації в продукції чи технологіях; суперечки про виставлення рахунків; привабливіші пропозиції конкурентів; поява продуктів/послуг-замінників; незгода з політикою компанії; зменшення лояльності до бренду; персональні чинники клієнтів і т.д. Варто зазначити, що процесу дифузії притаманна певна частка невизначеності – наявність переліку альтернатив щодо настання конкретної події та відносна ймовірність кожної з них. Відповідно до цього, наслідки дифузії можуть носити як позитивний, так і негативний характер [1]. Зупинимось на негативних наслідках, які передбачають зменшення концентрації клієнтів, індикатором чого є скорочення їх кількості, розірвання/відсутність контрактів протягом деякого періоду часу. Для ІТ-компанії важливо володіти адекватною інформаційною базою та інструментарієм для управління нею. Можна виділити такі типи дифузії, як: мотивовану (відбувається через прийняття клієнтом рішення скористатися послугами іншої компанії) та вимушену (відбувається через форс-мажорні обставини чи обставини, які напряду від клієнта не залежать). Сконцентруємо увагу на мотивованій дифузії, оскільки чинники, що її зумовлюють, насамперед пов'язані із бізнес-відносинами компанії та її клієнтів, і на них можна впливати. Доцільно також моніторити факт наявності прихованої дифузії, коли клієнти компанії продовжують користуватися її послугами, проте регулярність і вартість контрактів знижується. Це є індикатором ймовірного паралельного користування послугами компаній-конкурентів. Зазначену ситуацію складно вважати дифузією клієнтської бази ІТ-компанії, проте, за таких обставин, клієнти спершу зменшують частку й регулярність співпраці, перш ніж остаточно розірвати з нею контракт.

Інструментарієм дифузії клієнтської бази ІТ-компанії є набір інструментів (сукупність засобів), які зумовлюють «розпорошення» клієнтів компанії внаслідок впливу чинників внутрішнього та/або зовнішнього середовища. Цей інструментарій можна вивчати за допомогою програмного забезпечення прогностичної аналітики, яке використовує моделі прогнозування дифузії, що виявляють потенційне зменшення концентрації клієнтів, оцінюючи при цьому ризик їх схильності до розірвання контракту з компанією. Зокрема, значний попит є на методи інтелектуального аналізу даних і

машинне навчання. Важливість вищезгаданих знань складно переоцінити – вони дозволяють оцінити короткострокові наслідки дифузії клієнтської бази й коригувати стратегію компанії загалом. До інструментарію, що дозволить ІТ-компанії коригувати рівень дифузії клієнтської бази й зменшувати її негативний вплив, можемо віднести [2]: персоналізацію взаємодії; наявність якісного зворотного зв'язку; корпоративну й соціальну відповідальність; розробку програм лояльності та ін. Пропонований перелік не є вичерпним, проте його зважене використання дозволить досягти бажаного синергічного ефекту і, за потреби, зменшити негативний вплив дифузії клієнтської бази.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь : Перун, 2005. 1728 с.
2. Утримання клієнтів: правила та інструменти (2023). URL: <https://ads-tips.com/marketing/utrymannya-kliientiv> (дата звернення: 15.03.2024).
3. База даних клієнтів – значення, приклади, переваги та програмне забезпечення. URL: <https://azbyka.com.ua/uk/baza-dannyh-klientov/> (дата звернення: 16.03.2024).

УДК 004.056

Корюгін Андрій Валерійович

к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
економіки, статистики та цифрових технологій,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова (Україна)

Кузьменко Уляна Віталіївна

здобувачка вищої освіти факультету управління та економіки,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова (Україна)

БЕЗПЕКА ЕЛЕКТРОННИХ ТРАНЗАКЦІЙ ТА ЗАХИСТ ВІД КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

JEL classification: C810; L810

Актуальність теми безпеки електронних транзакцій та захисту від кіберзлочинності у сфері електронної комерції обумовлена зростанням використання онлайн-платформ для здійснення операцій та збільшення кількості кіберзлочинних атак. Все більше користувачів обирають електронну комерцію для покупок товарів та послуг, що створює величезну кількість особистих та фінансових даних, які піддаються ризику порушення конфіденційності та безпеки.

У цьому контексті захист від кіберзлочинності стає пріоритетом як для компаній, що здійснюють електронну комерцію, так і для користувачів, що здійснюють онлайн-транзакції. Основні аспекти безпеки включають шифрування даних, аутентифікацію та авторизацію, захист від шахрайства, вірусів та зловмисного програмного забезпечення, постійний моніторинг загроз та освіту користувачів.

Крім того, зі зростанням кількості онлайн-платежів і використання мобільних пристроїв для здійснення покупок, зростає важливість забезпечення безпеки та захисту особистих даних на цих пристроях. Кіберзлочинці постійно шукають нові способи атак та вразливості в системах, тому компанії та користувачі повинні постійно оновлювати свої заходи безпеки та бути готовими реагувати на нові загрози [1].

Для досягнення високого рівня безпеки в електронній комерції потрібно активно співпрацювати зі спеціалізованими компаніями з інформаційної безпеки та брати участь у розробці та впровадженні передових технологічних рішень. Крім того, важливо створювати умови для постійного вдосконалення заходів захисту та реагування на нові виклики у сфері кібербезпеки. Тільки шляхом поєднання зусиль різних сторін можна забезпечити ефективний захист від кіберзагроз та зберегти довіру споживачів до електронної комерції.

У табл. 1 наведено основні аспекти безпеки електронних транзакцій та захисту від кіберзлочинності у сфері електронної комерції.

Основні аспекти безпеки електронних транзакцій та захисту від кіберзлочинності
у сфері електронної комерції

Аспекти безпеки електронних транзакцій	Опис
Шифрування даних	Використання криптографічних методів для захисту конфіденційності даних
Аутентифікація та авторизація	Перевірка ідентичності користувача та надання прав доступу лише вповноваженим особам
Захист від шахрайства	Попередження шахрайства та виявлення підозрілих операцій за допомогою аналізу поведінки користувачів та інші методи
Захист від вірусів та зловмисного ПЗ	Використання антивірусного програмного забезпечення та заходів для запобігання зараженню ПЗ
Моніторинг та аналіз загроз	Постійний моніторинг системи для виявлення та аналізу потенційних загроз безпеці
Освіта користувачів	Навчання користувачів основам кібербезпеки та усвідомлення потенційних ризиків

Джерело: розроблено авторами за даними [1, с. 36]

Захист від кіберзлочинності в електронній комерції відіграє критичну роль у забезпеченні конфіденційності, цілісності та доступності даних. У сучасному цифровому світі, де понад усе важливо підтримувати довіру споживачів до онлайн-платформ, безпека стає фундаментальною складовою успіху електронної комерції.

Забезпечення конфіденційності даних передбачає захист особистої інформації користувачів від несанкціонованого доступу та недозволених обробок. Такий захист забезпечує споживачам впевненість у тому, що їхні особисті дані залишаються приватними та не піддаються зловмисним діям. Цілісність даних в електронній комерції важлива для забезпечення надійності та інтегритету інформації про товари, послуги та фінансові операції. Захист від впливу зовнішніх факторів, таких як зловмисне програмне забезпечення або хакерські атаки, допомагає уникнути некоректних змін у даних, що можуть призвести до втрати довіри споживачів та втрати бізнесу.

Нові технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання та блокчейн, пропонують інноваційні методи захисту даних та виявлення кіберзагроз. Штучний інтелект використовується для виявлення аномалій в мережі та прогнозування потенційних атак, а також для автоматизації процесу виявлення і реагування на кіберзагрози в реальному часі. Машинне навчання допомагає вдосконалювати системи захисту та адаптуватися до нових видів загроз шляхом аналізу великих обсягів даних і виявлення закономірностей у поведінці зловмисників. Блокчейн, завдяки своїй характеристиці розподіленої системи збереження даних, забезпечує безпеку шляхом створення непроникної системи запису даних, що ускладнює можливість їхньої модифікації та забезпечує автентичність та недоступність для змін. Інтеграція цих технологій в системи електронної комерції дозволяє підвищити рівень захисту та надійності даних, забезпечуючи безпеку та конфіденційність інформації для всіх учасників процесу [2].

Проте, із розвитком технологій, зростає й складність кіберзагроз. Кіберзлочинці стають більш винахідливими та спритними, що вимагає постійного удосконалення та оновлення заходів безпеки. У цьому контексті, важливо не лише вдосконалювати заходи захисту, але й забезпечувати, щоб персонал компанії та користувачі були свідомі загроз та знали, як діяти у випадку атаки. Тільки таким чином можна забезпечити ефективний захист від кіберзлочинності та зберегти довіру споживачів до електронної комерції.

Боротьба з кіберзагрозами у сфері електронної комерції є неперервним процесом, і вона потребує комплексного підходу, який передбачає як технологічні, так і організаційні заходи. Невідкладність цього питання зростає разом зі збільшенням обсягів електронних транзакцій та важливістю забезпечення безпеки й надійності електронної комерції для користувачів. Однак, крім використання передових технологій та організаційних заходів, також потрібно розвивати та вдосконалювати законодавство, спрямоване на боротьбу з кіберзлочинністю. Ефективне правове регулювання сприяє створенню стабільного та надійного середовища для електронної комерції, забезпечуючи захист як для підприємств, так і для споживачів [3].

Актуальність безпеки електронних транзакцій та захисту від кіберзлочинності в електронній комерції не може бути переоцінена, оскільки вона визначає успіх підприємств та готовність споживачів здійснювати онлайн-покупки. Застосування сучасних технологій та стратегій безпеки,

навчання користувачів правилам кібербезпеки та постійне вдосконалення заходів захисту є ключовими для забезпечення надійності та безпеки у сфері електронної комерції.

Перш за все, важливо підкреслити, що ефективна боротьба з кіберзлочинністю в електронній комерції потребує поєднання технологічних, організаційних та правових заходів. Спрямованість на удосконалення систем захисту та впровадження передових методів шифрування даних та аутентифікації є критичною для забезпечення безпеки електронних транзакцій.

Другим важливим аспектом є постійна освіта користувачів щодо ризиків інтернет-шахрайства та методів захисту своїх даних. Попередження про можливі загрози та навчання правилам кібербезпеки дозволять споживачам уникнути пасток шахраїв та зберегти конфіденційність своїх особистих даних. Також, постійна освіта щодо нових методів обману та зловмисницьких тактик допоможе споживачам бути більш обізнаними та бережливими під час взаємодії з онлайн-платформами та електронними сервісами. Крім того, співпраця між урядовими органами, приватним сектором та міжнародними організаціями у сфері кібербезпеки є вирішальною для розробки та впровадження стандартів безпеки та захисту в електронній комерції.

У цьому контексті, лише взаємодія всіх зацікавлених сторін та постійне вдосконалення стратегій захисту можуть забезпечити безпеку та надійність електронних транзакцій і зберегти довіру споживачів до електронної комерції.

Література

1. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні. *Економіка України*. 2003. № 6. С. 36–41.
2. Садовий М. Система електронного бізнесу: елементи, механізм дії та тенденції розвитку. *Банківська справа*. 2002. № 1. С. 31–41.
3. Белей О. І., Серeda С. А. Перспективність розвитку електронної комерції як нової галузі ведення українського бізнесу сьогодні і завтра. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2002. № 13. С. 346–352.

УДК 338.242(477)

Міщенко Володимир Іванович

*д. е. н., професор, завідувач сектору цифрової економіки,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (Україна)*

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

JEL classification: E160; K300; O380

Поняття штучного інтелекту варто розглядати як взаємопов'язану сукупність технічних і технологічних рішень, сформованих на основі використання складних логічних алгоритмів, створених на основі виявлення закономірностей окремих явищ або процесів, що дозволяє імітувати інтелектуальну діяльність людини та надавати певні рішення, висновки або рекомендації.

Технічна і технологічна складність систем штучного інтелекту та використовуваних ними алгоритмів, яка потенційно може наражати користувачів на значні моральні, репутаційні, юридичні, фінансові або матеріальні ризики, обумовлює необхідність розроблення та запровадження надійних механізмів їх регулювання, контролю та управління на основі реалізації єдиних принципів, методів та міжнародно визнаних стандартів, головними серед яких є «Принципи штучного інтелекту» ОЕСР та «Рекомендації з етики штучного інтелекту» ЮНЕСКО [1].

Практична реалізація головних принципів розроблення, впровадження та використання технологій штучного інтелекту, на основі яких відбувається формування відповідної системи управління, регулювання та контролю, передбачає необхідність спрямування досягнень технології на розв'язання нагальних проблем соціально-економічного розвитку країн та добробуту громадян, забезпечення інклюзивного зростання та сталого розвитку, реалізацію прав і свобод людей, демократичних цінностей, вдосконалення трудових відносин, розширення можливостей і творчих здібностей людей, а також на зниження потенційних негативних наслідків і кіберзагроз для урядів, бізнесу та окремих громадян [2, с. 389].

Логіка формування ефективних систем управління, регулювання та контролю з використанням

технологій штучного інтелекту передбачає обґрунтування доцільності застосування чітко визначених етичних і ціннісних принципів, розроблення необхідної законодавчої та нормативно-правової бази і стандартів управління, дотримання рекомендацій та настанов міжнародних організацій, формування контрольованого середовища для функціонування і тестування систем штучного інтелекту, у тому числі, шляхом організації діяльності нормативних і регулятивних «пісочниць», а також створення відповідних організаційно-управлінських підрозділів і незалежних органів державного регулювання за використовуваними системами і технологіями [3, с. 286].

З метою забезпечення управління системами штучного інтелекту країни застосовують два основні підходи: а) вертикальний, який передбачає уніфікацію законодавства і запровадження для всіх учасників, галузей економіки і сфер діяльності єдиних правил і вимог (ЄС, Канада, Бразилія, Китай); б) горизонтальний, відповідно до якого правила використання систем штучного інтелекту визначаються для окремих галузей або секторів (Велика Британія, Ізраїль, Індія, ОАЕ, Саудівська Аравія, Сінгапур, США, Японія).

Уперше в світі комплексну систему регулювання штучного інтелекту було розроблено у Європейському Союзі, який 13 березня 2024 р. прийняв закон «Про штучний інтелект». У законі проведено класифікацію систем штучного інтелекту за рівнем їх надійності, сфер застосування та ризику, на який вони можуть наражати користувачів, і, відповідно до рівня потенційного ризику, ранжовано механізми регулювання. Зокрема, до систем з високим рівнем ризику віднесено системи, які використовуються на об'єктах критичної інфраструктури, в освіті, правоохоронних органах і у виборчій системі. Для систем, які характеризуються підвищеним ризиком, встановлено більш суворі правила регулювання.

Введено поняття «базова модель штучного інтелекту» та система загального призначення. Заборонено використання штучного інтелекту для соціального скорингу, розпізнавання емоцій на робочих місцях, маніпулювання поведінкою людей та впливу на результати виборів. Суттєво обмежено право правоохоронних органів використовувати такі системи для біометричної ідентифікації громадян, а також встановлено чіткі вимоги до постачальників технологій щодо забезпечення прозорості використовуваних алгоритмів.

Виходячи із принципу прозорості, громадянам дозволено отримувати пояснення щодо рішень, наданих системами штучного інтелекту, та оскаржувати їх, а за порушення вимог на виробників технологій та операторів, включаючи й іноземних, можуть накладатися значні штрафні санкції [4].

У 2023 р. Управління кіберпростором Китаю з метою посилення державного контролю розробило перші в світі правила регулювання процесів розроблення, впровадження та використання загальнодоступних систем генеративного штучного інтелекту, відповідно до яких їхні оператори повинні отримувати відповідну ліцензію, а у випадку, якщо розробник такої системи виявить незаконний, упереджений чи дискримінаційний контент, він повинен вжити необхідні заходи щодо припинення генерації, вдосконалити алгоритми і повідомити про непередбачувану ситуацію державному регулятору.

У США процеси регулювання впровадження та використання систем штучного інтелекту здійснюються відповідно до заяви офісу президента «Збереження американського лідерства в галузі штучного інтелекту», «Плану Білля про права штучного інтелекту» та «Білля про права штучного інтелекту», в яких визначено головні принципи та організаційно-правові засади безпечного, етичного та відповідального використання технологій і систем штучного інтелекту, а також передбачено заходи щодо захисту користувачів від упереджених чи дискримінаційних рекомендацій або рішень, наданих такими системами.

Значну роботу щодо розроблення національного законодавства у галузі регулювання та контролю за використанням систем штучного інтелекту проводять уряди і парламенти Австралії, Бразилії, Великої Британії, Єгипту, Канади, Південної Кореї, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Швейцарії, Швеції, Японія та інших країн [5, с. 63–64].

На практиці реалізація принципів і вимог законодавства щодо управління системами штучного інтелекту відбувається шляхом створення державами відповідних інститутів або організаційно-управлінських структур, які покликані забезпечити контроль за дотриманням законів і нормативних актів у цій сфері. Сьогодні до таких інститутів, створених в окремих країнах, можна віднести:

- самостійні незалежні державні органи, які здійснюють регулювання, управління і нагляд за використанням технологій і систем штучного інтелекту в країні (ЄС, США, Південна Корея);
- незалежні органи державного регулювання, контролю та нагляду за використанням окремих цифрових технологій або видів цифрової діяльності, у тому числі, за алгоритмами моделей штучного

інтелекту (Іспанія, Канада, Китай, Нідерланди, Норвегія). В Україні передбачено створення Національної комісії з питань захисту персональних даних та доступу до публічної інформації;

– багатосторонні комітети, сформовані із представників уряду, промисловців, експертів, науковців і громадськості, завдання яких полягає у розробленні заходів щодо реалізації національних стратегій розвитку штучного інтелекту, нагляді та моніторингу за їх виконанням (Австралія, Китай, Саудівська Аравія, Єгипет, Бразилія, Сербія);

– консультативні комітети, експертні ради, форуми, наглядові або робочі групи у складі органів державної влади, завдання яких полягає у розробленні рекомендацій щодо сприяння впровадженню етичних, безпечних і відповідальних систем штучного інтелекту та наданні консультацій уряду у сфері їх регулювання та контролю (Ізраїль, Південна Корея, Сінгапур, Швейцарія, Швеція, Франція);

– наукові, експертні та аналітичні установи (наприклад, обсерваторії штучного інтелекту), створені урядами або міжурядовими організаціями з метою оцінки та проведення моніторингу стану розроблення, впровадження і використання систем штучного інтелекту (ОЕСР, Бразилія, Канада, Німеччина, Чехія, Франція).

Література

1. *Recommendation on the Ethics of Artificial Intelligence*. UNESCO. SHS/BIO/PI/2021/1. 2021. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000381137>. (access date: 15.03.2024).

2. Naumenkova S., Mishchenko V., Mishchenko S. Key Energy Indicators for Sustainable Development Goals in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2022. Vol. 20. Is. 1. Pp. 379–395. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20\(1\).2022.31](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20(1).2022.31).

3. Міщенко В. І. Механізми регулювання процесів цифровізації для забезпечення національно укоріненої стійкості економічного розвитку. *Економічний простір*. 2024. № 189. С. 283–290. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/189-50>.

4. *Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC*. EU. 2016. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679> (access date: 15.03.2024).

5. Міщенко В. І. Управління кібербезпекою в системі забезпечення національно укоріненої стійкості економічного розвитку. *Економічна теорія*. 2023. № 1. С. 47–72. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2023.01.047>.

УДК 004.67:314.1(477)

Орлик Оксана Володимирівна

к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет (Україна)

РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ НАВИЧОК НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

JEL classification: I250; J240

В умовах швидкої цифровізації суспільства та зростаючої потреби в освоєнні сучасних технологій для розвитку та відновлення економіки України, забезпечення її конкурентоспроможності у світі, розвиток цифрових навичок у населення країни є актуальним завданням. Оволодіння цифровими навичками є необхідною умовою для активної участі громадян країни у цифровій економіці та забезпечення доступу до новітніх можливостей освіти, роботи та спілкування.

В останні роки рівень цифрових навичок населення України поступово збільшується. Згідно з дослідженням 2023 р. Міністерства цифрової трансформації України [1], 92,8% дорослого населення України віком 18–70 років мають цифрові навички, і лише 7,2% населення не мають навичок користування цифровими технологіями, порівняно з 15,1% у 2019 р. (-7,9%). З 2019 р. частка дорослого населення з низьким рівнем цифрових навичок скоротилася з 37,9% до 33,2% (-4,7%). Частка населення країни, яка володіє навичками на рівні базового та вище базового, підвищилася до 59,6% порівняно з 47,0% у 2019 р. (+12,6%). При цьому, частка дорослого населення, яке опанувало просунуті цифрові навички, підвищилася з 25,5% у 2019 р. до 38,0% у 2023 р. (+12,5%). Найбільш

розвиненими у дорослого населення є комунікаційні (90,1%) та інформаційні (90,1%) навички, а також навички вирішення життєвих проблем (86,0%).

Загальний рівень цифрових навичок серед дорослого населення країни в розрізі різних параметрів наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Загальний рівень цифрових навичок серед дорослого населення України на 2023 р.

Рівні цифрових навичок	No skills	Low skills	Basic skills	Above basic skills
<i>У розрізі віку</i>				
18–29 років	2,1%	13,3%	19,2%	65,4%
30–39 років	3,1%	24,0%	28,8%	44,1%
40–49 років	5,8%	32,6%	21,9%	39,7%
50–59 років	8,9%	42,5%	22,5%	26,1%
60–70 років	17,4%	56,7%	13,9%	12,0%
<i>У розрізі рівня освіти</i>				
Неповна / повна середня	13,3%	46,3%	16,3%	24,1%
Середня спеціальна	9,4%	46,2%	22,1%	22,3%
Незакінчена вища / вища / науковий ступінь	3,6%	18,9%	23,0%	54,5%
<i>У розрізі типу (статусу) зайнятості</i>				
Населення, яке працює	4,5%	27,1%	24,5%	43,9%
Студентська молодь	3,2%	5,4%	10,8%	80,6%
Населення, яке тимчасово не працює	8,7%	38,6%	23,9%	28,8%
Пенсіонери / безробітні за станом здоров'я	19,1%	63,7%	10,9%	6,3%
<i>У розрізі статі</i>				
Жіноча	6,2%	33,6%	21,6%	38,6%
Чоловіча	8,3%	32,6%	21,8%	37,3%
<i>У розрізі рівня доходів</i>				
Нижче середнього	13,4%	46,6%	16,7%	23,3%
Середній	4,1%	29,9%	23,0%	43,0%
Вище середнього	3,3%	14,7%	28,2%	53,8%

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Із даних табл. 1 можна побачити, що існують відмінності у цифрових навичках населення. Рівень цифрової грамотності не є однаковим для різних вікових груп. Цифрові навички жінок і чоловіків не мають особливих відмінностей. Люди похилого віку та люди з інвалідністю відстають у цифрових навичках, а також ті, хто має низьку освіту, низький дохід. Студенти же демонструють найвищі показники з-поміж усіх груп та найкраще володіють просунутими цифровими навичками.

На основі представлених даних ми можемо скласти портрети людей з різними рівнями цифрових навичок в Україні. Так, на 2023 р. цифровими навичками вище базового рівня (Above basic skills) володіли: люди молодшого віку – 18–29 років (65,4%), а також молоді люди віком 30–39 років (44,1%), з незакінченою вищою або вищою освітою, науковим ступенем (54,5%), студенти (80,6%) та ті, хто працює (43,9%), як жінки (38,6%), так і чоловіки (37,3%), з рівнем доходу вище середнього (53,8%) та середнім (43,0%).

Портрет людей, які володіють базовими цифровими навичками (Basic skills): молоді люди віком 30–39 років (28,8%), з незакінченою вищою або вищою освітою, науковим ступенем (23,0%) чи середньою спеціальною освітою (22,1%), жінки (21,6%) та чоловіки (21,8%), які працюють (24,5%) або тимчасово не працюють (тимчасово безробітні, декретна відпустка) (23,9%), та мають дохід вище середнього (28,2%) та середній (23,0%).

Портрет людей, які володіють цифровими навичками на рівні нижче базового (Low skills): люди похилого віку – 60–70 років (56,7%) та середнього віку – 50–59 років (42,5%), з неповною або повною середньою освітою (46,3%) чи середньою спеціальною освітою (46,2%), пенсіонери та безробітні за станом здоров'я (63,7%), та ті, хто тимчасово не працює (38,6%), як жінки (33,6%), так і чоловіки (32,6%), з доходом – нижче середнього (46,6%).

Портрет людей, які не мають навичок користування цифровими технологіями (No skills): люди похилого віку – 60–70 років (17,4%), з неповною або повною середньою освітою (13,3%), пенсіонери

та безробітні за станом здоров'я (19,1%), чоловіки (8,3%) та жінки (6,2%), які мають дохід – нижче середнього (13,4%).

Отже, люди без фахової освіти поступаються у цифрових навичках людям із середньою спеціальною освітою, а ті – людям із незакінченою вищою або вищою освітою, науковим ступенем; студенти та населення, яке працює, мають кращі цифрові навички, порівняно з незайнятим населенням; люди з вищим та середнім рівнем доходів мають вищий рівень цифрових навичок.

Зменшення за період 2019–2023 рр. частки дорослого населення без цифрових навичок та збільшення частки із цифровими навичками вказує на позитивні тенденції розвитку цифрової грамотності в країні. Проте, аналіз також показав наявність важливої проблеми – збільшується цифровий розрив у плані використання сучасних цифрових технологій та Інтернету між людьми похилого віку та людьми молодого й середнього віку, який може поглибитись у майбутньому, якщо його не усувати. Цю проблему потрібно вирішувати, підвищуючи рівень цифрової грамотності літніх людей. Освіта дорослих протягом життя надає можливість різноманітним групам населення адаптуватися до мінливих умов життя: вдосконалювати цифрові навички, когнітивні здібності, професійні знання. «Також ефективними є заняття в Університетах третього віку, соціальних службах, організаціях соціальної сфери, в межах соціальних проєктів із цифрового навчання» [2, с. 73].

81% українців вважає, що зростання рівня цифрової грамотності населення може позитивно вплинути на економіку України. При цьому, переважна частка серед цих респондентів – це студенти та молоді люди, які працюють. Саме вони найкраще володіють цифровими технологіями, мають високий рівень просунутих навичок та розуміють важливість розвитку цифрових навичок для професійного життя, оскільки працівники із цифровими навичками отримують на 81,3% вищі заробітні плати, на відміну від тих, хто їх не опанував [1].

Підсумовуючи викладений матеріал можна зробити такі висновки: 59,6% українців у віці від 18 до 70 років володіють цифровими навичками на рівні базового та вище базового (просунутий рівень), 33,2% – нижче базового, а 7,2% взагалі не мають цифрових навичок. З усіх цифрових навичок серед дорослого населення країни найбільш розвиненими є комунікаційні та інформаційні (обидві – 90,1%). Результати аналізу вказують, що з 2019 р. по 2023 р. рівень цифрових навичок населення країни поступово збільшувався, що свідчить про сталий розвиток цифрової грамотності в Україні.

Література

1. Дослідження цифрової грамотності в Україні. 2023 / Міністерство цифрової трансформації України. Дія. Освіта : сайт. URL: <http://surl.li/orijv> (дата звернення: 28.02.2024).
2. Іванова І. Б. Соціальна робота з людьми похилого віку : навч. посіб. Київ : Університет «Україна», 2023. 220 с.

УДК 339.138

Семенова Людмила Юрійвна

к. е. н., доцент кафедри маркетингу,

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро (Україна)

Єцкова Діана Євгенівна

студентка 2 курсу, спеціальність «Маркетинг»,

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро (Україна)

ШЛЯХИ ПРОСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

JEL classification: M300

В умовах сучасної економіки і активного розвитку цифрових технологій перед підприємствами постає широкий вибір каналів просування своєї продукції і бізнесу загалом.

У цій роботі було досліджено процес використання цифрових трендів та технологій під час просування товарів та послуг в комерційній діяльності.

Наразі в умовах воєнного стану малий бізнес потроху стабілізується, і навіть має тенденцію до розширення після різких змін на початку 2022 року та впродовж 2023 року.

Європейська бізнес асоціація провела дослідження і виявила наступну оцінку індексу настроїв малого бізнесу: 2,5 із 5. Приблизно 79% опитаних підприємців планують розширення свого бізнесу, а 80% планують інвестувати кошти у розвиток вже існуючого бізнесу. Порівняно з минулим роком, де цей індекс становив 2,4, робим висновок, що вітчизняні підприємства продовжують свою роботу і активно розвиваються [1].

Тенденція цифровізації торкнулася майже усіх напрямів діяльності підприємництва: сплату податків, онлайн-продажу, просування та реклами. Діджиталізація вже серед нас і майже замінила звичні «фізично-матеріальні» форми комерції. Основним середовищем для її існування став Інтернет.

З появою технологій для підприємців відкрилися нові можливості для ефективного залучення значних часток цільової аудиторії. Адже використання різноманітних платформ, маркетплейсів та онлайн-каналів комунікацій та просування дає змогу «стати частиною життя» споживача без фізичної присутності.

Просуваючись в Інтернеті, власник бізнесу отримує наступні переваги:

- дистанційне знайомство споживача з брендом та його продукцією або послугами;
- отримання відповіді за короткий час;
- комунікація з клієнтом, швидке інформування через аудіо-, відео-контент;
- формування попиту на певні товари;
- ефективний інструмент для підвищення конкурентоспроможності підприємства [2].

Залежно від цілей, напрямків, обраних середовищ існують такі канали просування: сайт та SEO-оптимізація, контекстна реклама, таргетована реклама у соцмережах та контент-маркетинг, email-маркетинг та SMS-розсилки, тощо [3].

У свідомості користувачів сайт вже давно перестав бути простою візитівкою компанії. Звісно, лендинги ще продовжують створювати, але найчастіше їх розробляють задля досягнення однієї конкретної мети (запис на вебінар, що у конференції, продаж продукту та ін.). В іншому компанії віддають перевагу справжньому віртуальному офісу, після «відвідування» якого клієнт має позитивне враження про фірму [2].

Це може бути як простенький лендинг (односторінковий сайт), так і повноцінний багатосторінковий ресурс з різними сервісами – усе залежить від потреб та бюджету замовника. За допомогою сайту можна продавати товари та сервіси, надавати освітні й розважальні послуги, ділитися досвідом, спілкуватися з потенційними клієнтами, і як результат – формувати репутацію бренду. Саме сайт є обличчям будь-якого бізнесу.

Після створення веб-сайту його потрібно зробити видимим для пошукових систем, щоб будь-який користувач Інтернету міг його знайти. Оскільки користувачі рідко дивляться далі першої сторінки видачі, завдання SEO полягає в налаштуванні сайту так, щоб пошукова система видавала його вище в органічній видачі під певні запити користувачів. Чим більший органічний трафік на сайті (тобто кількість користувачів, які перейшли на сайт з видачі пошукової системи), тим вищий показник конверсій. На відміну від SEO інтернет-реклама приносить швидкий результат, адже є проплаченою. Тому, якщо фрілансер планує швидко розкрутити бізнес замовника, інтернет-реклама стане необхідним каналом його просування [3].

Таргетовану рекламу та контент-маркетинг об'єднує між собою використання фото та відеоматеріалів з метою демонстрації продукції на обраній платформі. Відрізняються дані методи просування тим, що за таргет-рекламу необхідно сплатити суму за показ матеріалів іншим користувачам соцмережі, які не підписані на блог чи акаунт бізнесу. У свою чергу, контент-маркетинг має більш широкі можливості, адже таргет – це, зазвичай, 1–2 коротких відео чи фото, спрямовані на певну аудиторію зі спільними інтересами і що не є читачами. За допомогою контенту можна реалізовувати усі свої креативні здібності та ідеї. Є різноманітні інструменти для того, щоб якомога якісно продемонструвати цінності, переваги, ставлення бренду, тощо. Через візуальне сприйняття у споживача формується розуміння стосовно характеристик продукту і довіра до торговельної марки.

Е-mail маркетинг – це порівняно простий і доступний спосіб донести певну комерційну (і не тільки) інформацію у вигляді електронного листа до цільової аудиторії. Це не спам, адже аудиторія, яка отримує повідомлення підписалася на розсилку раніше, зацікавлена в отриманні пропозиції й має можливість у будь-який момент від неї відмовитися. Основні завдання e-mail-маркетингу:

- налагодження ефективної комунікації з потенційними клієнтами;
- ознайомлення з брендом, товарами чи послугами; збільшення кількості продаж;
- реанімування неактивних підписників;

- економія рекламних коштів;
- сегментація бази підписників та автоматизація продажів;
- продовження життєвого циклу клієнта та збільшення середнього чеку [4].

Соцмережі заслуговують більшої уваги через свою ефективність та низьку витратність.

Можлива така ситуація, що бренд може не використовувати соціальні мережі, і навіть не знати, що користувачі, знімаючи відгуки та огляди товарів безкоштовно просувають продукцію бренду на тій платформі. Так і виник UGC. Розшифровується з англійської як «user-generated-content». Тобто це створення самими споживачами певних фото або відеоматеріалів з метою поширення якоїсь інформації про товар. Це може бути і відгук, і метод використання продукції, і його результативність, і пропозиція щодо вдосконалення, і навіть створення жартівливих картинок або роликів про продукт [5].

Подібне явище виникло у такій соцмережі як «TikTok». На цій платформі існує єдиний формат, і це: короткотривалі ролики, однак це не завадило користувачам принести успіх українському бізнесу і створити нову можливість для просування малих бізнесів [5].

Так сталося і з мережею магазинів «Аврора». Раніше вони не мали у своїй стратегії просування такий етап, як ведення TikTok. Однак все змінилося, коли користувачі почали знімати відеоролики про акції і товари, одним словом все, що притаманне UGC-контенту. Продажі значно підвищилися, і аудиторія, сама того не розуміючи, створила довіру до бренду та зробила всю роботу замість маркетологів Автори.

Теж саме сталося і з новим батончиком кондитерської корпорації «Roshen». Цей бренд дуже давно не оновлював лінійку солодощів, і коли все ж таки створив новий смак, то споживачі самостійно просунули його в маси, так би мовити «із уст в уста» у цифровому світі. Новий смак мало того, що дуже сподобався покупцям, так ще й деякий час просувався за рахунок користувальницького контенту у TikTok як тренд, що здобув дуже велику впізнаваність та популярність.

Підсумовуючи вищезазначене, в епоху діджиталізації, коли люди можуть сплачувати податки, купувати товари, замовляти послуги, записуватись до лікаря і мати важливі документи у смартфоні, так само і власники бізнесу мають безліч варіацій методів для просування, які можуть адаптуватися під різні запити і потреби та будуть актуальними доки не зникне Інтернет, і які максимально органічно сприймаються споживачами у приємному та зручному для них форматі.

Література

1. У 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток / European Business Association : website. URL: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyryuvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok> (дата звернення: 02.04.2024).
2. Розкрутка бізнесу в Інтернеті: як просувати бізнес у мережі? – методи та інструменти / ІТ-компанія WEZOM. Київ, Україна. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/kak-raskrutit-biznes-v-internete> (дата звернення: 03.04.2024).
3. 7 основних каналів просування бізнесу в Інтернеті / Freelancehunt.com. URL: <https://bit.ly/3vBzFkD> (дата звернення: 02.04.2024).
4. E-mail маркетинг – ефективний інструмент для бізнесу / WebPROFIT. URL: <https://webprofit.com.ua/e-mail-marketing-dlya-biznesu/> (дата звернення: 04.04.2024).
5. Юренко В. Що таке User-generated content (UGC) і для чого він потрібен: повне керівництво / CASES. URL: <https://cases.media/article/sho-take-user-generated-content-ugc-i-dlya-chogo-vin-potriben-povne-kerivnictvo> (дата звернення: 02.04.2024).

Секція 17. Проблеми обліку, аналізу і аудиту в умовах євроінтеграційних процесів України

УДК 657.37:331.1(043.2)

Волчек Руслан Миколайович

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Москалюк Ганна Олександрівна

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗНИЖОК У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

JEL classification: M410

Інтеграція України у світовий економічний простір спонукає з кожним роком все більше й більше підприємств та організацій складати свою фінансову звітність виходячи із вимог, які регламентовано міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ). Окреслена необхідність пов'язана не тільки з тим, що на іноземних фінансових ринках можна залучити капітал на більш кращих умовах порівняно з вітчизняними умовами кредитування, а й з тим, що наслідки пандемії Covid-19 та військової агресії, яка відбувається на теренах України, показують, що диверсифікація товарних ринків дозволяє вижити вітчизняним компаніям, які мають потужний науково-виробничий потенціал та вигідні пропозиції щодо товарів, які користуються попитом. Між тим, складання звітності за МСФЗ, передбачає врахування альтернативної від застосовуваної в Україні – «традиційної фіскальної» методології. Звітність за МСФЗ передбачає першочергово орієнтацію не на фіскальні органи, які перевіряють діяльність підприємств з позиції обсягів податкових надходжень до вітчизняного бюджету. Зазначена звітність орієнтована на її аналіз з позиції потреб бізнесу. Тому, у звітності, складеній за вимогами МСФЗ, ще більш суворо дотримуються, що найменше, три облікових принципи – превалювання сутності над формою, обачності та одночасності відображення в одному й тому ж звітному періоді доходів та витрат від здійснення різних видів діяльності. Незважаючи на наявність офіційно перекладених текстів МСФЗ, які є на офіційному сайті МФУ, й численних посібників з ведення обліку та складання звітності за вимогами МСФЗ [1], досі виникає безліч дискусійних питань щодо коректності відображення господарських операцій у такій звітності.

Мета дослідження полягає у характеристиці особливостей відображення в обліку та звітності операцій з продажу зі знижками згідно з вимогами МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами».

У даному дослідженні ми зосередимося на відображенні знижок за додатковий обсяг продажів товарів, які зазвичай використовують маркетингологи задля стимулювання продажів товарів клієнтам. Вважаємо, що вказаний тип знижок набагато складніше відобразити у звітності ніж знижки, які надаються у момент продажу товарів (через коригування торговельної націнки), оскільки надання знижки за додатковий обсяг купівлі товарів передбачає врахування вірогідності виконання низки умов.

Економічна сутність надання знижок за додатковий обсяг продажів доволі проста – спочатку збільшуєш відпускну ціну, а далі – після того, як покупець виконає необхідні умови, знижуєш ціну. Між тим, згідно з методологією, яка закладена у МСФЗ 15 [2], є декілька облікових аспектів, які постають перед особою, яка веде облік продажів та знижок. А саме: якщо постійний клієнт протягом кожного місяця придбає по 1000 од. товару, й придбає цей товар по 10 грн. за одиницю (ціну операції вказано без податків з продажу), й якщо загальний обсяг закупівлі товару буде складати, наприклад, не 12 000 од. (фактично), а 16 000 од. (запланований нами для надання знижки), то ми перерахуємо ціну за загальний обсяг закупівлі не по 10 грн., а по 8 грн., й виникає питання – коли клієнт починає купувати товари, то по якій ціні почати визнавати виручку. Відповідь на це питання ґрунтується на тому, що оскільки на початку досліджуваного періоду клієнт не виконав поставлену умову щодо придбання запланованого обсягу продажів, які передбачає зниження ціни, то в обліку ми будемо визначати виручку виходячи із 10 грн. за одиницю. Між тим, вимоги МСФЗ 15 передбачають рівномірне визнання виручки протягом усього досліджуваного періоду із урахуванням знижок. До того ж, виникає питання – якщо проміжна та річна звітність вже складена й клієнт виконав поставлені перед ним умови, то чи варто коригувати показники виручки у звітності, яка вже складена. Відповідь на це питання ми можемо знайти із трактування МСБО 10 «Події після звітного періоду». Тобто, таке

коригування ми будемо робити перспективно, оскільки на дату складання балансу ми не знали про існування такої події й з іншого боку, не було надійного підтвердження щодо його виконання. Тому, в наступній проміжній звітності або у наступному звітному періоді (якщо вірогідність настання події відбудеться у наступному році) ми зробимо коригування чистої виручки й перераховувати показники у вже складеній звітності за попередній період не будемо. Також внаслідок наявності елементу вірогідності виконання або настання тих чи інших умов – виникає два додаткових питання: хто із управлінського персоналу формує професійне судження щодо встановлення кількісних критеріїв врахування вірогідності настання подій; якою повинна вважатися вірогідність настання події, щоб прийняти її до уваги й визнавати виручку із поправкою на неї і, тим самим, не завищувати розміри виручки у звітності й не формувати потім резерв очікуваних кредитних збитків (якщо умови не будуть виконані). По-перше, кількісним критерієм врахування вірогідності настання подій у звітності вважається критерії від 90% та вище. По-друге, бухгалтер не висуває свою професійну думку щодо вірогідності настання відповідних подій, для цього він використовує запевнення, які надає менеджмент підприємства.

Наведемо умовний приклад відображення знижки за додатковий обсяг купівлі товарів в обліку.

01.01.2023 р. товариство уклало договір з покупцем на постачання товару по ціні 12 грн. за од. (ціна вказана без ПДВ). Договір передбачає, що ціна за од. буде знижуватися при збільшенні обсягу продажів наступним чином (табл. 1):

Таблиця 1

Умови продажів	
Ціна за одиницю (без ПДВ)	Обсяг продажів у натуральному виразі
12 грн.	0–1 000 000 шт.
10 грн.	1 000 001–3 000 000 шт.
9 грн.	3 000 001 шт. та більше

Джерело: розроблено авторами

Обсяг визначається виходячи із продажів протягом календарного року. Маркетологи передбачають, що загальний обсяг продажів цьому клієнту складе 2,8 млн. од. виходячи із свого досвіду та прогнозу продажів щодо цього покупця. Виникає питання, яким чином бухгалтерія товариства визначить ціну операції, виходячи із якої буде визнаватися чиста виручка у звітності (розрахунок наданий у табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок ціни операції	
Аналітика продажів	Обсяг продажів у грошовому виразі
12 грн. x 1 000 000 шт.	12 000 000 грн.
10 грн. x 1 800 000 шт.	18 000 000 грн.
Середня ціна за одиницю	30 000 000 грн. / 2 800 000 шт. = 10,71 грн.

Джерело: розроблено авторами

Виходячи із 95% вірогідності, товариство приходить до висновку, що значного зменшення чистої виручки не відбудеться. Відповідно, ціна операції, тобто, ціна, за якою ми повинні визнати угоду, буде визнана на рівні 10,71 грн. Між тим, виходячи із вимог МСФЗ 15 зазначимо, що чисту виручку ми повинні визнавати не зразу 12 000 000 грн., а рівномірно прямолінійним методом протягом календарного року, то відбудеться ситуація за якої ми рахунок покупцю будемо виставляти виходячи із 12 грн. (без ПДВ), а визнавати виручку в обліку та звітності будемо по 10,71 грн. Тобто, ми повинні здійснити кумулятивне коригування виручки й різниця у 1,29 грн. на од. (12,0 грн. – 10,71 грн.) – це наше зобов'язання по договору, тобто це наше зобов'язання повернути покупцю гроші або у вигляді безпосередньо грошей або у вигляді бонусів на наступні закупівлі. Виникне це зобов'язання по договору щодо грошових коштів, отриманих більше за ціну операції – 10,71 грн. за од. Й накопичуватись це зобов'язання буде до того моменту, коли обсяги продажів у натуральному виразі перевищать 1 000 000 шт. Зменшуватись вказане зобов'язання по договору почне тоді, коли ми будемо рахунки покупцю виставляти виходячи вже із ціни (без ПДВ) 10 грн., а чисту виручку будемо визнавати в обліку та звітності виходячи із 10,71 грн. за одиницю. Тоді наше зобов'язання закритється на обсяг чистої виручки, який ми не визнавали раніше.

Отже, наведений алгоритм дозволяє достовірно відобразити знижки за додаткові обсяги продажів у МСФЗ-звітності.

Література

1. МСФЗ: короткий курс для практиків / За ред. С. А. Рогозного. Харків : ТОВ «Фактор-друк». 2020. 365 с.
2. МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами» / Міністерство фінансів України : сайт. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 18.04.2024)

УДК 657.1

Гресь Наталія Леонідівна

к. п. н., доцент кафедри міжнародних відносин і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (Україна)

Недоступ Катерина Костянтинівна

д-р філос. (право), регіональний координатор взаємодії з громадськістю
Уповноваженого ВРУ з прав людини у Дніпропетровській області (Україна)

ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОКУМЕНТА ПРО ВИТРАТУ ГРОШЕЙ ПІДЗВІТНОЮ ОСОБОЮ

JEL classification: M400; M410

Завдяки неодноразовій модернізації типової форми, звіт підзвітної особи поступово перетворився з документа бухгалтерського (фінансового) обліку на документ, який створюється з метою ведення податкових розрахунків.

Спочатку у першій формі звіту, яку було розроблено й затверджено Державною податковою адміністрацією України [1] у зв'язку з набуттям чинності Податковим кодексом України [2], з'явився реквізит «Податковий агент». Пізніше (з 13.07.2023 р.) Міністерство фінансів України (МФУ) «Код ЄДРПОУ» змінило на «Податковий номер або серія (за наявності) та номер паспорта платника податків», а «П.І.Б» – на «Фізична особа – платник податків (підзвітна особа)» [3]. Одним із додаткових реквізитів типової форми звіту підзвітної особи з 31.01.2011 р. й дотепер є алгоритм обчислення суми податку на доходи фізичних осіб «при неповерненні суми надміру витрачених коштів» у встановлений законом строк.

На підставі п. 35 Закону України від 12.01.2023 р. № 2888-IX [4] з 01.04.2023 р. набула чинності нова редакція п. 170.9 ст. 170 Податкового кодексу України. Відтоді звіт за встановленою МФУ формою (звіт про використання коштів / електронних грошей, виданих на відрядження або під звіт) складають за обставин, передбачених пп. «а» і «б» пп. 170.9.4 п. 170.9 ст. 170 ПКУ [2]. А якщо конкретніше, то тільки у разі одержання підзвітною особою оподаткованого доходу внаслідок виконання службового доручення (відрядження, окремих цивільно-правових дій).

Все вищевикладене спонукало до формулювання характеристики документа про витрату грошей, одержаних під звіт для виконання службового доручення (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика звіту підзвітної особи, як документа бухгалтерського обліку

Ознака	Вид документа	Коментар
За місцем складання	Внутрішній	Документ, який складається на даному підприємстві
За призначенням	Виправдувальний (або виконавчий)	Документ, у якому знаходять свій відбиток завершені господарські операції, тобто встановлюється виконання працівником наказу / розпорядження керівника
За ступенем узагальнення облікової інформації	Зведений	Документ, що узагальнює дані первинних документів, які підтверджують витрати грошей; складається для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів
За способом використання	Разовий	Документ на одну або кілька операцій, що заповнюється в один робочий прийом, та після затвердження його керівником підприємства є підставою для бухгалтерських записів

Джерело: складено авторами

У документі про витрату грошей підзвітною особою узагальнюють таку облікову інформацію: 1) наявність і рух підзвітних коштів (одержано, витрачено, залишок, перевитрата); 2) сума документально підтверджених витрат, понесених під час виконання службового доручення (відрядження, інших цивільно-правових дій); 3) дата виникнення й розмір дебіторської чи кредиторської заборгованості та відомості про її погашення; 4) сума податку, що підлягає утриманню у встановленому законом порядку. За допомогою цього документа можна легко проконтролювати: 1) доцільність понесених витрат і дотримання встановлених їх норм (обмежень); 2) своєчасність подання звіту в бухгалтерію й повернення залишку підзвітної суми; 3) час погашення кредиторської заборгованості (відшкодування перевитрати коштів); 4) правильність обчислення суми податку тощо.

Отже, звіт підзвітної особи – це внутрішній, разовий, виправдувальний, зведений документ бухгалтерського (фінансового) обліку. Типова форма цього документа окрім обов'язкових реквізитів може містити додатковий з алгоритмом обчислення податку(ів) / штрафу, що підлягає утриманню / стягненню в установленому законом порядку. Але останній ніяким чином не впливає на основне призначення цього документа в бухгалтерському обліку.

Література

1. *Про затвердження форми Звіту про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, та Порядку складання вказаного Звіту* : Наказ Державної податкової адміністрації України № 440 від 19.09.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0915-03#Text> (дата звернення: 11.03.2024).
2. *Податковий кодекс України* : Закон, Кодекс № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 12.03.2024).
3. *Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України № 841 від 28.09.2015 р.* : Наказ Міністерства фінансів України № 239 від 09.05.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1037-23#Text> (дата звернення: 12.03.2024).
4. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо платіжних послуг* : Закон України № 2888-IX від 12.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2888-20#Text> (дата звернення: 13.03.2024).

УДК: 631.11:336.2

Добрунік Тетяна Пилипівна

*к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)*

ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

JEL classification: H250; Q100

Аграрний сектор України має стратегічне значення у формуванні національної та світової продовольчої безпеки. Ефективне функціонування суб'єктів агробізнесу залежить від багатьох факторів, вагому роль серед яких займає система оподаткування. Залежно від форм власності та розміру суб'єктів підприємницької діяльності, податкове навантаження може бути більш або менш відчутним, проте, прямо впливає на результати фінансово-господарської діяльності.

В умовах сьогодення суб'єкти агробізнесу, які представлені як юридичними, так і фізичними особами-підприємцями мають право застосовувати загальну або спрощену систему оподаткування, основні вимоги яких регламентовано Податковим кодексом України.

За умови застосування загальної системи оподаткування ключовими податками для аграрних товаровиробників виступають податок на прибуток, плата за землю у вигляді земельного податку та орендної плати за землі державної та комунальної власності, податок на доходи фізичних осіб та податок на додану вартість. Аграрні товаровиробники, які перебувають на загальній системі оподаткування, підлягають обов'язковій реєстрації платником ПДВ при досягненні граничного розміру отриманого доходу більш, ніж 1 000 000 грн.

Як альтернативу загальній системі оподаткування, аграрні товаровиробники мають право обрати спрощену систему оподаткування (далі – ССО) зі сплатою єдиного податку. Податковим кодексом України передбачено окрему 4 групу ССО, яка передбачає певні умови застосування для

юридичних осіб та фізичних осіб (фермерів). Об'єктом оподаткування є площа власних або отриманих у користування, зокрема, у постійне, на умовах оренди, емфітевзису сільськогосподарських угідь та земель водного фонду. Базою оподаткування для сільськогосподарських угідь – нормативна грошова оцінка (далі НГО) 1 га з урахуванням коефіцієнта індексації, для земель водного фонду – НГО ріллі по області з урахуванням коефіцієнта індексації. Суб'єкти агробізнесу обирають спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку 4 групи, якщо їх діяльність відповідає вимогам щодо застосування такої системи оподаткування. Для юридичних осіб обов'язковою умовою є дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва більш, ніж 75% від отриманого доходу підприємницької діяльності. Фізичні особи-підприємці (ФОП) мають здійснювати діяльність виключно у межах фермерського господарства, не використовувати працю найманих осіб, виробляти виключно сільськогосподарську продукцію, мати землі у користуванні – не менше 0,5 га, але не більше 20 га. Ставки єдиного податку 4 групи диференційовані з урахуванням виду сільськогосподарських угідь та земель водного фонду, проте вони є фіксованими незалежно від місця розташування земельної ділянки в регіональному діапазоні. Платники ЄП 4 групи звільняються від сплати земельного податку за користування землями сільськогосподарського призначення, проте є платниками орендної плати за землі державної та комунальної власності.

Слід зазначити, що сільськогосподарські товаровиробники, враховуючи обмеження, які притаманні умовам перебування, можуть бути також платниками єдиного податку 2 та 3 групи спрощеної системи оподаткування. Перебування у статусі платника єдиного податку цих груп передбачає обмеження за обсягами отриманого доходу, видами діяльності, способами розрахунків з контрагентами. Для 2 групи ССО встановлена фіксована ставка у відсотковому відношенні до мінімальної заробітної плати. Для платників 3 групи ССО об'єктом оподаткування єдиним податком є отриманий дохід за результатами підприємницької діяльності із застосуванням ставки 5% та 3% до отриманого доходу. Щодо статусу платника ПДВ, то такими обов'язково є фізичні та юридичні особи 3 групи, які обрали ставку 3% від отриманого доходу незалежно від граничної суми доходу для обов'язкової реєстрації платником ПДВ. Вони звільнені від сплати земельного податку за земельні ділянки, що використовуються ними для провадження господарської діяльності.

Статус сільськогосподарського товаровиробника передбачає виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, яке неможливе без використання такого елементу ресурсного потенціалу як сільськогосподарські угіддя.

Варіативність застосовуваних систем оподаткування у сфері агробізнесу, а відтак й справляння податкових зобов'язань із залучених у сільськогосподарське товаровиробництво земельних ресурсів, спричинило кардинальні зміни в оподаткуванні аграрної сфери. Новим викликом для суб'єктів агробізнесу стало введення мінімального податкового зобов'язання за користування землею сільськогосподарського призначення, яке мають обчислювати ті платники податків, у яких у власності та/або користуванні (оренді, суборенді, емфітевзисі, постійному користуванні) є земельні ділянки, віднесені до сільськогосподарських угідь.

На зменшення мінімального податкового зобов'язання, враховуючи застосування загальної чи спрощеної системи оподаткування, будуть включені наступні податки, які сплачені за податковий період: податок на прибуток, єдиний податок, ПДФО та ВЗ з доходів найманих працівників, ПДФО та ВЗ з підприємницьких доходів (для ФОП на загальній системі оподаткування, ПДФО з доходів за договорами оренди, суборенди, емфітевзису земельних ділянок сільгосппризначення, 20% витрат на сплату орендної плати за сільгоспугіддя, орендодавцями яких є юрособи та/або які перебувають у державній чи комунальній власності).

Сільськогосподарські товаровиробники за умови застосування різних систем оподаткування мають визначати різницю між мінімальним податковим зобов'язанням та сумою сплачених податків з урахуванням частки сільськогосподарського товаровиробництва. Розуміючи механізм визначення МПЗ, можна констатувати, що додатковий податковий тягар будуть мати дрібні аграрні виробники, переважно фермерські господарства. Великі аграрні компанії, які володіють значним земельним банком та виробничо-ресурсним потенціалом і отримують високі результати діяльності, не понесуть додаткові витрати, адже вони й так сплачують більші суми податків, зборів.

Як приклад, інформацію щодо сплачених податків великими агрохолдинговими компаніями. Найбільшим платником податків у секторі залишається МХП із показником 6 млрд. грн. Найбільше зростання сплачених податків у Kernel – на 1,85 млрд. грн. (рис. 1).

Навіть якщо усереднити розрахунки МПЗ, то враховуючи суму сплачених податків великими аграрними компаніями, вони не будуть мати позитивної різниці та додаткового податкового навантаження за користування сільськогосподарськими угіддями. Податковий тягар стане відчутним

саме для дрібних землекористувачів. На думку О. І. Захарченко, запровадження мінімального податкового зобов'язання призведе до фактичного підвищення податкового навантаження приблизно на 1,5% НГО для тих агровиробників, які й так платять податки. Але якщо агрохолдинги без особливих проблем можуть платити з 1 га землі по 3–5 тис. грн. земельного податку, бо це здебільшого вертикально інтегровані компанії, які мають власну переробку, зберігання, суміжні бізнеси тощо, то для власників паїв та ОСГ цей податок може стати надто обтяжливим [3, с. 124]

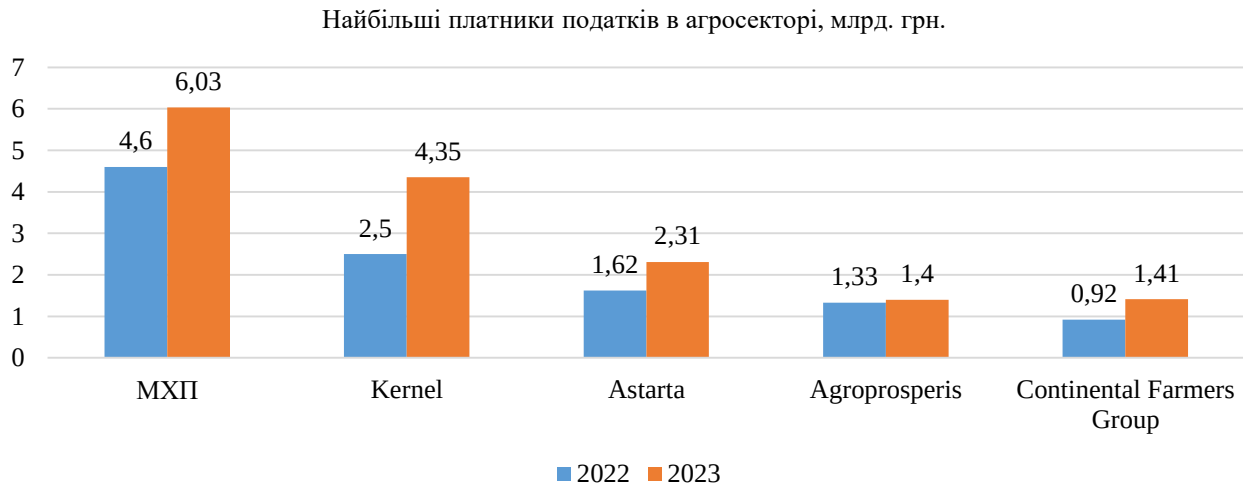


Рис. 1. Податкові надходження від агрохолдингових компаній
Джерело: складено за даними [2]

Реформування оподаткування у сфері агробізнесу має враховувати особливості здійснення сільськогосподарської діяльності, технологічні процеси біологічних трансформацій, дохідність як галузей сільського господарства, так і окремих аграрних товаровиробників. Але, насамперед, необхідно враховувати розмір землекористування суб'єктів агробізнесу. Саме використання земельних ресурсів у частині такої їх складової як сільськогосподарські угіддя, дозволяє суб'єктам агробізнесу забезпечувати отримання економічних вигід у процесі біологічної трансформації біологічних активів, виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. Відтак, підтримуємо думку науковців, що розробляючи напрями вдосконалення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, основна увага повинна бути зосереджена на таких факторах, як земельні ресурси та додана вартість як об'єктах оподаткування. Система оподаткування аграрних товаровиробників потребує реформування з метою вирівнювання конкурентного середовища на користь малого і середнього соціально орієнтованого аграрного бізнесу, підвищення конкурентоспроможності малих форм господарювання на селі [4, с. 121].

Прийнята урядом Національна стратегія доходів до 2030 року визначає спрощену систему оподаткування взагалі та, зокрема й у частині оподаткування аграріїв. Проте, її положення не зовсім на користь малому агробізнесу. Так, цим документом передбачено розширення бази оподаткування для фермерів (ФОП) в режимі четвертої групи на основі масової оцінки земельної ділянки. Для виробників сільськогосподарської продукції (юридичних осіб) ставки єдиного податку протягом трьох років будуть переглянуті у бік збільшення до розміру еквівалентного загальному значенню ставки податку на прибуток. Метою такого заходу є заохочення юридичних осіб до поступового самостійного переходу на загальну систему оподаткування протягом трьох років з урахуванням фінансового стану кожного окремого підприємства та його господарських потреб. Після закінчення перехідного періоду для юридичних осіб буде встановлено заборону для перебування на спрощеній системі оподаткування [5]. Що стосується запроваджених реформаций в системі спрощеного оподаткування для представників агробізнесу, то така ініціатива може призвести до втрати податкових надходжень та втрати українськими фермерами конкурентоспроможності порівняно з фермерами інших країн, якщо вони не отримають аналогічні умови по дотаціях, таких як в країнах ЄС (від 250 євро на гектар земель в обробці). Навіть, в умовах сьогодення із введенням змін до ПКУ щодо обчислення мінімального податкового зобов'язання суб'єктами агробізнесу, найбільший тиск отримали саме невеликі аграрні товаровиробники, завдяки яким і забезпечується виробництво соціально значимих продуктів харчування. Отже, функціонування агробізнесу має свої організаційно-правові та економічні особливості, насамперед, наявність різних за розміром землекористування

організаційно-правових форм господарювання та використання такого особливого елементу ресурсного потенціалу як сільськогосподарські землі. Тому реформації у сфері оподаткування агробізнесу мають бути спрямовані на стимулювання розвитку фермерських господарств і середніх сільськогосподарських підприємств.

Література

1. *Податковий кодекс України* : Закон, Кодекс № 2856-VI від 23.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 02.04.2024).
 2. *Драйвери української економіки. Агрокомпанії, що сплатили найбільше податків у 2023 році*. URL: <https://forbes.ua/company/drayveri-ukrainskoi-ekonomiki-agrokompanii-shcho-splatili-naybilshe-podatkov-u-2023-mu-26012024-18776> (дата звернення: 02.04.2024).
 3. Захарченко В. І. Актуальні проблеми агровиробництва в умовах запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. Економічні науки. 2021. Вип. 34. С. 118–128.
 4. Сарапіна О. А., Єремян О. М. Оподаткування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників: особливості, проблеми і перспективи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 2 (37). С. 116–122. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i37.229941>.
 5. *Національна стратегія доходів до 2030 року* / Міністерство фінансів України : сайт. URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/National%20Revenue%20Strategy_2030_.pdf (дата звернення: 02.04.2024).
-

УДК 336.226.322. (477) + 061.1ЄС

Єремян Олена Михайлівна

к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет (Україна)

Кравченко Ганна Кирилівна

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Херсонський національний технічний університет (Україна)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

JEL classification: H250

В умовах фінансово-економічної кризи, враховуючи інтенсивність інтеграційних процесів, особливо актуальним є формування ефективної податкової системи із дієвими механізмами податкового регулювання. На сьогоднішній день одним із найдієвіших механізмів податкового регулювання є застосування непрямих податків, які відіграють найбільшу бюджетоутворюючу роль.

Непрямі податки завжди перебувають у сфері інтересів науковців і практиків податкового права. А порівняння податкової системи України з податковими системами інших країн, дозволить надати об'єктивну оцінку і порівняти механізми реалізації системи непрямого оподаткування та визначити її ефективність і реальну дієвість.

На сьогоднішній день в Україні одним із найбільш бюджетоутворюючих непрямих податків є податок на додану вартість (ПДВ). Особливістю ПДВ є справляння ним значного впливу на фінансовий стан та фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. У сучасному механізмі обчислення ПДВ є можливим оподаткування перенесеної вартості, а також подвійне оподаткування. Це обумовлюється ставками ПДВ, які встановлюються на оподаткований оборот, що включає податки, які були попередньо включені у вартість товарів (робіт, послуг) та вартість матеріальних витрат (перенесену вартість).

В країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) податок на додану вартість (VAT) займає провідні позиції. В середньому його значення становить 6,6% до ВВП і досягають 19,5% від загального обсягу податкових надходжень.

Податок на додану вартість є податком на кінцеве споживання і сплачується на кожному етапі виробництва і розподілу, тобто кожен виробник сплачує його при реалізації товарів (робіт, послуг). Країни-члени ОЕСР застосовують стандартні правила механізму обчислення і сплати податку на додану вартість. Разом з тим, окремі держави через особливості історичного розвитку і різних

економічних умов на своїй території мають право встановлювати податкові пільги і знижені ставки для окремих видів операцій.

Більшість країн використовує у своєму законодавстві диференційованість ставок, тобто застосовують стандартну (базову), підвищену, знижену та нульову ставки ПДВ. Стандартні (базові) ставки в усіх країнах різні, але вони регулярно переглядаються згідно з чинним законодавством. Наприклад, в країнах ЄС, встановлюється мінімальний ліміт базової ставки ПДВ, а встановлення пільгових ставок покладається на уряд держав [2, с. 34].

Середня величина стандартної ставки ПДВ у країнах-членах ЄС становить 21,34%. Найменша стандартна ставка ПДВ (17%) запроваджена у Люксембурзі. Швеція і Данія мають найвищий рівень стандартної ставки ПДВ – 25%.

Наприклад, у Швеції запроваджено дві пільгові ставки і нульова ставка ПДВ. Ставка податку, яка дорівнює 12% застосовується для продуктів харчування, харчових добавок, готельних послуг, ресторанного бізнесу.

Ставка податку, яка дорівнює 6%, застосовується з продажу періодичних видань, культурних і спортивних заходів, послуг муніципального транспорту. За нульовою ставкою в Швеції оподатковують, крім реалізації експортних товарів, продаж лікарських засобів і медикаментів, медичні послуги, банківські операції, послуги пошти.

У Франції виділяють чотири види ставок ПДВ:

20% – основна ставка на всі види товарів і послуг;

33,33% – гранична ставка на предмети розкоші, автомобілі, алкоголь, тютюн;

7% – пільгова ставка на товари культурного повсякденного вжитку (книги);

5,5% – на товари і послуги першої необхідності (продукти харчування за винятком алкоголю і шоколаду, медикаменти, житло, транспорт).

Від сплати ПДВ у Франції звільняються такі види діяльності, як: медицина і медичне обслуговування; всі види страхування, лотереї, казино [3, с. 110].

Відповідно до Директиви 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість визначено, що стандартна ставка ПДВ у країнах-членах ЄС має бути не нижче 15% [1]. Зараз в Україні значення стандартної ставки ПДВ відповідає як вимогам, викладеним у Директиві 2006/112/ЄС, так і середньому рівню цієї ставки, що склався у 28 країнах-членах Європейського Союзу [2, с. 42].

З метою підвищення стимулюючої ролі ПДВ в Україні запроваджено диференціацію ставок ПДВ для чіткого отримання пріоритетів розвитку, а також для більш раціонального розподілу товарів за соціальними групами населення. На даний момент в Україні діють такі ставки ПДВ:

20% – стандартна ставка, що застосовується до визначених законодавством видів операцій з постачання товарів та послуг;

7% – операції з постачання та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та медичного обладнання;

0% – операції з вивезення товарів за межі митної території України; при постачанні товарів для заправки або забезпечення морських та повітряних суден; при постачанні послуг щодо міжнародного перевезення пасажирів, багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом та інше [4].

Проте, використання декількох ставок ПДВ є більш складним процесом, при якому зростають витрати підприємства на ведення обліку, підвищується ймовірність помилок. При цьому зростають обсяги звітної податкової документації.

Досвід функціонування ПДВ у вітчизняній податковій системі має низку специфічних недоліків, що перешкоджають вдосконаленню механізму його справляння та сплати. Основними із них є: недостатність економічної ефективності адміністрування податків, що зумовлюють високий рівень витрат на адміністрування податків і зборів та недостатній обсяг податкових надходжень до бюджетів; недостатній рівень кваліфікації та компетентності податкових службовців, особливо щодо нововведень та змін у податковому законодавстві, які постійно впроваджуються; при процедурі бюджетного відшкодування ПДВ відбувається лобювання фінансових інтересів первинних олігархових сил. Крім того, незважаючи на значні обсяги надходжень до бюджету та великої частки у податкових надходженнях, непрямі податки не реалізують повністю свого потенціалу через значний обсяг тіньової економіки.

Отже, удосконалення правового регулювання оподаткування ПДВ в Україні, можна здійснити шляхом адаптації національного законодавства до вимог ЄС; удосконалення процесів адміністрування ПДВ, а саме, спрощення процедури адміністрування ПДВ, у тому числі, спрощення

форм податкових декларацій, поліпшення якості програмного забезпечення системи електронного адміністрування. Система непрямого оподаткування в Україні є недосконалою, тому потребує подальшого реформування з урахуванням досвіду зарубіжних країн з метою зближення з податковими системами інших країн світу. Це є позитивною тенденцією в контексті податкової гармонізації з країнами ЄС.

Література

1. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість. Міжнародний документ № 2006/112/ЄС від 28.11.2006 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_928 (дата звернення: 12.04.2024).
2. Когут М. *Непрямі податки: теоретичні аспекти та практика застосування в Україні та країнах ЄС* : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Ужгород, 2021. 197 с.
3. Мариненко Н. М. Особливості сплати ПДВ у країнах Європейського Союзу. *Соціально-економічні аспекти розвитку економіки* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. студентів і молодих учених, м. Тернопіль, 27-28 квітня 2017 р. Тернопіль, 2017. С. 109–111.
4. *Податковий кодекс України* : Закон, Кодекс № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 12.04.2024).

УДК 657.6

Лоханова Наталія Олексіївна
д. е. н., професор, завідувачка кафедри
бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)
Яцунська Олеся Сергіївна
к. е. н., ст. викладач кафедри
бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЩОДО ПИТАННЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ

JEL classification: M410

У червні 2022 року Україна за одностайною згодою лідерів усіх 27 країн-членів ЄС отримала статус кандидата в Європейському Союзі. Варто зазначити, що статус кандидата був наданий за умови, що Україна здійснить низку ключових кроків за політичними та економічними критеріями, що, насамперед, обумовлює необхідність здійснення подальшої роботи щодо приведення нормативно-правових актів у відповідність до вимог законодавства ЄС.

У свою чергу, у відповідь на вимоги Директиви ЄС 2013/34/ЄС Європейського Парламенту і ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і пов'язані з ними типи компаній Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 2435-IX від 19.07.2022 року було доповнено профільний Закон дефініцією «група» та наведено критерії визначення категорії групи, а саме: малої, середньої або великої (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії визначення категорії групи для цілей
ст. 12 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

Критерій	Мала група	Середня група	Велика група
балансова вартість активів, млн. євро	до 4 000 000	до 20 000 000	понад 20 000 000
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. євро	до 8 000 000	до 40 000 000	понад 40 000 000
середня кількість працівників, осіб	до 50	до 250	понад 250

Джерело: узагальнено авторами за матеріалами [1; 2]

При цьому, відповідно до п. 2 ст. 12 Закону про бухгалтерський облік, перелік підприємств, які зобов'язані застосовувати Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) було доповнено такими категоріями: материнські компанії, у складі яких є ПСІ, та материнські компанії великої групи.

Такі ж вартісні критерії визнано відповідно до ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Директиви 2013/34/ЄС щодо класифікації категорій підприємств (до цих показників не включено вартісні критерії щодо мікропідприємств).

З огляду на це, Міністерством фінансів України було оприлюднено Лист «Про розгляд окремих питань реалізації норм Закону № 2435-ІХ», яким визначено, що датою переходу на МСФЗ материнських компаній, у складі яких є ПСІ, та материнських компаній великої групи є 01.01.2023 р. Але дозволяється достроковий перехід – 01.01.2022 року [3]. Тобто, перший комплект фінансової звітності таких материнських компаній за МСФЗ буде за рік, що закінчився 31.12.2024 р.

Відповідно до вищезазначених вимог щодо класифікації підприємств, великі підприємства є підприємствами, що становлять суспільний інтерес, підлягають обов'язковому щорічному аудиту.

Але, слід звернути увагу на зміни до Директиви 2013/34/ЄС, які було внесено 17 жовтня 2023 р. Так, Європейською комісією на підставі значного впливу інфляції у 2021–2022 роках, яка за даними статистики Європейського Союзу за період з 2013 по 2023 рік досягла 24,3% для Єврозони та 27,2% для Союзу в цілому, було прийнято рішення про необхідність перегляду вартісних критеріїв віднесення підприємств та груп до відповідних категорій (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії визначення категорій груп (зміни до Директиви 2013/34/ЄС від 17.10.2023 р.)

Критерій	Мала група	Середня група	Велика група
балансова вартість активів, млн. євро	до 5 000 000	до 25 000 000	понад 25 000 000
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. євро	до 10 000 000	до 50 000 000	понад 50 000 000
середня кількість працівників, осіб	без змін	без змін	без змін

Джерело: узагальнено авторами за матеріалами [4]

Країни Європейського союзу мають внести відповідні зміни до законодавчих та нормативних актів до 24 грудня 2024 року та застосувати ці оновлені положення до фінансового років, що починаються з 1 січня 2024 року або пізніше. При цьому, держави-члени ЄС також мають можливість дозволити підприємствам застосувати ці критерії до років, що починаються з 1 січня 2023 року. На думку Комісії такий підхід дозволить дотримувати цілепокладання розкриття інформації у сфері бухгалтерського обліку, але при цьому дозволить спростити адміністративний тягар для суб'єктів господарювання.

Ці зміни є особливо актуальними для України. Адже за даними статистичної інформації за останні п'ять років спостерігається скорочення підприємств, кількість працівників на яких становить більше 250 осіб, тобто тих які за критерієм кількості робітників можуть визнаватися великими. При цьому слід відзначити не тільки скорочення кількості таких суб'єктів господарювання, але й обсягу їх реалізованої продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Групування показників діяльності підприємств України за кількістю зайнятих працівників (більше 250 осіб)

Рік	Кількість діючих підприємств, од.	Кількість найманих працівників, осіб	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн.
2018	2990	3013612	4410008465,9
2019	3490	3237727	4538498643,0
2020	3522	3244977	4608309646,8
2021	3451	3206105	6203094969,9
2022	3003	2752503	4998746018,1

Джерело: узагальнено авторами за матеріалами [5]

Отже підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що враховуючи внесені зміни до законодавства ЄС щодо класифікаційних критеріїв підприємств та груп компаній, необхідно розглянути зазначені вимоги на національному рівні. Це дозволить знизити додаткове навантаження на суб'єктів господарювання щодо необхідності обов'язкового переходу на МСФЗ у сучасних й так непростих умовах функціонування та наблизить законодавство України до вимог ЄС.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/996-14> (дата звернення: 05.04.2024).

2. Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту і Ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і пов'язані з ними звіти певних типів компаній, яка вносить поправки до Директиви 2006/43/ЄС Європейського парламенту і Ради і скасовує Директиви Ради 78/660/ЄЕС і 83/349/ЄЕС. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/MU13169?an=578&hide=true> (дата звернення: 07.04.2024).

3. Про розгляд окремих питань реалізації норм Закону № 2435-IX : Лист Міністерства фінансів України № 41010-06-5/214802 від 22.09.2022 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MF22071> (дата звернення: 10.04.2024).

4. Commission Delegated Directive (EU) 2023/2775 of 17 October 2023 amending Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council as regards the adjustments of the size criteria for micro, small, medium-sized and large undertakings or groups / EUR-Lex : European Union law. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32023L2775> (access date: 12.04.2024).

5. Групування показників діяльності підприємств за кількістю зайнятих працівників (2015–2022) / Державна служба статистики України : сайт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/fin/gpd_new/grup_z_2021.xlsx (дата звернення: 15.04.2024).

УДК 657.6-051:161.22-027.561

Новак Уляна Павлівна

*к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України (Україна)*

Клим Надія Михайлівна

*к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України (Україна)*

ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

JEL classification: M420

Різноманітність господарських ситуацій, які часто не регламентуються чинним законодавством, призвела до впровадження такого гнучкого інструменту для прийняття рішень в умовах невизначеності, як професійне судження [1]. Воно є найважливішою складовою в аудиторській діяльності. Саме від професійного судження, досвіду та компетентностей аудитора залежить трактування ключових результатів аудиту, а отже, і якості аудиту загалом.

Формування аудитором професійного судження регулюється Міжнародними стандартами аудиту, у яких наведені обов'язкові вимоги, без виконання яких думка аудитора, яка виражається у його звіті, не може вважатися репрезентативною. У Міжнародних стандартах аудиту [2] визначено ключові аспекти, щодо яких аудитору слід керуватися своїм професійним судженням. Так, у них зазначено, що необхідно використовувати професійне судження впродовж всього аудиторського процесу. Окрім того, важливо належним чином задокументувати це судження, оскільки згідно з вимогами аудиту аудитор повинен представити аудиторську документацію, яка буде достатньою для того, щоб інший досвідчений аудитор, не будучи причетним, міг зрозуміти професійні судження, які були зроблені під час формулювання висновків з питань, що є значущими під час проведення аудиту.

Аудиторська діяльність безпосередньо ґрунтується на підготовці та реалізації професійного судження аудитора. Характерною особливістю аудиторської діяльності є потреба формування професійного судження на всіх етапах процесу аудиту, зокрема планування, збору та аналізу отриманих доказів, а також на етапі вираження думки про достовірність показників фінансової звітності суб'єкта господарювання. При цьому від ступеня професійності аудитора залежать обсяг, якість перевірки, супутні аудиту ризики, а також змістовність аудиторського звіту.

Погоджуємося з О. С. Дубинською [3], що роль професійного судження у забезпеченні реалізації місії аудиту може бути визначена, виходячи з потреби урахування того, що професійне судження аудитора:

– формується на основі його суб'єктивного сприйняття як безпосередньо інформації, яку він досліджує під час виконання відповідних завдань, так і процесів її підготовки та подальшого опрацювання (у т.ч. і безпосередньо ним самим). Інакше кажучи, аудитор за допомогою механізму застосування професійного судження оцінює явища і процеси на основі їх власного розуміння;

- опирається на результати окремих дій аудитора з урахуванням його досвіду роботи, освітньої кваліфікації та професійної підготовки;

- передбачає прийняття виконавцем аудиторських заходів відповідальності перед суспільством за відповідність результатів роботи критеріям задоволення інтересів користувачів інформації. При цьому у контексті реалізації функцій, делегованих суспільством інституту аудиту, особливої ролі набуває не лише формальна, але й функціональна компонента відповідальності аудитора. Це передбачає не лише забезпечення виконання вимог чинного законодавства, але й поширення відповідальності окремого суб'єкта господарювання та аудитора на сферу, яка пов'язана з реалізацією професійного розуміння змісту завдання, очікувань стейкхолдерів, етичного та методичного аспектів поведінки і, як наслідок, – механізму забезпечення відповідного рівня якості виконуваної роботи.

Аудитор використовує професійне судження для оцінювання тих аспектів аудиту, яким властива невизначеність, яка може мати місце:

- у випадку, на результат якого можуть вплинути майбутні дії чи події, які не залежать від суб'єкта господарювання;
- в умовах відсутності регламентуючих вимог, які дають змогу ухвалити однозначне рішення;
- коли є потреба вибору одного із багатьох варіантів рішення, для яких встановлені конкретні вимоги.

Окрім того, аудитор може виявити інші умови невизначеності, які стосуються аудиторського процесу, і потребують аналізу та оцінки ризику спотворення фінансової звітності.

Помилкові професійні судження аудитора можуть бути причиною надання позитивної аудиторської думки у звіті для фінансової звітності, яка має суттєві відхилення від загальноприйнятих принципів обліку і не відображає реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Це, у свою чергу, може призвести до прийняття неправильних управлінських рішень як власниками підприємства, так і його кредиторами та потенційними інвесторами, які опираються на інформацію, яка наведена у фінансовій звітності. Окрім того, варто пам'ятати про плачевні наслідки і для самого суб'єкта аудиторської діяльності, зокрема втрати ділової репутації, а також притягнення до відповідальності.

Загалом, професійне судження в аудиторській діяльності відіграє важливу роль і полягає у таких ключових аспектах:

- аудитор повинен оцінювати ризики, пов'язані з фінансовою звітністю суб'єкта господарювання під час аудиторської перевірки. Професійне судження є важливим для визначення, які сфери діяльності можуть бути особливо ризикованими та вимагати детальнішої перевірки;

- аудитор повинен визначити, які помилки можуть мати суттєвий вплив на фінансову звітність. Професійне судження допомагає визначити, які питання є критичними для аудиту та потребують особливої уваги;

- аудитор повинен визначити оптимальний обсяг аудиторської перевірки для досягнення мети аудиту. Професійне судження допомагає визначити, які сфери потребують детальнішої перевірки, а які обмежитися вибірковою;

- аудитор збирає аудиторські докази та інформацію. дає змогу аудитору проаналізувати їх і зробити відповідні висновки;

- аудитор повинен робити об'єктивні висновки, враховуючи етичні принципи. Професійне судження є важливим для забезпечення дотримання етичних стандартів та норм аудиторської професії.

Усі ці аспекти сприяють забезпеченню високої якості та надійності аудиторських послуг, а також довірі користувачів до фінансової звітності суб'єктів господарювання, що підтверджує важливу роль професійного судження в аудиторській діяльності.

Література

1. Разборська О. О., Лесік Л. С. Формування професійного судження у сфері бухгалтерського обліку та аудиторської практики. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 158–168.
2. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг*. Видання 2018 року / Міністерство фінансів України : сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-audit> (дата звернення: 15.03.2024).
3. Дубинська О. С. Розвиток теорії та практики аудиту через призму вітчизняних і зарубіжних досліджень. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. Серія економічна. Серія юридична. 2021. Вип. 28. С. 141–148.

УДК 657.01

Озарінський Андрій Владиславович
аспірант кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ МСФЗ 16 «ОРЕНДА»

JEL classification: M410

Оренда відіграє значну роль у діяльності багатьох компаній, впливаючи на їхній фінансовий результат, стратегію розвитку та фінансово-економічний стан. Компанії віддають перевагу оренді у зв'язку з тим, що вона має низку таких переваг, як: зниження капітальних витрат, економічна ефективність, управління ризиками, стратегічне планування. Останніми роками, у зв'язку зі збільшенням обсягів та значення оренди в глобальних економічних процесах, виникла необхідність у створенні нового стандарту міжнародної фінансової звітності з оренди, який би зміг врахувати актуальні проблеми обліку операційної оренди.

Новий стандарт МСФЗ 16 «Оренда» був опублікований 13 січня 2016 року і став обов'язковим до застосування з 1 січня 2019 року. МСФЗ 16 «Оренда» скасував розподіл оренди на фінансову та операційну. Натомість, для орендаря з'являється одна модель обліку оренди, за якої орендарі повинні визнавати орендований актив як право користування активом і відповідне зобов'язання з оренди в балансі. МСФЗ 16 спрямований на те, щоб орендарі надавали відповідну інформацію, яка достовірно відображає орендні операції, щоб допомогти користувачам фінансової звітності оцінити вплив оренди на фінансові результати компанії.

У свою чергу, МСФЗ 16 не несе жодних змін або відмінностей порівняно з МСБО 17 для орендодавця. Орендодавець продовжує класифікувати оренду як операційну оренду або фінансову оренду. У разі фінансової оренди орендодавець визнаватиме оренду як фінансований продаж активу на баланс, при цьому практично всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на базовий актив, передаються орендарю. У той час, як операційна оренда визнається як дохід від оренди.

Факторами, які вказували на необхідність розробки нового стандарту, стали:

- недостатня повнота та прозорість розкриття інформації щодо оренди у фінансовій звітності;
- складність у коректному проведенні співставного фінансового аналізу між компаніями однієї галузі;
- можливі маніпуляції з фінансовою звітністю великими компаніями і корпораціями.

До прийняття МСФЗ 16, компанії агрегували істотні договори оренди, відображаючи їх як операційну оренду і, відповідно, користувачі фінансової звітності не могли отримати інформацію про істотні орендовані активи та істотні зобов'язання з оренди. Таким чином, не було можливості повною мірою оцінити фактичну діяльність та фінансові ризики компанії. Дослідження про маніпуляції компаніями з фінансовою звітністю за допомогою операційної оренди були описані в роботах Дж. Дюка [1], Х. Моралес-Діас і К. Самора-Рамірес [2].

Т. Сімін, К. Корнаджа і Л. Франзен [3] у 2011 р. проаналізували, що в компаніях США частка операційної оренди зросла з 1980 р. по 2007 р. на 745%, а фінансова оренда скоротилася вдвічі. У зв'язку з тим, що на балансі компаній не відображалися орендовані активи, користувачі фінансової звітності не могли повною мірою оцінити платоспроможність компаній у довгостроковій перспективі, якісно оцінити фінансовий стан компаній на звітну дату.

Унаслідок ситуації, що склалася, кредитори, інвестори, клієнти та, часом, самі власники компаній, могли ухвалювати рішення на основі нерелевантної фінансової інформації і не могли правильно оцінити поточні та майбутні ризики платоспроможності компаній.

Ці проблеми сприяли початку розробки та впровадження нового стандарту з обліку оренди. Під час створення нового стандарту була протидія новим підходам щодо відображення оренди. Було поставлено під сумнів відображення всіх договорів оренди на баланс. Проте, частина експертного середовища та компаній виступали проти ініціатив з розробки нового стандарту. Компанії стверджували, що збільшення балансової заборгованості, внаслідок відображення зобов'язань з оренди, негативно вплине на рівень інвестицій і призведе до збільшення витрат у фінансовій

звітності. Тим не менш, переваги нової моделі для кредиторів, інвесторів і користувачів фінансової звітності перевищили мінуси з впровадження нового стандарту.

Таким чином, основними причинами розробки нових положень, що стали основою для МСФЗ 16, стали недостатня прозорість і співставність фінансової інформації, маніпуляції компаній перевагами операційної оренди та неточність формулювань.

Література

1. Duke J. C., Hsieh S. J., Su Y. (2009). Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era, *Advances in Accounting*, No. 25 (1), pp. 28–39. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiaac.2009.03.001>.
2. Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C. (2018). IFRS 16 (leases) implementation: Impact of entities' decisions on financial statements. *Aestimatio, the IEB international journal of finance*. No. 17, pp. 60–97. DOI: <https://doi.org/10.5605/IEB.17.4>.
3. Cornaggia K. R., Franzen L., Simin T. T. (2011). Manipulating the Balance Sheet? Implications of Off-Balance-Sheet Lease Financing, *SSRN Electronic Journal*, pp. 1–62. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1659366>.

УДК 657.63: 658.511 «364» (043.2)

Подвальна Наталія Едуардівна

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

Самострол Світлана Вячеславівна

ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ЩОДО БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ

JEL classification: M410; M420

Військова агресія з боку Росії та запровадження воєнного стану на усій території України серйозно змінили умови функціонування суб'єктів господарювання. Пов'язані з війною події відбуваються в ринкових умовах, які характеризуються значною економічною невизначеністю та нестабільністю не тільки в Україні, але й у світі. Для низки підприємств України виконувати свої поточні зобов'язання і продовжувати своє стабільне функціонування є вкрай актуальним і складним завданням, так як ведення бізнесу в країні, де ведуться військові дії, є не тільки ризиковим, а при певних обставинах і зовсім неможливим.

У зв'язку з цим актуалізуються питання щодо оцінки здатності підприємства до безперервної діяльності. Це потрібно для визначення, чи існує суттєва невизначеність щодо здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі для оцінки вимог застосування припущення щодо безперервності діяльності, що вимагається концептуальною основою обліку та МСА. Така оцінка дотримання принципу безперервності перш за все повинна здійснюватися управлінським персоналом підприємства під час складання фінансової звітності, а потім аудитором під час проведення аудиту фінансової звітності щодо вимог МСА й зокрема: МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» (в частині переглянутої власної оцінки ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності, спричинених війною); МСА 500 «Аудиторські докази» (модифікувати підхід до проведення аудиту в зв'язку з військовими діями та воєнним станом, особливо в умовах обмеженого доступу до об'єкту аудиту); МСА 560 «Події після звітного періоду» (врахування відповідних змін до прогнозних значень показників, врахування потенційно високих рівнів ризику в умовах військового стану); МСА 570 «Безперервність діяльності» в частині врахування впливу воєнного стану та військових дій [1].

Загальний підхід до такої оцінки передбачає прийняття припущення, що суб'єкт господарювання не має ні наміру, ні потреби в процедурах ліквідації або у припиненні діяльності. Така оцінка, як правило, при звичайних умовах господарювання, ґрунтується на майбутніх бюджетах і прогнозах з урахуванням минулої прибутковості та доступності фінансових ресурсів для

підприємства. Подібні розрахунки зазвичай гуртуються на результатах аналізу фінансово-господарської діяльності.

Війна вносить свої корективи і може мати значний та непередбачуваний вплив на результати діяльності і такої оцінки. В існуючих умовах суб'єкти господарювання і аудитори повинні враховувати ризики впливу воєнного стану на безперервність діяльності та проводити аналіз чутливості до можливих сценаріїв розвитку подій. Для цього має розглядатися вся доступна інформація про вплив воєнного стану на поточну та майбутню діяльність принаймні за 12 місяців (бажано більший термін) від дати складання звітності або після дати підписання фінансової звітності. Необхідно оцінити та описати здатність підприємства виконувати свої зобов'язання або факт їх відстрочення чи анулювання у результаті обставин непереборної сили, на основі проведеної оцінки, розкрити конкретні факти і причини існування невизначеностей, уточнити плани управлінського персоналу щодо вжиття запобіжних заходів задля забезпечення альтернативних джерел надходження грошових коштів і продовження діяльності. Особливу увагу треба звернути на відображення втрачених чи знищених матеріальних активів, зруйнованих будівель та споруд внаслідок військових дій, наявності відповідних документів, що підтверджують втрату чи знищення матеріальних активів тощо. Крім того, ця оцінка безперервності має постійно оновлюватися до дати затвердження фінансової звітності.

У форс-мажорних умовах функціонування, до яких відноситься воєнний стан та військові дії, виникає необхідність модифікації та коригування поточних показників діяльності підприємства у зв'язку з понесеними втратами чи знищенням майна підприємства. Тобто відповідно при проведенні аналізу фінансового стану підприємства та розрахунку і аналізі його прогностичних показників необхідно спиратися на вже існуючу методичну базу з урахуванням можливих коригувань та поправок у зв'язку з понесеними втратами чи знищенням матеріальних цінностей та майна підприємства, врахуванням можливого впливу ризиків майбутніх подій (несприятливих або сприятливих не зважаючи на війну) на майновий та фінансовий стан підприємства.

Виникає потреба у дослідженні показників діяльності не тільки в теперішній час, але і в майбутньому, що стає можливим за допомогою проведення прогнозування ключових коефіцієнтів фінансового стану.

У процесі прогнозування доцільно аналізувати комплекс показників, що дасть змогу спрогнозувати операційну діяльність, рівень прибутковості, суму витрат. В якості таких показників діяльності можуть бути використані чотири групи ключових коефіцієнтів фінансового стану підприємства, а саме:

1. Коефіцієнти платоспроможності підприємства: коефіцієнт поточної ліквідності, норма грошових резервів, коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості; термін безпеки ліквідності.

2. Коефіцієнти фінансової стійкості підприємства: коефіцієнт автономії (незалежності); коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансового левериджу.

3. Коефіцієнти ділової активності підприємства: оборотність запасів; тривалість обороту запасів; оборотність дебіторської заборгованості; тривалість обороту дебіторської заборгованості, тривалість операційного циклу, ресурсовіддача (ТАТ).

4. Коефіцієнти прибутковості підприємства: чиста рентабельність діяльності (NPM), чиста рентабельність активів (ROA), чиста рентабельність власного капіталу (ROE), чиста рентабельність інвестованого капіталу (ROI) [2].

Отже, запровадження воєнного стану на усій території України внаслідок військової агресії з боку Росії серйозно змінило умови функціонування підприємств (суб'єктів господарювання). Функціонування підприємств відбувається за складних обставин, тобто змінності зовнішнього середовища (політичної ситуації; конкурентної боротьби; змінності законодавства; погіршення економічного стану; підвищення інфляції; коливання курсу валют; змін цін на сировину, матеріали; фінансової кризи тощо) та внутрішнього середовища (нестачі ресурсного забезпечення; скорочення персоналу, виробничих потужностей, обсягів виробленої продукції та надання послуг), що позначається на стабільності фінансового стану суб'єктів господарювання. Хоча для окремих галузей та підприємств виникли і обставини, що мали позитивний вплив на становлення та розвиток бізнесу.

Врахування всіх перелічених факторів впливає на необхідність коригування (удосконалення) методик проведення аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємств, аудиту фінансової звітності (зокрема, підходів до застосування аналітичних процедур в аудиті) тощо. Аудитор, спирається на використання існуючої методології проведення аудиторської перевірки (МСА), необхідність аналізу наявності суттєвої невизначеності щодо можливості безперервності діяльності в

умовах фінансової нестабільності, дії воєнного стану у зв'язку із збройною агресією Російської Федерації і неможливість спрогнозувати можливий розвиток ситуації з достатньою впевненістю щодо відповідних наслідків через непередбачуваність ходу військових дій, впливу форс-мажорних обставин (втрат та знищення майна) тощо. При проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно передбачити коригування існуючих показників на понесені втрати та знищені матеріально-технічні цінності, що відображаються у балансі підприємства, та врахування можливих несприятливих подій на господарську діяльність у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах функціонування.

Література

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2018 року, Ч. I. URL: https://www.apob.org.ua/?page_id=3482 (дата звернення: 05.04.2024).
2. Волкова Н. А., Гайдаєнко О. М., Семенова К. Д., Подвальна Н. Е., Чернишова Л. В. *Економічний аналіз суб'єктів господарювання* : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Одеса : ОНЕУ. 2022. 217 с.

УДК 657:[334.722:330.131.7](043.2)

Семенова Катерина Данилівна

к. е. н, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

JEL classification: D810; L260

В умовах ринкової економіки діяльність будь-якого суб'єкта господарювання постійно пов'язана з ризиком. Ризиком для підприємця є ситуація, коли існує небезпека ймовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів, які могли сформуватися за раціонального використання ресурсів [1, с. 102].

Ризики здійснюють різний вплив на підприємницьку діяльність. На деякі з них підприємець не може вплинути, але повинен враховувати їх у своїй діяльності. У першу чергу, це політичні ризики, адміністративно-законодавчі, макроекономічні та ін. Існує також низка ризиків, на які тим чи іншим чином підприємець може і повинен впливати. Зокрема, це виробничі ризики, транспортні, фінансові тощо. У цьому випадку проблема полягає в тому, що досить складно розробити методику і безпосередньо здійснити оцінку ймовірності виникнення ризикової ситуації, а також визначити величину можливих наслідків.

Серед методів аналізу ризиків виділяють дві групи: якісні та кількісні. Основні їх переваги та недоліки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів аналізу ризиків

Методи аналізу	Переваги	Недоліки
Якісні	– простота; – спрощує ранжування ризиків; – не потрібна кількісна оцінка частоти виникнення загроз	– недостатня відмінність між істотними ризиками; – неможливість здійснення точного аналізу та оцінки ризиків; – результати залежать від кваліфікації експертів
Кількісні	– можливість аналізувати різні варіанти розвитку подій і враховувати різні чинники ризиків	– необхідність використання ймовірнісних характеристик; – розрахунки є складними і потребують значних витрат часу

Джерело: сформовано автором

Під час здійснення оцінки ризиків підприємницької діяльності ключовим є визначення етапів ідентифікації та управління ризиками [2, с. 203]. Вважаємо, що аналіз та управління підприємницьким ризиком повинні здійснюватися за заздалегідь складеною обґрунтованою програмою, яка може включати такі загальні етапи:

- 1) визначення цілей і завдань щодо виявлення ключових ризиків;
- 2) ідентифікація потенційних ризиків та аналіз факторів, що формують ризикові ситуації;
- 3) формування системи показників та методів оцінювання ризиків;
- 4) безпосередня оцінка та аналіз ризиків;
- 5) вибір стратегії та розробка тактики управління ризиками;
- 6) створення плану дій для зниження виявлених ризиків.

Для великих корпорацій пропонуємо використовуваний за кордоном метод зниження ризиків шляхом створення малих фірм, які отримують «ризиковий капітал», і таким чином виступають у якості своєрідного випробувального полігону для виробництва нової продукції. Переконавшись в успіху на досвіді такої фірми, або, навпаки, у безперспективності реалізації проекту, корпорація може більш ґрунтовно формувати свої інвестиційні програми.

Література

1. Комеліна О. В., Щербініна С. А., Крайнев В. М. Оцінка підприємницьких ризиків для підприємств нафтогазового сектора. *Економіка і організація управління*. 2022. № 2 (46). С. 97–109. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2022.2.10>.
2. Гнилицька Л., Франчук В., Мельник С. та ін. Безпекоорієнтована модель оцінювання ризику підприємницької діяльності. *Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики*. 2022. Т. 4 (45). С. 202–210. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.4.45.2022.3838>.

УДК 657.6:061.235

Старенька Ольга Миколаївна

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет (Україна)

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ДІДЖИТАЛ-ОБЛІКУ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

JEL classification: M400; M420

В сучасних умовах цифрові технології адаптуються в різних сферах бізнес-процесів підприємств. Застосування нового програмного забезпечення, штучного інтелекту, хмарних технологій, Інтернету речей призводить до значних трансформаційних процесів в управлінні підприємств. Важливим інструментом діджиталізації являється розвиток обліку в напрямку створення цілісної інформаційної системи. Тому впровадження ІТ-технологій у бізнес-процеси підприємств стає сучасною тенденцією в умовах цифрової економіки, що зможе забезпечити їх конкурентоспроможність та ефективне функціонування на ринку.

Дослідженням діджиталізації бізнес-процесів у діяльності підприємств, зокрема новітніх технологій облікових процесів, займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Кожен із них приділив увагу розвитку актуальних питань діджиталізації діяльності підприємств. Підтримуючи їх думку, вважаємо за доцільне ідентифікувати та узагальнити необхідні зміни у системі бізнес-процесів підприємств, зокрема облікових, у напрямку діджиталізації.

Останнім часом підприємства, які добре вивчили ринок послуг з автоматизації інформаційних процесів, почали активно впроваджувати програмне забезпечення та налагоджувати бізнес-процеси в нових умовах. Поштовхом до цього стала концепція розвитку електронних послуг в Україні, яка була прийнята Урядом в 2016 році. Пізніше у 2019 році було створено Міністерство цифрової трансформації України для формування державної політики у сфері діджиталізації економіки.

Але на шляху налагодження автоматизації інформаційних процесів на вітчизняних підприємствах є певні перешкоди, а саме: повільний професійний розвиток працівників підприємств у напрямку адаптації до діджиталізації інформаційних процесів; налагодження процесів автоматизації інформаційних процесів на підприємствах займає тривалий час; не всі контрагенти бажають працювати в автоматизованому режимі; не всіх задовільняє вартість налагодження автоматизації інформаційних процесів та послуг з обслуговування цього процесу.

Отже, щоб запобігти цим перешкодам на підприємствах необхідно здійснити трансформацію бізнес-процесів та комунікаційних процесів, автоматизувати електронний документообіг, використовувати новітнє ІТ-обладнання та перейти на хмарні технології.

Тому розвиток обліку в напрямку використання ІТ-технологій є дуже важливим інструментом цифрової трансформації бізнес-процесів підприємств. Має відбутися трансформація обліку в діджитал-облік, що передбачає створення, представлення та передавання економічної інформації в електронному форматі, тобто всі господарські операції необхідно проводити в електронному середовищі.

Основними напрямками розвитку діджитал-обліку є: впровадження електронного документообігу в бізнес-процесах підприємств; використання хмарних сервісів в інформаційних процесах підприємств; використання технологій blockchain та інструментів штучного інтелекту в облікових процесах; використання технології роботи з Big Data та Інтернет речей.

Документообіг є ключовим елементом ефективної управлінської системи на підприємстві. Електронний документообіг перетворюється на важливий інструмент підвищення ефективності діяльності, а інформаційні технології, що впроваджуються, стають поширеним напрямком удосконалення бізнес-процесів.

Серед переваг електронного документообігу можна виділити наступні: підвищення оперативності, точності, своєчасності, ефективності, прозорості реалізації бізнес-процесів. Це дозволить зменшити фінансові, часові, трудові витрати, які пов'язані з опрацюванням інформації та документації, а також мінімізувати ризики, що викликані впливом людського фактора. Головним недоліком електронного документообігу є необхідність використання відповідного програмного забезпечення для кожного суб'єкту ринку [1].

Від того, як організовано документообіг в інформаційній системі управління підприємством, залежить стан підприємства в цілому. Без налагодженої системної роботи з документами можуть бути постійні збої всіх бізнес-процесів. Своєчасне розроблення та відповідний контроль документообігу дозволить своєчасно отримувати необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Останнім часом, враховуючи швидкий розвиток інформаційних технологій спостерігається перехід суб'єктів господарювання на електронний документообіг. У зв'язку з цим, орієнтир організації електронного документообігу почав зміщуватися на універсальність і функціональність програмного забезпечення та інтеграцію з іншими програмними рішеннями, комфортність роботи мобільної версії.

Серед програмного забезпечення електронного документообігу можна виділити наступні сервіси: ІнстаДок (сервіс електронного документообігу, що виступає конструктором документів зі збереженням часу підприємства та коштів щодо оформлення документів; містить достатній обсяг шаблонів документів, що розроблений для малого та середнього бізнесу); Deals (сервіс погодження та підписання документів); Сучасний електронний документообіг (можливість працювати з документами в режимі 24/7); DocuSign (набір програм та інтеграцій для автоматизації та під'єднання усього процесу узгодження документів користувачами, з електронною системою підпису документів); SmartDoc (дозволяє здійснювати управління підприємством та електронним документообігом); BAS Документообіг КОПП (широкофункціональне рішення для управління бізнес-процесами та спільної роботи співробітників компанії); М.Е.Дос (програмне рішення для своєчасного подання звітності та обміну електронними документами); Сота (дозволяє формувати електронну звітність і забезпечує електронний документообіг між контрагентами); Вчасно (забезпечує миттєвий обмін документами онлайн з контрагентами) [1].

На сьогоднішній день є велика кількість програм та кожна із них містить певний набір функціональних можливостей та технічних особливостей щодо організації електронного документообігу. Тому кожен суб'єкт господарювання, вивчивши цінові пропозиції різних компаній – розробників програмного забезпечення, робить свій вибір та адаптує програмне забезпечення до своїх конкретних потреб.

Поряд з електронним документообігом, суб'єкти господарювання також застосовують інші напрямки діджитал-обліку, такі як:

1. *Хмарні технології* (технології надання комп'ютерних ресурсів як онлайн-послуги через Інтернет, що надають широкий спектр послуг онлайн та допомагають вирішити значний обсяг поточних завдань підприємств).

2. *Технологію blockchain* (система, яка заснована на розподілених книгах обліку, база даних активів чи транзакцій, якими можна ділитися у вузлах мережі, надаючи кожному учаснику власну копію, при цьому всі зміни в усіх копіях відображаються майже одночасно. Кожна транзакція має записуватися у вигляді «блоку» даних, відповідно кожен новий блок має зашифровану копію попереднього блоку, який включений в нього. Потім блоки сполучаються за допомогою

криптографічних підписів для створення «ланцюжка» дій чи транзакцій із часовою міткою, що розподілені та захищені від підробки [2]).

3. *Технології роботи з Big Data* (набори інформації настільки великих розмірів, що традиційні способи та підходи не можуть бути застосовані до них).

4. *Інтернет речей* (мережа фізичних об'єктів, які мають вбудовані технології, що дозволяють здійснювати взаємодію із зовнішнім середовищем, передавати відомості про свій стан і приймати дані).

Тому, під діджиталізацією бухгалтерського обліку варто розуміти комплексне використання різних видів програмних продуктів для відображення в обліку господарських операцій підприємства, що дозволить сучасному бухгалтеру оперативнo та ефективно обробляти й аналізувати отримані дані.

Отже, трансформація підприємницької сфери цифровими інструментами полягає в застосуванні новітніх технологій у бізнес-процесі. Це може бути можливим тільки за рахунок змін не тільки в технологічній, але й в управлінській складовій діяльності підприємств. У результаті такої трансформації має підвищитися продуктивність працівників, задоволеність клієнтів, а також зростання рентабельності підприємства. Напрямами трансформації підприємницької сфери цифровими інструментами стане цифрова трансформація сервісів та продуктів; трансформація бізнес-процесів із використанням цифрових інструментів; професійна підготовка працівників підприємства.

Література

1. Корольок Т., Кравчук Н., Карп І. Стан та тенденції розвитку організації документообігу в інформаційній системі управління підприємством. *Галицький економічний вісник*. № 6 (67). 2020. С. 79–89. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/67/914.pdf> (дата звернення: 03.04.2024).

2. *Блокчейн і бухгалтерський облік* / Nexia DK – офіційний учасник Комітету Асоціації ЕВА з питань відновлення України. URL: <https://nexia.dk.ua/blokchein-i-bukhhalterskyi-oblik> (дата звернення: 03.04.2024).

УДК 657.411:519.237.3

Чернишова Людмила Вікторівна

*к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеського національного економічного університету (Україна)*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

***JEL classification:* D240; G320**

У практиці фінансового аналізу для оцінки діяльності підприємств, ефективності виробництва, недостатньо використовувати тільки показники прибутку. Прибуток показує ефект без урахування використання ресурсів, а показники рентабельності характеризують міру цієї ефективності і допомагають більш повно оцінити результати діяльності підприємства.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Підтримка необхідного рівня рентабельності є об'єктивною закономірністю нормального функціонування підприємства в умовах ринкової економіки, тому важливо знати рівень рентабельності як окремого підприємства, так і рівень рентабельності економічних суб'єктів в цілому в Україні.

Вагомий внесок у розробку методів факторного аналізу рентабельності зроблено вченими А. С. Абрамовою та В. І. Антонюк, які розглядають методичні підходи до проведення факторного аналізу рентабельності підприємств [1]; А. В. Боднарчук пропонує удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу, яке забезпечить системний підхід щодо аналізу фінансової стійкості підприємства та підвищить ефективність формування та використання власного капіталу [2]; О. Б. Василик досліджує факторний аналіз власного капіталу ПАТ «Укрнафта» в докризовий і кризовий періоди [3]; О. С. Іванілов, А. Ю. Перетятко, І. І. Божидай [4] пропонують проведення аналізу рентабельності Укрзалізниці та визначення напрямів змін її фінансового стану на основі факторної моделі фірми Дюпон; Г. В. Кошельок і В. С. Малишко пропонують проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу за допомогою методу виявлення ізольованого впливу факторів.

У розвинених країнах світу рентабельність власного капіталу вважають найважливішим підсумковим показником, в якому зосереджені результати всіх напрямків діяльності підприємства. При цьому розглядаються дво-, три- і п'ятифакторні моделі рентабельності.

Двофакторна модель рентабельності власного капіталу: коефіцієнти рентабельності власного капіталу за допомогою певних способів детермінованого моделювання можна пов'язати між собою (загальновідоме рівняння Дюпона пов'язує між собою прибутковість загального капіталу і прибутковість власного капіталу).

Що стосується трифакторної моделі рентабельності власного капіталу, то фінансові аналітики фірми «Дюпон» запропонували рентабельність власного капіталу визначати як добуток рентабельності реалізації за чистим прибутком коефіцієнта трансформації та коефіцієнта фінансової залежності. Ці чинники об'єднують всі напрями діяльності (рентабельність власного капіталу залежить від змін рентабельності реалізованої продукції (операційна діяльність), ресурсовіддачі (інвестиційна діяльність) і співвідношення сукупного та позикового капіталу (фінансова діяльність). Також звернемо увагу, що в бухгалтерській звітності перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий – актив балансу, а третій – пасив балансу. Усім чинникам притаманна галузева специфіка, яку й повинні враховувати аналітики.

Із наведеної трифакторної моделі рентабельності власного капіталу випливає: якщо рентабельність активів менша від рентабельності власного капіталу, то з'являється дія фінансового левериджу. Він має місце, коли підприємство залучає позиковий капітал (за рахунок позичкового капіталу підприємство підвищує ефективність використання власного капіталу).

Перелік показників при використанні п'ятифакторної моделі можна розширити. Вона охоплює такі показники: рентабельність реалізації, коефіцієнт фінансової залежності, частка строкових зобов'язань у валюті балансу, коефіцієнт поточної платоспроможності, оборотність поточних активів.

Підсумовуючи, можна зробити висновок: використовуючи ці моделі, можливо керувати чинниками, що їх визначають з метою досягнення оптимального рівня ефективності.

Література

1. Абрамова А. С., Антонюк В. І. Методичні підходи до проведення факторного аналізу рентабельності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51). С. 1086–1091.
2. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 282–285.
3. Василик О. Б. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ПАТ «Укрнафта» в докризовий і кризовий періоди. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 4 (62). С. 45–48.
4. Іванілов О. С., Перетятко А. Ю., Божидай І. І. Факторний аналіз рентабельності Укрзалізниці за методом фірми «Дюпон». *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 186–189.

УДК 657: 334

Яковенко Світлана Леонідівна

викладач вищої категорії, викладач-методист,

Лозівська філія Харківського автомобільно-дорожнього фахового коледжу,

м. Лозова (Україна)

ІНТЕГРАЦІЯ ТА ДЕЗІНТЕГРАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

В умовах сучасної ринкової ситуації адміністрування економічних відносин між державою та економічним суб'єктом призвело до формування податкового та комерційного права, що сприяло перерозподілу інформаційного потоку між основними споживачами облікового ресурсу. Починаючи з 2000 р. явною стає інтеграція бухгалтерського та податкового обліку, забезпечена діями норм податкового кодексу, закону про бухгалтерський облік, а також законів про акціонерне товариство та товариство з обмеженою відповідальністю [1].

Попри це є думка, що податковий кодекс спровокував появу податкового обліку. На мій погляд, доцільніше стверджувати, що податковий облік значною мірою спрямований на вироблення спеціальних прийомів податкових розрахунків і не більше. Така ситуація не призвела до появи нового облікового спрямування, оскільки поява Податкового кодексу не супроводжувалася зміною способів

реалізації облікових елементів в обліковій практиці. Змінилися лише підходи до розрахункових процедур щодо формування бази оподаткування з того чи іншого податку, які не вплинули на прийоми та способи формування для цього облікової інформації. Незважаючи на те, що термін «податковий облік» прижився у вітчизняній практиці, його ведення залежить переважно від можливості багаторівневого обліку в рамках програмного забезпечення.

Інтеграція різних видів обліку дає деякі практичні переваги підприємствам:

- дозволяє унеможливити повторне введення первинних документів при відображенні в обліку господарських операцій;
- сприяє високому ступеню точності облікових даних, що використовуються у різних видах обліку;
- скорочує час на обробку облікової інформації через зближення, наприклад, податкового та бухгалтерського обліку;
- оптимізує документообіг у будь-якій комерційній організації за рахунок максимального використання одного інформаційного поля для різних споживачів інформації [2].

Проте, з початку нинішнього століття на тлі економічного зростання підприємницької діяльності, позитивної динаміки цивільно-правових відносин відзначаються явні та позитивні зрушення у методології бухгалтерського обліку, орієнтовані на його дезінтеграцію. Дезінтеграція обліку характеризується виділенням і натомість бухгалтерського обліку одночасно управлінського обліку. Однак централізація синтетичного обліку та регламентація аналітичного обліку щодо показників, що беруть участь у формуванні прибутку, обмежує керованість цих показників. До таких показників відносяться доходи, витрати та фінансові результати [3].

Таким чином, гнучке використання принципів інтеграції та дезінтеграції обліку в рамках різних його видів стало нагальною потребою сучасної облікової науки на шляху зближення національних облікових традицій із міжнародними стандартами фінансової звітності. Оскільки державними стандартами не закріплюється вибір організаційних підходів при формуванні інформаційних модулів, підприємці мають право самостійно визначати межі інтеграції та дезінтеграції обліку, закріпивши їх у своїй обліковій політиці чи інших корпоративних стандартах.

Література

1. Пархоменко В. М. *Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативне забезпечення* : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.04. Ін-т аграр. економіки УААН. Київ, 2002. 19 с.
2. Прокопова О. М., Кудлаєва Н. В. Бухгалтерський облік в умовах воєнного стану: ключові характеристики та проблемні аспекти. *Економічна наука*. 2022. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/9-10_2022/8.pdf (дата звернення: 04.04.2024).
3. *Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»* : Закон України № 2435-IX від 19.07.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2435-20#Text> (дата звернення: 04.04.2024).

ЗМІСТ

Напрямок I. Формування сучасного мислення як чинника державотворення

Секція 1. Соціогуманітарні проблеми євроінтеграційних процесів національної освіти в сучасній Україні

Балута Т.П. <i>Перспективи освіти в умовах сучасних українських реалій</i>	3
Симоненко С.П., Щубелка Н.В. <i>До питання про межі використання штучного інтелекту в навчальному процесі</i>	5
Шара С.О., Кулібаба В.В. <i>Актуальні проблеми цифровізації освітнього процесу у закладах вищої освіти України</i>	6
Шмиголь М.Ф. <i>Трансформація національної освіти в контексті євроінтеграційних процесів: філософсько-антропологічний аспект</i>	8
Щербина Н.Ф. <i>Особливості формування системи політичної освіти у новітній час</i>	10
Юшкевич Ю.С. <i>Теоретико-методологічні засади дослідження проблеми євроінтеграції української освіти</i>	11

Секція 2. Формування особистості сучасного фахівця з економіки засобами гуманітарних наук

Асєєва Ю.О., Грігор К.О. <i>Алгоритми покращення психологічної адаптації підлітків під час вимушеної еміграції</i>	14
Гейна О.В. <i>Моделювання понятійної структури термінів соціально-гуманітарних наук</i>	16
Кернас А.В. <i>Зміст та структура професійно-етичної культури соціального педагога</i>	17
Ковальська Н.А. <i>Формування особистості сучасного фахівця з економіки в епоху цифровізації</i>	18
Лебедик Л.В. <i>Перспективні шляхи формування професійних компетенцій майбутніх фахівців з економіки</i>	20
Пасхін Г.І. <i>Психологічна витривалість в період воєнного стану</i>	21
Prokorchuk A.P. <i>Formation and management of the educational trajectory of a modern specialist by the tools of the humanities</i>	23
Пундєв В.В. <i>Перспективи когнітивного напрямку в психології менеджменту</i>	25
Стрельников В.Ю. <i>Формування ключових компетентностей майбутніх викладачів економіки</i>	27
Шрагіна Л.І. <i>Трансформація системи цінностей в процесі глобалізації</i>	28
Яцишина А.М. <i>Переживання психологічного благополуччя студентами у період воєнного стану</i>	30

Секція 3. Англійська мова в економіці та бізнес-освіті

Антонюк О.І. <i>Коучинг як інноваційна технологія студентоцентрованого навчання</i>	32
Бадюл Л.М. <i>Роль граматики при вивченні іноземної мови</i>	33
Галашова О.Г. <i>Формування професійної усталеності майбутніх викладачів економічних дисциплін іноземною мовою</i>	35

Георгієвська З.А. <i>Семантичні особливості дієслів дії в англійській мові</i>	36
Заволока С.І. <i>Методи формування, реалізації та корегування іміджу організації</i>	38
Petrova Yu.Yu. <i>The secrets of effective communication now</i>	40
Тодорова Л.В. <i>Вплив мотивації у навчанні іноземної мови та шляхи її підвищення</i>	42
Shostak I.I. <i>The influence of digital technologies on the educational process in the wartime period</i>	43
Yaburov M.V. <i>Digitalization of systems and technologies in higher education institutions: current trends and advantages</i>	45
II. Глобальні трансформації та розвиток національних соціально-економічних систем	
Секція 4. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії та історії економічної думки на сучасному етапі	
Бондарчук Я.В. <i>Проблематика розмежування третьої та четвертої промислових революцій</i>	47
Видобора В.В. <i>Економічний ривок як форма повоєнного відновлення економіки України</i>	48
Грималюк А.В., Сухова Т.Л. <i>Одеська школа політичної економії та сучасні економічні проблеми України</i>	50
Жданова Л.Л. <i>Теоретико-методологічні основи сегментації світового ринку об'єктів інтелектуальної власності</i>	53
Луньова О.К., Несененко П.П. <i>Міжнародний досвід співпраці громадських організацій та органів публічного управління в період воєнного стану</i>	55
Макуха С.М. <i>Шляхи оптимізації управління соціально-економічним розвитком територіальних громад</i>	57
Патлатой О.Є. <i>Походження, структура та динаміка доданої вартості в експорті України</i>	59
Росецька Ю.Б. <i>Класичний інституціоналізм та методологія технологічного детермінізму</i>	61
Секція 5. Сучасні тенденції, проблеми та перспективи розвитку фінансової системи	
Волохова І.С. <i>Фіскальні аспекти непрямого оподаткування</i>	64
Глухова В.І., Карпенко Л.А. <i>Пріоритети державного фінансування професійної освіти в сучасних умовах</i>	66
Гуцул А.С. <i>Актуальні проблеми фінансової науки: вплив Fintech-продуктів</i>	67
Лебеденко А.Ю. <i>Особливості функціонування бюджетних установ</i>	69
Полторак А.С. <i>Моніторинг впливу фінансових ресурсів за межі України</i>	71
Салавеліс Д.Є., Сабадицьова А.Л. <i>Таксономія ЄС: імперативи та особливості</i>	73
Самострол С.В. <i>Резиденти Дія Сіті: особливості оподаткування та аудиту</i>	75
Слатвінська М.О., Діброва О.Л. <i>Пріоритетні вектори модернізації податку з доходів фізичних осіб в Україні</i>	77

Слатвінська М.О., Каратнюк О.С. <i>Факторинг як додатковий фінансовий інструмент державної підтримки українського бізнесу</i>	78
Слатвінська М.О., Кацідим А.Г. <i>Джерела фінансування інноваційного розвитку</i>	81
Слатвінська М.О., Компаненко М.І. <i>Митні платежі як фіскальний інструмент поповнення державного бюджету</i>	83
Слатвінська М.О., Процишин В.В. <i>Необхідність розвитку відновлювальних джерел енергії як фактор забезпечення національної безпеки в умовах продовження конвенційної російсько-української війни</i>	85
Чернега В.В., Дідик О.О. <i>Тенденції розвитку медичного страхування в Україні на сучасному етапі</i>	87

Секція 6. Розвиток фінансового ринку України: сучасні реалії та перспективи

Баранова В.Г. <i>Функціонування фінансового ринку України у період воєнного стану</i>	90
Бондаренко П.В., Антоненко А.Є. <i>Економічна сутність фінансового стану страхової компанії</i>	92
Бондаренко П.В., Кирилюк Т.О. <i>Теоретичні підходи до фінансової стійкості комерційного банку</i>	93
Бондаренко П.В., Романченко А.В. <i>Тенденції платоспроможності страхової компанії</i>	95
Бондаренко П.В., Щур В.В. <i>Економічна сутність дефініції «фінансова стійкість страхової компанії»</i>	97
Добриніна Л.В. <i>Підходи до прогнозування цінової динаміки фінансових активів</i>	99
Домбровська С.О. <i>Стан та перспективи інвестиційних процесів в Україні</i>	100
Іванов І.О. <i>Репрезентативність динаміки вибірки цінних паперів до динаміки біржового фонду</i>	101
Іоргачова М.І., Моїсєєв В.В. <i>Формування системи управління фінансовими ресурсами компанії в сучасних умовах фінансового ринку</i>	103
Лапіна І.С., Кула М.В. <i>Особливості розвитку корпоративних фінансів у сучасних умовах</i>	105
Пінті А.В. <i>Організація служби фінансового контролінгу на аграрних підприємствах</i>	107
Тутов В.О. <i>Розвиток страхування водного транспорту в Україні: сучасні реалії та перспективи</i>	108

Секція 7. Розвиток банківської справи: сучасні виклики та перспективи

Гончар К.О. <i>Кіберризик в архітектурі операційного ризику банку</i>	111
Гострик О.М., Грабарєв А.В. <i>Оптимізація корпоративної комунікації в банківському секторі</i>	112
Деркач Ю.Б. <i>Практичні аспекти валютної політики в умовах воєнного стану</i>	114
Жердецька Л.В. <i>Джерела прибутковості банківського сектору економіки України в умовах воєнного стану</i>	115
Завадська Д.В. <i>Сутність та розвиток зеленого банкінгу в Україні</i>	117
Коваленко В.В. <i>Координація монетарної та фіскальної політик: сьогодні та майбутнє</i>	119

Няньчук Н.Ю.	
<i>Вплив урбанізації на розвиток банківського сектору</i>	121
Радова Н.В.	
<i>Методика обліку іпотечних кредитів в Україні</i>	123
Сергєєва О.С.	
<i>Науково-методичний підхід до обґрунтування впливу невизначеності на фінансову стійкість банку</i>	124

III. Регіональні проблеми розвитку реального сектора економіки

Секція 8. Ефективність господарювання у секторах та сферах національної економіки

Вашай Ю.В., Сич Ю.В.	
<i>Економіка спільного користування: інновації для сталого майбутнього</i>	127
Еннан Р.Є.	
<i>Цифрова трансформація права в умовах формування інформаційного суспільства</i>	129
Захарченко Н.В.	
<i>Управління венчурним бізнесом в Україні в умовах воєнного стану</i>	131
Камінський С.І., Петренко І.М.	
<i>Аналіз поточного стану ринку житлової нерухомості України</i>	133
Карпов В.А., Корольова Т.С.	
<i>Інструментарій форсайту на макроекономічному та локальному рівнях для забезпечення збалансованого розвитку територій</i>	135
Карпов В.А., Сербіна А.А.	
<i>Ризики та механізми управління розвитком територіальних громад</i>	138
Колесник О.О.	
<i>Практичні аспекти використання імерсивних технологій в бізнесі</i>	140
Котелевська Я.В.	
<i>Цифровізація соціально-економічних процесів у контексті децентралізації влади</i>	142
Котова І.М.	
<i>Деякі аспекти формування ефективного інструментарію забезпечення розвитку економіки територіальних громад</i>	144
Микитенко В.В.	
<i>Алгоритм управлінських дій із реконструктивної просторової організації господарських систем територіальних утворень</i>	146
Обнявко В.О.	
<i>Аналіз потенціалу виноробних підприємств Одеського регіону</i>	148
Осадчий М.І.	
<i>Взаємозв'язок між інфраструктурним розвитком та ефективністю господарювання у транспортній галузі</i>	151
Павліщук О.П.	
<i>Документування процедур як складова забезпечення відповідального лісгосподарювання</i>	152
Павлова Т.В.	
<i>Залучення інвестицій у розвиток територіальних громад</i>	153
Подмазко О.М.	
<i>Вплив податків та ризику бути виявленим на механізм взаємодії легальної та тіньової економіки: теоретичні основи</i>	155
Прокопенко К.О.	
<i>Аграрне виробництво в умовах зміни клімату: зміни та необхідність інновацій</i>	157
Стоянова А.А.	
<i>Актуальні проблеми господарювання та розвитку агробізнесу Одещини</i>	159
Shubravskа O.V.	
<i>Ukrainian agricultural development in the context of EU Common Agricultural Policy and European Green Deal</i>	161

Ткаченко Т.І., Паламарчук В.О.

Аналіз ефективності господарювання в туристичній галузі: виклики та можливості для національної економіки 162

Траченко Л.А.

Державна підтримка торговельного підприємництва у період воєнного стану в Україні 164

Трещов М.М.

Імплементация зарубіжного досвіду розвитку механізму публічного управління галуззю туризму в Україні 166

Секція 9. Теоретичні та практичні проблеми розвитку міжнародних економічних відносин та інтеграційних зв'язків

Воронова О.В.

Функції та особливості економічної дипломатії у воєнний час 168

Гусенко О.С.

Використання офшорного бізнесу як інструменту зменшення податкового тягаря 170

Єрмакова О.А.

Залучення інвестицій в аквакультуру як сектор блакитної економіки: досвід ЄС та України 172

Засць М.А., Мельнік К.С.

Врегулювання торговельних відносин України та Польщі 173

Кудирко Л.П., Казанішен А.В.

Новий економічний націоналізм як фактор впливу на глобальну продовольчу безпеку 174

Лесюк В.С.

Конкурентні переваги аграрних підприємств України на світовому ринку 176

Литвиненко П.О., Хлебінська О.І.

Мережевий характер створення знань як детермінанта розвитку багатонаціональних підприємств 177

Нікішина О.В.

Сучасні тенденції імпортозалежності ринкової економіки та напрями селективного імпортозаміщення у повосенний період 179

Тарасевич Н.В.

Проблеми та напрями зниження рівня доларизації економіки 181

Ukhanova I.O.

Analysis of indicators of the international investment attractiveness of the Odessa region of Ukraine 183

Секція 10. Соціально-трудові відносини та управління персоналом у людино-орієнтованій економіці

Збрицька Т.П.

Особливості розвитку соціально-трудових відносин у людино-орієнтованій економіці в сучасних умовах 185

Збрицька Т.П., Жукова Т.А.

Сучасні проблеми сталого розвитку людського капіталу 188

Капустян Г.В.

Проблеми управління персоналом на сучасних підприємствах у воєнний час 190

Копа В.М.

Безпекі фактори соціальних відносин у студентському середовищі 192

Новицький М.В.

Головні тенденції розвитку ринку праці в Україні 193

Пасічник Ю.В.

Зайнятість молоді у сільських територіальних громадах 195

Петровська О.М.

Стимулювання соціального діалогу задля покращення соціально-трудових відносин 196

Познанська І.В.

Людино-орієнтована економічна модель в системі економіки людських ресурсів 198

Познанська І.В., Пужанський І.М.	
<i>Розвиток соціально-трудових відносин в сучасних умовах</i>	200
Половинкіна Р.Ю.	
<i>Сучасні проблеми мотивації персоналу підприємства у період воєнного стану</i>	202
Сорока О.В.	
<i>T-shape підхід в управлінні персоналом сучасних організацій</i>	203
Секція 11. Статистичні та економіко-математичні методи дослідження соціально-економічних процесів на макро- та мезорівнях	
Березорудський А.М.	
<i>Огляд диференційної моделі урбанізації: теоретичні засади та практична значимість</i>	205
Милашко О.Г.	
<i>Оцінювання структурних зрушень валового внутрішнього продукту України</i>	207
Ольвінська Ю.О.	
<i>Демографічна ситуація в Україні: статистичний аспект</i>	208
Погорєлова Т.В., Пошарникова С.В.	
<i>Моніторинг сучасних перспектив розвитку особистого страхування в Україні</i>	210
Разінкін Н.С.	
<i>Розвиток новітніх бізнес-моделей в умовах цифрової економіки</i>	212
Самотосенкова О.В.	
<i>Інформаційний ринок України: сучасний стан і тенденції</i>	213
Шинкаренко В.М., Кирилова Л.О.	
<i>Статистичний аналіз діяльності будівельної галузі</i>	215
Шинкаренко Л.В., Орлов Є.В.	
<i>Статистичний аналіз діяльності галузі освітніх послуг</i>	217
Штельмашук М.С.	
<i>Аналіз морської контейнерної індустрії в період воєнного стану</i>	219
Янковий О.Г.	
<i>Сучасний етап розвитку процедури перевірки статистичних гіпотез в економетричному аналізі</i>	220
Секція 12. Механізми та інструменти розвитку та управління туристичними дестинаціями	
Бедрадіна Г.К., Нездоймінов С.Г.	
<i>Впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у готельно-ресторанному бізнесі</i>	223
Герасименко В.Г., Павлоцький В.Я.	
<i>Теоретична і прикладна місія нового видання української енциклопедії туризму</i>	225
Давиденко І.В.	
<i>Сучасні глобальні тенденції розвитку wellness-туризму</i>	226
Кулик М.В.	
<i>Овербукінг як фактор генерування доходу готелю</i>	228
Кунділовська Т.А.	
<i>Нормативне регулювання договірних відносин у готельному бізнесі</i>	229
Лебедєв І.В.	
<i>Розвиток рекреаційно-туристичної сфери як фактор збільшення трудового потенціалу</i>	230
Мартинова Н.С., Єгупова І.М.	
<i>Напрями оптимізації діяльності повносервісних ресторанів в Одеському регіоні у кризових умовах</i>	232
Михайлюк О.Л.	
<i>Сучасний стан світового ринку готельних послуг</i>	234
Нєчева Н.В.	
<i>Перспективи розвитку Одеського туристичного регіону у повоєнний період</i>	236

Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. <i>Особливості інтеграційних процесів у розвитку туристичних дестинацій</i>	238
Zakharchuk V.G. <i>Technology of healthy and dietary menu dishes in the context of rational nutrition</i>	240
IV. Управління суб'єктами господарювання, інформаційні технології, методи обліку, аналізу та прогнозування економічних ситуацій	
Секція 13. Сучасні технології менеджменту	
Аванесьян А.Е. <i>Дискусійні аспекти впровадження системи BSC у діяльності судноремонтних підприємств</i>	243
Балабаш О.С., Гажа І.І. <i>Управління розвитком підприємства на засадах глокалізації</i>	245
Башмаков М.С. <i>Управління цінovими ризиками у завданнях логістичного менеджменту</i>	247
Бровкіна Ю.О. <i>Сучасні тенденції розвитку мережевого бізнесу в Україні</i>	249
Давиденко О.О. <i>Проблематика та сучасні шляхи вдосконалення системи управління запасами на підприємстві</i>	250
Данчева О.М. <i>Проблеми та перспективи розвитку системи стартапів в Україні</i>	251
Єсіна О.Г. <i>Франчайзинг як модель бізнесу: вплив на розвиток малого та середнього підприємництва</i>	253
Кізіон Б.Ф., Кузнецова І.О. <i>Стратегічне управління медичними закладами: шлях до підвищення якості та ефективності надання медичних послуг</i>	255
Кузнецова І.О., Мартинов Д.О. <i>Вплив світових трендів у корпоративній соціальній відповідальності на сталий розвиток підприємств сфери туризму і рекреації в Україні</i>	257
Лазебний В.О. <i>Методологія Scrum в управлінні IT-проєктами</i>	259
Mishchenko M.I. <i>Management of socio-psychological warehouse of motivational equipment of transport industry</i>	261
Москалюк Г.О., Волчек Р.М. <i>Стратегії поведінки керівника під час змін і перетворень</i>	263
Mostova K.A. <i>European experience in implementing the quality management system and its impact on the restaurant business enterprises of Ukraine</i>	265
Ніколаєв Д.Г. <i>Особливості застосування системи збалансованих показників (BSC) у стратегічному управлінні підприємствами</i>	267
Піскун А.В. <i>Сучасна бізнес-культура як ключовий фактор конкурентоспроможності підприємства</i>	269
Сабадирьова А.Л. <i>Менеджмент знань: стратегії та показники</i>	270
Хетагурова Д.О., Балабаш О.С. <i>Управління стратегічним розвитком готельних підприємств на основі системи збалансованих показників BSC</i>	272
Секція 14. Маркетинг та логістика: стратегії, тренди, технології, адаптація до нової реальності	
Берназ О.В. <i>Фактори та інструменти збільшення лояльності споживачів до бренду у сучасному маркетингу</i>	275
Бондаренко О.М. <i>Переваги та недоліки використання цифрових каналів комунікації для залучення споживачів</i>	276

Васильченко К.Г. <i>Перспективи використання LSI в конверсійному копірайтингу</i>	279
Демидчук Л.Б., Сапожник Д.І. <i>Проблеми логістизації митного обслуговування в підприємництві</i>	281
Ковальов А.І., Беспалов В.М., Кочевой М., Обнявко О.В. <i>Взаємозв'язок маркетингу та логістики у підприємницькій діяльності</i>	283
Кузнєцова О.В. <i>Маркетингове середовище та оцінювання стратегій розвитку дуальної освіти</i>	285
Онищенко О.А., Обнявко О.В., Нікуліна О.В. <i>Напрями захисту інформації в логістичних системах</i>	287
Саснєус М.А., Пеклун О.С. <i>Вплив соціально-економічних чинників на маркетингову діяльність підприємств готельного бізнесу в умовах воєнного стану</i>	291
Синіка О.В. <i>Фактор дотику: неврологічний вплив матеріалу та текстури упаковки продукту на споживача</i>	293
Стамат В.М., Ізбаш В.М. <i>Використання цифрових інструментів у маркетингу аграрних продуктів</i>	295
Стамат В.М., Коропенко М.О. <i>Розвиток соціальної відповідальності та етики в маркетингу</i>	297
Стамат В.М., Сидорук Д.В. <i>Розвиток бренд-менеджменту в Україні: виклики сьогодення</i>	299
Стамат В.М., Тимченко А.В. <i>Розвиток глобальних компаній на світових аграрних ринках</i>	301
Тарасова К.І. <i>Сучасна модель маркетинг-менеджменту підприємства</i>	303
Шикіна О.В., Нсчева Н.В. <i>Інноваційні стратегії та тренди в інтернет-маркетингу</i>	304
 Секція 15. Сучасні проблеми теорії та практики функціонування вітчизняних підприємств	
Бабій О.М., Койнак В.В. <i>Методологічні підходи до оцінювання оборотних активів підприємства</i>	306
Бабій О.М., Котець К.Г. <i>Методичні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу підприємства</i>	307
Батанова Т.В. <i>Сучасний стан та вектори розвитку виробництва товарного бетону</i>	309
Варналій З.С., Микитюк О.П. <i>Вплив соціальної безпеки людини на конкурентоспроможність підприємства в умовах військової агресії</i>	311
Гребенник Н.Г. <i>Роль наукових парків у комерціалізації знань в університетах України</i>	313
Гребенник Н.Г., Бондарчук О.Г. <i>Діджиталізація як фактор розвитку людського капіталу підприємства</i>	315
Грінченко Р.В. <i>Проблеми та перспективи розвитку підприємництва у територіальних громадах</i>	317
Єгунов Ю.А., Шміголь М.М. <i>Особливості мотиваційно-стимулюючого механізму активізації інноваційної діяльності персоналу підприємства</i>	319
Захарченко В.І. <i>Удосконалення досвіду використання організаційно-економічних заходів вибору раціональних інноваційно-інвестиційних рішень</i>	321
Кобилінський О.Ю. <i>Управління логістичними системами торгівельного підприємства</i>	323

Кошельок Г.В., Трикуліч П.П. <i>Сегментація клієнтів за допомогою аналітики на основі штучного інтелекту</i>	325
Літвінов О.С., Галашов Д.Ю. <i>Систематизація бізнес-моделей підприємства</i>	327
Літвінова В.О., Блігадір М.А. <i>Сутність виробничих запасів будівельного підприємства</i>	329
Літвінова В.О., Панекін Г.Г. <i>Значення управління грошовими потоками для малого бізнесу</i>	331
Лукінов С.С. <i>Проблеми та перспективи розвитку торговельних підприємств України в умовах військової агресії</i>	333
Онешко С.В. <i>Розвиток організаційно-економічного механізму управління високотехнологічними інтегрованими промисловими підприємствами</i>	335
Павлова О.А. <i>Вплив цифрової трансформації на сталий розвиток ІТ-підприємств</i>	337
Рєпін К.С. <i>Стійкий розвиток еко-підприємництва: концепції, пріоритети, перспективи</i>	339
Семенова В.Г., Гриб С.А. <i>Стратегічні напрями інноваційного розвитку підприємств в Україні</i>	341
Тіщенко І.В. <i>Особливості управління бізнес-процесами підприємств на сучасному етапі</i>	343
Федулова І.В. <i>Ідентифікація ризиків в системі управління персоналом на підприємстві</i>	344
Ширяєва Л.В. <i>Фінансовий моніторинг в системі управління підприємством</i>	346
Явтушок Д.В. <i>Сучасні проблеми економічної безпеки підприємства</i>	348

Секція 16. Цифрова трансформація економіки та бізнесу

Бахарєв С.А. <i>Управління логістикою в транспортно-експедиторських компаніях на основі Dashboard-візуалізаторів</i>	351
Вакула А.Ю. <i>Штучний інтелект у діяльності психолога</i>	353
Гаджун І.О. <i>Удосконалення цифрових трансформаційних процесів в управлінні розвитком регіону</i>	355
Гудзь Т.П., Настека М.В. <i>Основні тренди цифрової трансформації економіки України</i>	357
Єсіна О.Г. <i>Цифрова трансформація управління бізнес-процесами</i>	359
Заяць А.І., Буга О.Р. <i>Інструментарій дифузії клієнтської бази ІТ-компанії</i>	361
Корюгін А.В., Кузьменко У.В. <i>Безпека електронних транзакцій та захист від кіберзлочинності у сфері електронної комерції</i>	362
Міщенко В.І. <i>Формування організаційно-правових засад управління системами штучного інтелекту</i>	364
Орлик О.В. <i>Розвиток цифрових навичок населення України</i>	366
Семенова Л.Ю., Єцкова Д.Є. <i>Шляхи просування малого бізнесу в умовах цифровізації</i>	368

Секція 17. Проблеми обліку, аналізу і аудиту в умовах євроінтеграційних процесів України

Волчек Р.М., Москалюк Г.О. <i>Особливості відображення знижок у звітності підприємств</i>	371
Гресь Н.Л., Недоступ К.К. <i>Економічна характеристика документа про витрату грошей підзвітною особою</i>	373
Добрунік Т.П. <i>Оподаткування суб'єктів агробізнесу: реалії сьогодення та перспективи</i>	374
Єремян О.М., Кравченко Г.К. <i>Сучасні аспекти оподаткування ПДВ в Україні та країнах ЄС</i>	377
Лоханова Н.О., Яцунська О.С. <i>Щодо питання критеріїв визначення категорії групи підприємств</i>	379
Новак У.П., Клим Н.М. <i>Професійне судження та його роль в аудиторській діяльності</i>	381
Озарінський А.В. <i>Передумови виникнення МСФЗ 16 «Оренда»</i>	383
Подвальна Н.Е., Самострол С.В. <i>Невизначеність щодо безперервності діяльності підприємств в умовах дії воєнного стану</i>	384
Семенова К.Д. <i>Теоретичні аспекти аналізу підприємницьких ризиків</i>	386
Старенька О.М. <i>Напрямки розвитку діджитал-обліку на сучасних підприємствах</i>	387
Чернишова Л.В. <i>Факторний аналіз рентабельності власного капіталу</i>	389
Яковенко С.Л. <i>Інтеграція та дезінтеграція бухгалтерського обліку в умовах розвитку ринкових відносин</i>	390

Електронне наукове видання

**НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ
НА МАКРО-, МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ**

Збірник матеріалів

XXII Міжнародної науково-практичної конференції

Одеського національного економічного університету

25-26 квітня 2024 року, м. Одеса

Збірник ухвалено до публікації в електронному форматі та рекомендовано до поширення в мережі Інтернет згідно з Рішенням Вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 8 від 25.06.2024 р.)
Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 46,8.