

**Міністерство освіти і науки України
Державний біотехнологічний університет**

**МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ:
ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ,
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД**

**Матеріали IV Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції**

19 травня 2023 року



**Харків
2023**

Міністерство освіти і науки України
Державний біотехнологічний університет
Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту освіти»
Рада молодих вчених при Харківській обласній державній (військовій) адміністрації
ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»
Національний авіаційний університет
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна
Національний університет «Львівська політехніка»
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Львівський торговельно-економічний університет
Академія Сілезії (Республіка Польща)
Варшавський університет природничих наук (Республіка Польща)
Клайпедський університет прикладних наук (Литовська Республіка)
Коледж ділового адміністрування Королівського університету (Королівство Бахрейн)
Міжнародна Академія Прикладних Наук (Республіка Польща)
Університет Марії Кюрі-Склодовської в Любліні (Республіка Польща)
Університет менеджменту безпеки у м. Кошице (Словацька Республіка)
Центр підприємництва, інновацій та регіонального розвитку
Вентспільського університетського коледжу (Латвійська Республіка)



МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ, МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

**Матеріали IV Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції**

19 травня 2023 р.

Харків
ДБТУ
2023

УДК 330.354:339.92
ББК 65.9(4Укр)-96
М55

Організаційний комітет:

Голова комітету: *В.М. Михайлов*, д-р техн. наук, проф.

Заступники голови: *Т.Ф. Ларіна*, д-р екон. наук, проф.; *Т.О. Ставерська*, канд. екон. наук, доц.; *Н.Б. Кацена*, д-р екон. наук, проф.

Члени оргкомітету: *Абдельрахман Ахмед Міро*, PhD, доц.; *Батюк О.В.*, д-р юр. наук, доц.; *Безпарточний М.Г.*, д-р екон. наук, проф.; *Борусевич А.*, д-р габ., проф.; *Бритченко І.*, д-р екон. наук, проф.; *Гросул В.А.*, д-р екон. наук, проф.; *Жданович О.М.*; *Живітере М.*, д-р екон. наук, проф.; *Жулякова О.В.*, канд. екон. наук, доц.; *Кіндіріс Р.*, д-р наук з управління, проф.; *Круглова О.А.*, канд. екон. наук, проф.; *Коптева Г.М.*, д-р екон. наук, проф.; *Косова Т.Д.*, д-р екон. наук, проф.; *Костецька І.І.*, канд. екон. наук, доц.; *Мандич О.В.* д-р екон. наук, проф.; *Мединська Т.В.*, канд. екон. наук, доц.; *Нестеренко О.О.*, д-р екон. наук, проф.; *Несторенко О.*, PhD., доц.; *Ниценко В.С.*, д-р екон. наук, проф.; *Скурладські Я.*, д-р наук, проф.; *Шталь Т.В.*, д-р екон. наук, проф.; *Яковлева В.П.*

Конференцію включено до Переліку проведення наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки в системі Міністерства освіти і науки України на 2023 рік згідно листа ІМЗО МОН України від 19.01.2023 р. №21/08-53

М55 **Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід** [Електронний ресурс]: матеріали ІV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19 травня 2023 р. / Держ. біотехнологічний ун-т. – Харків, 2023. – 344 с. – Електронні текстові дані. – Режим доступу : <http://btu.kharkov.ua/наука/konferentsiyi/>

Збірник містить матеріали конференції, у яких розглядаються проблеми та перспективи розвитку механізмів забезпечення сталого розвитку в умовах динамічних викликів і загострення глобальних протистоянь. Представлено фінансові важелі, обліково-аналітичне забезпечення, соціально-економічні та управлінські аспекти реалізації потенціалу відновлення економічного відновлення та сталого розвитку в умовах цифровізації суспільних відносин з урахуванням міжнародного досвіду та орієнтацією на підвищення професійної компетентності фахівців.

Матеріали друкуються в авторській редакції мовою оригіналу. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

УДК 330.354:339.92
ББК 65.9(4Укр)-96

Секція 1

СОЦІАЛЬНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ІННОВАЦІЙНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTI



UDK 368.013

O. Bezpartochna, PhD (Finance and Insurance) (*LPNU, Lviv*)

I. Britchenko, Dr. Sc. (Economics), Professor (*USM, Kosice*)

M. Bezpartochnyi, Dr. Sc. (Economics), Professor (*LPNU, Lviv*)

CURRENT STATE OF THE BULGARIA'S INSURANCE SYSTEM

As of the end of 2022, Bulgaria's insurance market remains stable and achieves steady growth, despite economic difficulties and high inflation, security and energy supply problems, and martial law in Ukraine.

Bulgaria's insurance system makes a significant contribution to the country's economic and social development. Insurers not only provide financial security and peace of mind for households and businesses, they are also a vital source of long-term capital, ensuring stability for financial markets and the economy as a whole. Insurance-related activities have a distinct economic impact on the incomes of employees and the activities of related industries and services.

Bulgaria's insurance market is generally growing at the rate of economically developed countries. The share of total insurance premium income in GDP, as measured by the insurance penetration rate, has been fluctuating between 2.0 and 2.4 per cent for many years. Comparison with the European average of 7.4 per cent highlights the potential of the Bulgarian insurance market [1].

In the Bulgarian insurance market as a whole, total insurance income at the end of 2022 amounted to BGN 3,613 million, up 10.5% compared to 2021. The amount of insurance claims paid reached BGN 1,437 million, up 11.3% compared to 2021 (Table 1).

Table 1 – Bulgaria’s insurance system, 2021-2022

Indicators	2021	2022	2022 to 2021, %
Insurance sector			
Insurance income, million BGN	3,270	3,613	10.5
Insurance claims, million BGN	1,291	1,437	11.3
General insurance			
Insurance income, million BGN	2,725	2,998	10
Insurance claims, million BGN	1,061	1,168	10
Life insurance			
Insurance income, million BGN	606	625	3
Insurance claims, million BGN	238	269	13

Source: [2]

Insurance claims make it possible to maintain consumption levels or quickly replace fixed assets or other property. In general, it can be assumed that payments are converted into effective market demand for goods and services, current consumption or investment.

The general insurance market in Bulgaria ends 2022 with insurance income of BGN 2,988 million and claims of BGN 1,168 million, both growing at the same rate of 10%. The market structure remained unchanged, with motor insurance accounting for 70% of total insurance income.

Changes in transport and the entire supply chain, mainly due to the war in Ukraine, are affecting transport insurance, which is showing a significant increase in insurance income. The highest annual growth of 119% was recorded in cargo insurance. The consequences of the war in Ukraine and the flow of refugees can be seen in the dynamics of border civil liability, where insurance income increased by 43% year-on-year.

The life insurance market in Bulgaria remains stable, at levels close to the previous year, with insurance income in 2022 of BGN 625 million, up 3% year-on-year. The trend of outstripping growth in insurance claims by 13% continues, with BGN 269 million paid out. Life insurance risks recorded a steady growth of 14%, mainly due to the positive dynamics of the mortgage market. The development of Pension and Annuity Insurance is interesting, as it recorded a 31% year-on-year increase in revenues after a strong decline in 2020 and 2021.

The total domestic demand in the Bulgarian national economy

generated by the activities of insurers includes both the direct costs of insurers' operations and insurance includes both their direct costs of doing business, which include intermediate consumption, to which should be added additional indirect impacts along the value chain generated by the activities of suppliers and partners, as well as consumption employed by individuals. Using a model for estimating indirect effects based on inter-industry linkages and various cost multipliers in the Bulgarian economy, the total effect of the introduction of insurers in Bulgaria is measured in terms of additional demand created in excess of BGN 1,1 billion [3].

Each year, municipalities estimate losses from risk events occurring on their territory in the range of BGN 30 to 400 million [4]. The funds to compensate for these losses are close to the amount of losses only in some years. A significant part of the funds for reconstruction comes from the state or municipal budgets and only a small part comes from insurance claims. These findings suggest that shifting some of the risk from the public insurance sector to the private sector could be a successful strategy for providing economic and social protection in the future for Bulgaria.

The future development of Bulgaria's insurance system depends on its ability to respond to societal challenges and ensure better interaction with the state to support the growth strategy, opportunities for expanding the scope of the insurance sector's activities related to climate change, healthcare, ageing and pensions, and digitalisation. In these areas, there is untapped potential for the use of insurance instruments that will improve risk protection and, ultimately, the public welfare of the population.

References:

1. Insurance Europe (2022). URL: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>
2. Financial Supervision Commission (2022). URL: <https://www.fsc.bg>
3. Association of Bulgarian Insurers (2022). URL: <https://www.abz.bg>
4. Institute for Market Economics (2022). URL: <https://ime.bg>

V. Khabalevskiy, undergraduate (*NTU «KhPI», Kharkiv*)

H. Koptieva, DSc of Economics, prof. (*NTU «KhPI», Kharkiv*)

POTENTIAL OF KHARKIV'S REGION

In today's conditions, we need an economy in which regions will develop and increase their productivity by attracting new investments, creating new jobs and skills, raising the standard of living for local residents, and increasing the contribution to the national economy [1; 2].

The changes of the principles of the state regional policy and general trends in the global economy have necessitated the completion of the previous strategy for the development of the Kharkiv's region until 2020 and the development of the new strategy for 2021-2027 [3]. Considering the results that have been achieved during the implementation of the previous strategy allows to assess the potential that the region has and can be multiplied through the efficient use of natural and human resources. For this it is necessary to recognize strength and weakness that took a place for implementation previous strategy. Evaluation result will assess the development of the Kharkiv's region in comparison with other regions of Ukraine. The following indicators were taken for comparative analysis: disposable income per capita, ILO unemployment rate of population, per capita gross regional product.

In accordance with the analysis, it can be noted that the Kharkiv region has a high development potential enough. First indicator that is considered is disposable income per capita. At present, this indicator demonstrates level and quality of life of the population, and it is one of the most important indicators, characterizing the degree of development of any country, nation, or region. Concerning Kharkiv's region is observed that this indicator has positive dynamic and during considered period it has increased, beside this it should be noted that in comparison with other regions of Ukraine it is 7th place and has almost doubled in 5 years. It means that there was a stable economic growth during the time of realization of the previous strategy [4].

Second considered indicator is ILO unemployment rate of population. The unemployment rate is one of the better-known indicators and is meant to be as complete as possible and meaningfully reflects the shortage of jobs across the country or region. It is possible to note that the unemployment rate is the lowest in Ukraine in 2020 even though it has

grown in the whole country within this period but in the Kharkiv region it has been declining for 5 years.

The third indicator that was taken into consideration is the gross regional product per capita. It characterizes the result of the production of goods and services for a certain period. The same positive trend is observed with this indicator, it also almost doubled within investigating term and for five years the Kharkiv's region remained in 6th place throughout Ukraine.

This high performance was achieved by capitalizing on the strengths of the region. The region has several features due to which it has been able to achieve significant success and will be able to achieve in the future and provide a decent standard of living. One of the important advantages is many scientific and educational institutions. On this occasion, it should be noted that the Kharkiv's region is one of the 10 largest student centres in Europe and has the second scientific and technical potential in the country after the city of Kyiv. The next important advantage is that the region's economy has a significant level of diversification and industrialization, the industry is dominated by processing industries, in particular, mechanical engineering. In the Kharkiv region, there are several enterprises that are leading in Ukraine, and also widely known abroad. The region as well has a highly developed food and beverage industry. In addition, one of the important advantages is the provision of services in the field of telecommunications, computers and information areas. In general, it should be noted that the IT sector is quite strong developed in the region. A significant part of the specialists is concentrated in the Kharkiv's region, which is an important competitive factor and the possibility of attracting foreign financial institutions. This area has quite attractive development prospects, since there are enough educational institutions for training specialists in the region, as well as the Kharkiv IT cluster, which supports and develops opportunities to build comfortable conditions for IT workers.

It should also be noted that agriculture has an effective direction of development. The temperate climate, flat terrain, and the presence of highly fertile chernozems contribute to the development of agriculture. The growing demand for food in the world and the trend towards the consumption of organic products creates an opportunity for the development of agricultural enterprises, farms, and the food industry in rural areas of the region.

Also, in the Kharkiv region there are minerals that can ensure the energy independence of the region. At the end of the strengths of the region, it should be noted a well-developed transport structure. The region is a logistics centre, the city of Kharkiv is the most important railway junction

of the eastern region of the country, in addition, the city has a metro and an international airport.

Of course, developing the Kharkiv Region Development Strategy for 2021-2027, the results achieved in the implementation of the previous Kharkiv Region Development Strategy for the period up to 2020 were taken into account. But in the context of the current situation, after hostilities took place on the territory of the region, the region partially lost its attractiveness and potential, so the development strategy of the region will most likely be adjusted. Now the main challenge for the region's economy will be attracting foreign investment. So very serious problems arose in agriculture due to the impossibility of cultivating the land due to the deterioration of the environmental situation for agricultural products and in the engineering industry due to the destruction of production facilities. But such parties as the IT sphere, high scientific and educational potential, the preservation of transport infrastructure can be effectively used to restore the region and achieve its previous results. First of all, the region requires state support. To regulate the development of the region, micro and macroeconomic policies should be used. As one of the possible options for attracting investments, there may be a revision of tax and revenue policies, as well as direct impact through the public sector, using the State Regional Development Fund of Ukraine to finance problematic sectors of the region.

In conclusion, it would like to note that even now the Kharkiv's region has not lost its potential and will be able to restore and increase previous achievements by effectively using the current strengths.

References:

1. Sustainable Regions funds and programmes. URL: <https://www.mpi.govt.nz/funding-rural-support/sustainable-regions-funds-and-programmes/>. (Last accessed: 02.05.2023).
2. Деякі питання державного фонду регіонального розвитку: Постанова КМУ від 18.03.2015 № 196. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/kp150196>. (Last accessed: 02.05.2023).
3. Стратегія розвитку Харківської області на 2021 – 2027 роки. URL: <https://kharkivoda.gov.ua/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/717/102538>. (Last accessed: 02.05.2023).
4. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehionalna-polityka/derzhavniy-fond-regionalno-rozvitku/derzhavniy-fond-regionalno-rozvitku-finansoviy-instrument-stalogo-regionalno-rozvitku/>. (Last accessed: 02.05.2023).

L. Lomovskykh, Dr of economic sciences, prof. (*SBTU, Kharkiv*)

A. Iefremov, graduate student (*SBTU, Kharkiv*)

ENVIRONMENTAL FACTORS AFFECTING THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The sustainability of economic development depends on a number of environmental factors.

The most pressing environmental issue of our time is climate change. The planet's temperature is increasing at an alarming rate, and this is causing a range of problems, including rising sea levels, more frequent and severe weather events, and loss of biodiversity. Climate change is caused by the release of greenhouse gases such as carbon dioxide, which is mainly produced by burning fossil fuels.

Air pollution is a serious problem that affects the health of millions of people worldwide. Polluted air can cause a range of health problems, including respiratory diseases, heart disease, and cancer. Air pollution is caused by a range of factors, including industrial emissions, transportation, and burning fossil fuels.

Deforestation is another major environmental problem. It is the removal of trees in large numbers from forests, and it is mainly caused by agricultural activities, logging, and urbanization. Deforestation is a serious issue because it destroys wildlife habitats, reduces the amount of carbon that forests can absorb, and contributes to climate change.

Water pollution is a major issue that affects the quality of life of millions of people worldwide. Polluted water can cause a range of health problems, including gastrointestinal illnesses, skin diseases, and cancer. Water pollution is caused by a range of factors, including industrial and agricultural activities, improper waste disposal, and sewage treatment.

Improper waste management is another environmental problem that the world is facing. The amount of waste that humans produce is increasing at an alarming rate, and much of this waste ends up in landfills or in the natural environment. This not only pollutes the environment but also poses a threat to human health.

In conclusion, the environment is facing a range of problems that are threatening its sustainability. Climate change, air pollution, deforestation, water pollution, and waste management are just some of the most pressing environmental problems that the world is currently facing. It is essential that we take action to address these issues to ensure the well-being of our planet and future generations.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Незважаючи на те, що в Україні тривають військові дії, необхідно вже зараз планувати повоєнне відновлення країни. Економіка України потребує залучення додаткового капіталу та його поєднання з кваліфікованою робочою силою у проєктах створення нової доданої вартості, адже найнадійнішим фундаментом для забезпечення макроекономічної та фіскальної стабілізації економіки є відновлення її внутрішнього конкурентоспроможного реального сектора.

Аграрний сектор економіки України сьогодні є одним з небагатьох галузей, що здійснюють вагомий вклад в створення продовольчої та економічної безпеки країни. Так, за даними 2022 р. у сільському господарстві було створено 8,2 % валової доданої вартості країни [1]. Експорт продукції аграрної галузі на 23,6 млрд дол. США сформував 53% всієї експортної виручки країни в 2022 р. проти 27,9 млрд дол. США та питомої ваги у загальному експорті в 41% у 2021 р. [2]. Експорт агропродовольчої продукції у січні-березні 2023 р. становив 6,7 млрд дол. США, що на 5% перевищує відповідний показник за аналогічний період минулого року. При цьому, зазначається, що продукти сільського господарства та харчової промисловості домінують у товарній структурі загального експорту України, займаючи зараз 65% [3].

Ці показники яскраво свідчать про те що аграрний сектор є одним з найперспективніших напрямків для інвестицій внаслідок постійно зростаючих світових потреб у продовольстві та подорожчання продуктів харчування.

Потрібно відмітити, що стан розвитку аграрної сфери відіграє головну роль у забезпеченні громадян країни продовольчими товарами власного виробництва для задоволення їх значущих потреб. Однак шлях сільськогосподарських підприємств до діяльності за принципами сталого розвитку нині вбачається досить складним. І хоча останніми роками спостерігається поліпшення результативності їх господарювання (в 2020 р. кількість прибуткових підприємств склала 83,2 % від загальної чисельності підприємств), рівень рентабельності

діяльності (13,9%) не забезпечує сталого розвитку сільськогосподарських підприємств на інтенсивній основі.

Аналізуючи розміри інвестицій минулих років, ми можемо відмітити, що капітальні інвестиції у сільське господарство збільшилися з 16,7 млрд. грн. у 2011 р. до 48,1 млрд. грн. у 2021 р. Їх питома вага у структурі капітальних інвестицій збільшилась відповідно з 6,4 до 9,3% [1]. За той же період прямі іноземні інвестиції навпаки зменшилися з 7,2 млрд дол. США до 6,7 млрд дол. США, що свідчить про недовіру іноземних партнерів та їх невпевненість у стабільності української економіки [4].

Інвестиційний потенціал аграрного сектора України, навіть за нинішніх складних умов, становить щонайменше 34 млрд дол. США. Проте, попри скорочення фінансування за результатами 2022 р., інвестиції у харчові стартапи та аграрні технології все ще були на 20% вищими, ніж у пандемічному 2020р. Аналітики прогнозують, що інтерес до харчових та аграрних технологій у довготерміновій перспективі лише зростатиме [5].

Таким чином, ми можемо зазначити, що для того щоб вивести аграрний сектор на якісно новий рівень та підвищити його інвестиційну привабливість, Україні доведеться в достатньо стислі строки проводити реформи в усіх його сферах - від приведення законодавства у відповідність до європейських та міжнародних стандартів і створення прозорих механізмів його імплементації до розвитку інфраструктури, освоєння нових ринків збуту, запровадження інноваційних технологій, сприяння розвитку біотехнологічних виробництв тощо.

Інформаційні джерела:

1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах у 2022 році. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

2. Виручка від українського аграрного експорту торік скоротилась на 15%. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3673506-virucka-vid-ukrainskogo-agrarnogo-eksportu-torik-skorotilas-na-15-iae.html> (дата звернення: 26.04.2023)

3. Україна увеличила экспорт агропродукции за I квартал – анализ. URL: <https://www.unn.com.ua/ru/news/2024134-ukrayina-zbilshila-eksport-agroproduksiyi-za-i-kvartal-analiz> (дата звернення: 27.04.2023)

4. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення: 27.04.2023)

5. У 2022-му році інвестиції у харчові та аграрні технології скоротилися вдвічі. URL: <https://landlord.ua/news/u-2022-mu-rotsi-investytsii-u-kharchovi-ta-ahrarni-tekhnologii-skorotylisia-vdvichi/> (дата звернення: 05.04.2023)

УДК 338.33:338.

Т.Ю. Білоусько, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Попри широкомасштабну агресію та величезні втрати, аграрний сектор України не зменшує свого значення у формуванні конкурентоспроможності національної економіки, про що свідчать такі показники: за результатами 2022 р., питома вага галузі у внутрішньому валовому продукті (ВВП) країни складала 8,2% [1]; частка продукції агропромислового комплексу в загальній структурі експорту товарів з України в 2022р. становила майже 53%, було отримано 23,6 млрд дол. США виручки [2].

Специфіка аграрної галузі проявляється у її значних масштабах, особливих умовах виробництва, різноманітні форм суб'єктів господарювання, обмеженості виробничих ресурсів. Це вимагає від суб'єктів аграрного ринку постійно підтримувати високий рівень конкурентоспроможності за рахунок умов природного, технологічного, інноваційного та організаційно-економічного характеру, поглиблення та розвитку кооперації, інтеграції, підвищення концентрації виробництва, його диверсифікації.

Саме диверсифікація, яка передбачає одночасний розвиток кількох чи багатьох, не взаємопов'язаних технологічно видів виробництва та обслуговування, розширення асортименту виробленої продукції та послуг, дає можливість підприємствам "триматися на плаву" при складній економічній кон'юктурі. У такому разі збитки від нерентабельних товарів перекриваються прибутком від інших видів продукції. Диверсифікація аграрного виробництва тісно пов'язана з проблемами забезпечення населення робочими місцями, ефективного використання фінансових ресурсів, охорони навколишнього середовища тощо.

Теоретичні основи у дослідженні зазначеної проблематики закладені відомими зарубіжними та вітчизняними вченими. Разом з тим можна відзначити питання, які вимагають сьогодні пильної уваги та відповідного рішення. До них насамперед відносять питання визначення економічної природи, причини виникнення та необхідних умов для оптимального використання диверсифікації з урахуванням особливостей аграрного виробництва. Потребує дослідження диверсифікація праці, маркетингова політика аграрних підприємств,

розвиток диверсифікації дрібнотоварного аграрного виробництва, оцінка доцільності реалізації тих чи інших варіантів диверсифікації та визначення очікуваного ефекту її використання.

Найважливішою передумовою здійснення диверсифікації на підприємстві є зниження прибутковості капіталу, вкладеного у традиційне виробництво. При цьому потрібно враховувати й особливості диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств, а саме, мінливість ринків сільськогосподарської продукції, підвищену ризикованість, труднощі в залученні інвестицій. Вибір напрямів розвитку диверсифікації виробництва та диверсифікованих продуктів значною мірою залежить від фінансового стану та можливості розвитку ефективних форм організації виробництва.

Диверсифікація може здійснюватися з метою:

- зміцнити своє становище у конкурентній боротьбі;
- своєчасно відреагувати на зміну економічної кон'юнктури;
- переміщення капіталу з традиційних чи малоприбуткових галузей у нові наукомісткі та перспективні чи високорентабельні галузі;
- вирівнювання галузевих сезонних коливань та зниження ризиків;
- для розміщення вільних коштів [3].

Але потрібно враховувати, що сприяючи процесу усупільнення виробництва шляхом розвитку прямих міжгалузевих зв'язків, диверсифікація породжує і негативні наслідки: зі збільшенням числа різнорідних підприємств у диверсифікованій структурі зростають проблеми управління виробництвом, координації впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

В умовах агропромислової інтеграції диверсифікація виробництва переважно розвивається у двох основних напрямках: перше – поглиблення переробки сільськогосподарської сировини та доведення готової продукції до кінцевого споживача; друге – розвиток високоприбуткових виробництв між підприємствами, не пов'язаних із сільським господарством, що дає можливість покривати збитки галузей рослинництва та тваринництва [4].

Однією із стратегій диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств є запровадження альтернативних систем сільського господарювання. До таких методів ведення аграрного виробництва відносять: біоінтенсивне міні-землеробство (Biointensive Mini-Farming); біодинамічне землеробство (Biodynamic Agriculture); технології використання ефективних мікроорганізмів або EM-

технології (Effective Microorganism Technologies); маловитратне стале землеробство (LISA – Low Input Sustainable Agriculture); органічне сільське господарство (Organic Agriculture або Organic Farming); точне землеробство (Precision Farming or Precision Agriculture) та ін. Ці моделі ґрунтуються на глибокому розумінні процесів, що відбуваються в природі, спрямовані на поліпшення структури ґрунтів, відтворення їхньої природної родючості та сприяння утворенню екологічно стійких агроландшафтів [5].

Особливу зацікавленість в аграрних підприємствах викликають біотехнологічні виробництва, попит на продукцію яких зростає як на внутрішньому, так й на світових ринках. Біоекономіка включає сільське господарство, біофармацевтику, харчову промисловість, лісове, целюлозно-паперове виробництво, рибальство, а також виробництво ферментів, біопалива, біоремедіацію ґрунтів і води. У країнах з розвинутою економікою розвиток біотехнологій і перехід до біоекономіки сприймають як один із ключових механізмів виходу із кризи [6], що буде актуальним для України у повоєнному відновленні економіки.

Таким чином ми можемо зазначити, що всебічне пізнання економічної категорії та механізму прояву диверсифікації свідчить про об'єктивну необхідність та закономірність її прояву і є передумовою управління ефективністю аграрного виробництва та відповідно, підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Інформаційні джерела:

1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах у 2022 році. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
2. Виручка від українського аграрного експорту торік скоротилась на 15%. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3673506-viruska-vid-ukrainskogo-agrarnogo-eksportu-torik-skorotilas-na-15-iae.html> (дата звернення: 26.04.2023)
3. Зінчук Т. О. Диверсифікація бізнесу на сільських територіях: досвід країн світу. *Економіка АПК*. 2018. №4. С. 23-31
4. Білоусько Т. Ю., Білоусько Р. С. Диверсифікація підприємницької діяльності аграрних підприємств у забезпеченні їх конкурентоспроможності. *Вісник ХНАУ*. Серія: Економічні науки. 2018. №3. С. 353-360
5. Нікітченко С. Диверсифікація як стратегія сталого розвитку аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 58-67.
6. Федулова Л.І., Федулова К.І., Формування інноваційної системи біотехнологій: досвід зарубіжних країн, проблеми України. *Наука та інновації*. 2012. Т.8. №4. С.51-66.

О.А. Богданович, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ДЛЯ УКРАЇНИ

Переклад англійського терміну *sustainable development* (укр. «сталий розвиток») дослівно означає життєздатний розвиток. Вперше поняття «сталий розвиток» визначено Світовою комісією з навколишнього середовища та розвитку, яка була створена 1983 р., а вже у 1987 р. було розкрито саму концепцію сталого соціально-економічного розвитку, сутність якої полягає у задоволенні справжніх потреб людини без створення загрози задоволенню потреб майбутніх поколінь[1].

В науковій літературі існує багато варіантів визначення поняття «сталий розвиток» як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили Г. Делай, Р. Констанза, А. Янссон, Т. Акімова, О. Бородіна, Н. Винокурова, З. Герасимчук, Н. Гребенюк, О. Грянник, М. Гузев, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Замятіна, А. Ісаченко, А. Каринцева, А. Малявіна, Л. Мельник, В. Міщенко, П. Олдак, В. Прадун, А. Тихонов, В. Трегобчук, В. Феденко, М. Шапочка, В. Шевчук, Л. Шостак, О. Шубравська та ін.

Наприклад, за визначенням В. Прадуна, сталим є такий розвиток, який забезпечує певний тип рівноваги, тобто баланс між всіма складовими елементами інтегрованої екосистеми, насамперед культурної, в т.ч. й агроекосистеми. Рівновага і збалансованість мають перебувати в основі сталого соціально-економічного розвитку регіонів [2]. Це досить оригінальне трактування, оскільки воно передбачає баланс між всіма складовими, а не тільки екологічною, економічною та соціальною.

Збалансоване, гармонійне поєднання соціального, економічного та екологічного напрямків розвитку країни – це і є основні складові сталого розвитку. В основі головного принципу соціально-орієнтованої ринкової економіки з вирішення соціальних потреб лежить економічне зростання, що включає: підвищення обсягів виробництва та доходів населення; зростання відрахувань на соціальні потреби; досконала конкуренція; ефективне використання ресурсів; підвищення рівнів життя, освіти, культури. Соціальна ринкова економіка є такою системою самоорганізації суспільного життя, в якій через реалізацію політики конкурентного порядку відбувається гармонійне узгодження індивідуальних та суспільних інтересів [3].

Вступ України до Європейського Союзу передбачає собою погодження з існуючими вимогами, нормами, стандартами ЄС. Це стосується соціальної, економічної та екологічної політик держави. Трансформації повинні відбутися в кожній сфері і бути між собою гармонійно поєднані. Під соціалізацією економіки мається на увазі соціальна спрямованість на всіх напрямках економічної діяльності. Україна повинна орієнтувати свою політику до наближення політики ЄС, але обов'язково враховуючи такі важливі фактори, як національні інтереси і ресурсні можливості.

На пострадянській території слово «соціальний» має безліч відтінків. Більшість із них — негативні: черги за соціальним хлібом, соціальні виплати малозабезпеченим, Міністерство соціальної політики. Проте у низці розвинених європейських країн, таких як Німеччина, Австрія, Італія, Франція, Швеція, ринкова економіка має соціальну орієнтацію. Не дивно, що останнім часом там потужно розвивається бізнес, який відрізняється від традиційного, — соціальне підприємництво. Головною метою соціального підприємництва є не максимізація прибутку, а вирішення соціально важливих питань [4].

Аналіз досягнень у соціально-економічному розвитку України у 2021 р. свідчить, що країна у своїх прагненнях підвищення рівня життя, мала такі здобутки: збільшення ВВП на душу населення зріс з 4036 дол. у 2013 р. до 4600 дол.; скасування корупційних податкових пільг принесло бюджету понад 10 млрд грн; обсяги товарного експорту перевищили рівень 2013 р.; рекордне, майже за півтора десятиліття, зростання кредитування; рекордне зростання прямих іноземних інвестицій (чистий прилив інвестицій склав 6,5 млрд дол.; зниження бідності нижче докризового рівня до 36,6 % проти 43,8 % у 2020 р.; зростання реальної та мінімальної зарплат (на 14,7 % у порівнянні з аналогічним показником 2020 р.) [5].

Нажаль, війна в Україні створила великі проблеми на всіх напрямках соціально-економічного розвитку країни: зниження ВВП більше ніж на половину – до 35-40 % 2021 р., зниження доходів населення, зростання рівня безробіття – до 27 %, зростання внутрішніх і зовнішніх міграційних процесів, погіршення інвестиційного клімату, зниження податкових надходжень. За оцінками експертів, не має ні одного показника сталого розвитку в Україні, на якому б не позначились негативно воєнні дії.

Соціально-орієнтованим процесом економічного розвитку України є сталий розвиток, що включає в себе соціальне зростання та науково-технічний прогрес у поєднанні з ефективним використанням природних ресурсів. Стабілізація ринку праці, освіти, підвищення

рівня соціального захисту і безпеки, відновлення економіки, відновлення інфраструктури, підтримка розвитку регіональної економіки, залучення іноземних інвестицій у післявоєнний період є вкрай важливим завданням, зважаючи на появу різних груп населення, які постраждали від збройного конфлікту. Все це буде міцним фундаментом для євроінтеграції України.

Інформаційні джерела:

1. Круп'як І. Й., Круп'як Л. Б. Теоретичні домінанти сталого економічного розвитку держави. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8419> (дата звернення: 15.05.2023 р.). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.88

2. Прадун В. П. Економіко-екологічні основи сталого розвитку регіональних агропромислових комплексів: автореф. дис. д-ра. екон. наук.: 08.07.02. НАН України, Об'єдн. ін-т економіки. К., 2005. 38 с.

3. Буряк Є. Соціально-економічні аспекти сталого розвитку України в умовах війни (євроінтеграційні аспекти). Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. 2022. Випуск 34. DOI: <https://zenodo.org/record/7221052#.ZGJeoXZBzIU> (дата звернення: 12.05.2023 р.).

4. Соціальна економіка: де тут гроші. URL: <https://voxukraine.org/sotsialna-ekonomika-de-tut-grosni/> (дата звернення: 5.05.2023).

5. Топ-10 досягнень України в соціально-економічній сфері у 2021 році URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3379943-top10-dosagnen-ukrainiv-socialnoekonomichnijsferi-u-2021-roci.html> (дата звернення: 10.05.2023 р.)

УДК 658.114:004-044.922

А.М. Волосов, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Малий і середній бізнес (МСБ) є загально визнаним визначальним чинником існування та розвитку світової економіки. Майже 400 млн. суб'єктів МСБ в світі створюють 60...85% робочих місць і близько 70% ВВП [1, 2]. До малого і середнього підприємництва в економіці України у 2021 р. належало 99,8% загальної кількості підприємств, на яких було зайнято 69,8% працівників, що взяли участь у створенні 67,8% ВВП країни [3]. За відсотком кількості суб'єктів МСБ нашу державу можна вважати

повноправним членом ЄС, а за двома іншими згаданими показниками вона переважає такі країни-члени як Литва, Польща, Словаччина, Чехія [3]. Роль МСБ не обмежується кількісними показниками економічного зростання та створення зайнятості, а полягає й у впровадженні інновацій, соціальній інтеграції (завдяки їх тісним відносинам з власними співробітниками, місцевими громадами та діловими партнерами), включенні у глобальні ланцюжки поставок в якості постачальників і покупців. Маючи реальний потенціал малого і середнього підприємництва для якісно нового функціонування, ті країни, які інвестують у цифровий розвиток і демонструють вищі рівні економічної стабільності, інноваційності, конкурентоспроможності [4]. Про це свідчать і результати глобального дослідження Microsoft за яким понад 80% з опитаних представників більш ніж 3 тис. малих і середніх підприємств визнали важливість технологій для бізнесу, 42% вважали їх життєвоважливими, і лише 5% повністю відмовлялись від цифрової трансформації [5].

Незважаючи на те, що цифрові технології надають можливості підвищення продуктивності, подолання внутрішніх проблем, зниження цін, збільшення пропозиції якісніших товарів і послуг, їх впровадження й інтеграція до власних бізнес-процесів вимагає від бізнес-структур здійснення докорінної трансформації. Поетапний перехід (оцифрування → цифровізація → цифрова трансформація) малого та середнього бізнесу до цифрових технологій цілком слушно вважається складним через: неповну їх поінформованість про переваги цих процесів та інструментів; недостатність людських і фінансових ресурсів, інше розуміння цілей та відмінні моделі поведінки порівняно з великими підприємствами. Глобальне опитування виявило головні перешкоди широкому впровадженню цифрових трансформацій суб'єктів МСБ:

- надвисокі витрати на нові технологічні рішення (для 47%);
- неприйняття обґрунтованих рішень через складність сприйняття технологічної інформації (для 38% респондентів), що викликано побоюваннями втрати продажів на кращих ринках;
- технічні проблеми – простота використання, міркування стосовно безпеки, обмеженість можливих налаштувань, відсутність технічної підтримки (для 38% опитаних);
- невизначеність щодо впливу впроваджених рішень на їх бізнес (38%). Тобто МСБ мають прийняти на віру всю позитивність цифрових рішень без емпіричних доказів;
- для 35% респондентів – труднощі досліджень або пошуку інформації;
- стійкість прийнятих рішень до можливих майбутніх змін (для 25%) [5].

Попри існуючі бар'єри, існує три групи лояльних до переведення власного бізнесу на нові цифрові технології суб'єктів МСБ, які застосовують їх одразу після запуску (11%), швидко адаптуються (46%), так звані «послідовники» (32%) [5]. Більш того, понад двох третин підприємств планували збільшення своїх ІТ-бюджетів за такими пріоритетами: підвищення операційної ефективності (33%), покращення продажів і маркетингу (32%), поліпшення використання досвіду для утримання клієнтів (31%).

Одна з провідних ролей у цифрових перетвореннях належить стартапам, які не обмежуються національними кордонами, а працюють у двох (27%) або трьох і більше (30%) країнах. До числа найуспішніших проєктів цифрових технологій країн Східної Європи (Латвії, Естонії, Казахстану) останнім часом регулярно потрапляють й українські стартапи. Проте загальне становище щодо цифрової трансформації суб'єктів малого та середнього підприємництва країни можна з впевненістю охарактеризувати як цифровий розрив. Про це свідчать наступні дані Державної служби статистики України щодо використання ІКТ на підприємствах країни за 2021 р.: мають доступ до мережі Інтернет – 89% суб'єктів МСБ; частка підприємств, задоволених швидкістю ліній фіксованого доступу до Інтернету – 79,8% мікро- малих і середніх підприємств; власний вебсайт мають – 39,1%; мають чат-сервіс для спілкування з клієнтами – 10,6% підприємств вказаної групи; 11,5% підприємств малого та середнього бізнесу купували послуги хмарних обчислень; 28,1% суб'єктів господарювання цього типу бізнесу використовували найманих фахівців у сфері ІКТ; лише 3,5% підприємств МСБ використовували у своїй діяльності робототехніку [3].

Ці результати свідчать про знаходження малого бізнесу країни переважно на стадіях оцифрування та цифровізації. Успішне їх завершення та здійснення дійсно цифрової трансформації потребує: покращення рамкових умов запровадження цифрової економіки; підвищення навичок населення з ІКТ; впровадження дієвих конкретних інструментів економічної політики з підтримки цифрової трансформації МСП. Незважаючи на відсутність національної спеціальної програми щодо цифровізації МСП, планів цифровізації конкретних його секторів, держава спільно з ІТ-галуззю та закордонними партнерами намагаються створити екосистему цифрової трансформації МСБ: створення Офісу з розвитку підприємництва та експорту, порталу «Дія.Бізнес», Національної онлайн-школи для підприємців з надання освітніх послуг за цим напрямом; співпраця з Google за окремими напрямами навчання бізнесу; створення мережі надання послуг (70 наукових/технічних/індустріальних парків і понад 40 інноваційних центрів/інкубаторів); початок програм

фінансової підтримки (5–7–9 %; COSME, «Горизонт – 2020» и Eureka) [6]. За умов її успішного функціонування вітчизняне МСП отримає доступ до стратегічних ресурсів, розширити клієнтську базу, зможе вийти на глобальні ринки й отримати реальні вигоди від мережевих ефектів.

Інформаційні джерела:

1. Small & medium-sized enterprises. URL: <https://globalnaps.org/issue/small-medium-enterprises-smes/>.

2. The power of small: Unlocking the potential of SMEs. InfoStories (ilo.org). URL: <https://www.ilo.org/infostories/en-GB/Stories/Employment/SMEs#intro>

3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2021 рік». URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Microsoft Digital Futures Index. URL: <https://news.microsoft.com/europe/features/digital-futures-index/>

5. Microsoft study: Small and medium-sized businesses growing fast by embracing digital technologies. URL: <https://blogs.microsoft.com/blog/2022/09/08/microsoft-study-small-and-medium-sized-businesses-growing-fast-by-embracing-digital-technologies/>

6. DoITLikeUkra2022.pdf. URL: <https://itukraine.org.ua/it-reports-do-it-like-ukraine.html>

УДК 338.24

Н.О. Єфремова, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

Є.Є. Лубенцова, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Антикризове управління - це комплекс заходів, спрямованих на попередження, реагування та подолання кризових ситуацій в господарській діяльності підприємств. За його допомогою забезпечується ефективна діяльність підприємства в умовах нестабільності економічного середовища. Роль антикризового управління полягає у виявленні та аналізі проблем, що виникають на підприємстві, розробці стратегій та планів дій для їх вирішення та реалізації цих планів. Важливо також забезпечувати ефективне

управління ресурсами підприємства, зокрема фінансовими, людськими та матеріальними ресурсами.

Антикризове управління допомагає забезпечити стійкість підприємства в умовах змін на ринку, економічних криз та інших факторів, що впливають на його діяльність. Він також дозволяє підприємству бути готовим до вирішення можливих проблем, що можуть виникнути у майбутньому.

Основні причини виникнення кризових ситуацій на підприємствах пов'язані зі зміною ринкових умов, неправильним фінансовим плануванням, недостатнім рівнем ліквідності, порушенням ефективності управлінських процесів та багатьма іншими факторами. Антикризове управління дозволяє вчасно виявляти та запобігати виникненню кризових ситуацій, а також швидко та ефективно вирішувати проблеми, які вже виникли.

Основні завдання антикризового управління полягають у забезпеченні стабільності фінансового стану підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності та рентабельності, а також у запобіганні збитків та збереженні ресурсів. Для цього використовуються різноманітні інструменти антикризового управління, зокрема: аналіз та прогнозування ринку, управління ліквідністю, оптимізація витрат, управління ризиками, ефективне управління персоналом та інше.

Серед принципів антикризового управління можна виділити такі.

Раннє виявлення кризових явищ та підготовка до дій в умовах невизначеності. Для цього потрібно аналізувати фінансові та економічні показники підприємства, використовуючи як внутрішню, так і зовнішню інформацію.

Профілактика кризових ситуацій, у зв'язку з чим необхідно виконувати ряд заходів, що спрямовані на запобігання кризових явищ, зокрема, диверсифікувати виробництво, розширювати асортимент продукції, дотримуватися засад фінансової стійкості тощо.

Прийняття рішень на основі даних та обґрунтованого аналізу. Рішення повинні бути прийняті на підставі аналізу відповідної інформації, де важливою є якість даних та аналіз їхньої достовірності.

Важливим елементом антикризового управління є забезпечення фінансування проєктів, що забезпечують розвиток підприємства.

Ефективне управління кадрами. Керівництво підприємства повинно забезпечити належний рівень мотивації та розвитку персоналу, а також відповідну кваліфікацію та навички співробітників.

Гнучкість та адаптивність. Кризова ситуація може виникнути у будь-який момент, тому необхідно мати готовність до швидкої зміни стратегії дій та управління. Підприємство має бути гнучким і здатним адаптуватися до змін у ринкових умовах та конкурентних середовищах.

Ефективне спілкування. Управління кризовою ситуацією вимагає ефективної комунікації між керівництвом, співробітниками та зовнішніми стейкхолдерами. Підприємство повинно мати високоефективну систему комунікації.

Відкритість та прозорість. Управління кризовою ситуацією потребує відкритості та прозорості в прийнятті рішень, взаємодії зі стейкхолдерами та дотриманні етичних принципів управління.

Стійкість і стабільність. Антикризове управління повинне забезпечувати стійкість підприємства у період кризових ситуацій. Підприємство повинна мати запаси фінансових ресурсів, резерви оборотних коштів та інші засоби забезпечення фінансової стабільності.

Врахування цих принципів та елементів дозволяє підготуватися до можливих кризових ситуацій та ефективно їх пережити.

Отже, успішне антикризове управління в сільському господарстві передбачає комплексний підхід до виявлення та подолання проблем, зокрема управління фінансами, організаційною структурою та персоналом, розробку та впровадження нових технологій та оперативне прийняття заходів для подолання кризових ситуацій. Реалізація основних принципів антикризового управління включає в себе раннє виявлення кризових явищ, профілактику кризових ситуацій, прийняття обґрунтованих рішень на основі аналізу даних, відповідальність керівництва за прийняті рішення, інвестиції у розвиток компанії, ефективне управління кадрами та реалізацію стратегії розвитку.

УДК [336.711:355.01] (477)

К.В. Клименко, канд. екон. наук (*ДННУ «Академія фінансового управління», Київ*)

Н. М. Ухналь, PhD з екон. (*ДННУ «Академія фінансового управління», Київ*)

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Державні банки в Україні стикаються з рядом проблем, що перешкоджають їхньому розвитку і впливають на фінансову ситуацію в країні. Ось кілька з найбільш відчутних проблем:

1. Політичний вплив: державні банки часто стають об'єктом політичного впливу, що може впливати на їхні фінансові рішення та дії. Це може призводити до неефективного використання коштів та збитків.

2. Недостатня ефективність: державні банки часто працюють менш ефективно, ніж приватні банки, що може призводити до низької рентабельності та низької якості послуг. Це може знижувати довіру клієнтів та вкладників.

3. Недостатній капітал: державні банки часто мають недостатній капітал, що може обмежувати їхню здатність до кредитування та інших операцій. Це може призводити до низької конкурентоспроможності та низької ефективності.

4. Незадовільна якість кредитного портфеля: державні банки часто мають велику кількість неплатоспроможних позик, що може призводити до збитків та зниження кредитного рейтингу. Це може впливати на їхню здатність до залучення капіталу та виконання своїх функцій.

5. Недостатня транспарентність: державні банки часто мають недостатню транспарентність у своїй діяльності, що може призводити до низької довіри та недостатнього контролю. Це може впливати на їхню здатність до залучення капіталу та виконання своїх функцій.

6. Ризик кредитування: умови війни можуть призводити до збільшення ризику неплатоспроможності клієнтів державних банків, що може впливати на їхні кредитні портфелі та фінансові результати.

7. Зниження ліквідності: умови війни можуть призводити до зменшення ліквідності на фінансовому ринку, що може впливати на здатність державних банків до залучення та розподілу капіталу.

8. Ризик кібератак: умови війни можуть збільшувати ризик кібератак на державні банки, що може призвести до втрати конфіденційної інформації та інших проблем.

Уряд повинен приділити достатню увагу цим проблемам та зайнятися їхнім вирішенням, щоб державні банки могли ефективно працювати та сприяти розвитку економіки країни. Для зменшення ризиків та забезпечення ефективної діяльності державних банків в умовах війни, можуть бути вжиті заходи, такі як:

1. Забезпечення кібербезпеки: державні банки повинні забезпечити високий рівень безпеки ІКТ, включаючи захист від кібератак та моніторинг та аналіз кіберзагроз.

2. Розробка кризових планів: державні банки повинні розробити кризові плани, які дозволять їм ефективно діяти в умовах війни та забезпечити безперебійну роботу.

3. Підвищення кваліфікації персоналу: державні банки повинні забезпечити підвищення кваліфікації персоналу з питань кібербезпеки та кризового менеджменту.

4. Запобігання політичному впливу: державні банки повинні діяти незалежно від політичного впливу та забезпечити ефективне використання державних ресурсів.

Загалом, державні банки повинні мати готовність до роботи в умовах війни та приймати заходи для зменшення ризиків та забезпечення своєї ефективної діяльності.

Станом на початок 2023 р. держава контролює понад 50% активів вітчизняного банківського сектору, що, в свою чергу, впливає на якість трансмісійного механізму та конкуренцію на ринку. Засадами стратегічного реформування державного банківського сектору, схваленими КМУ у вересні 2020 р., було визначено, що мета держави – до 2025 р. зменшити питому вагу ринку державних банків до 25%.

У Міністерстві фінансів України повідомили, що під час воєнного стану зменшення частки держави не є доцільними та актуальними стратегіями. Питання реорганізації державних банків буде повернуто у післявоєнний період. Проте, керівними особами міністерства підкреслено, що не пізніше ніж протягом 6 місяців після припинення / скасування воєнного стану, міністерство спільно з банками державного сектору має забезпечити підготовку та внесення на розгляд вищого органу управління банком оновлених основних напрямів (стратегічних принципів) діяльності даних банків та відповідно актуалізованих власних стратегій їх розвитку [1].

Так, з метою визначення реального стану банківського сектору Регулятор розпочинає оцінку стійкості банків та банківської системи. Оцінка стійкості банківського сектору здійснюватиметься станом на 01.04.2023 р. в 3 етапи (рис. 1).

Державні банки, включаючи ПриватБанк, продовжують мати понад половину активів в секторі банківської справи – 50,6% за чистими активами. Через значні надходження коштів від клієнтів, зокрема завдяки державним виплатам, продовжується зростання частки державних банків (включаючи ПриватБанк) за депозитами фізичних осіб – на 0,8 в. п., до 60,6% [2]. Державні банки найбільше збільшили свою ринкову частку за рахунок припливу коштів від населення. Загалом у 2022 р. питома вага чистих активів найбільших 5 банків зросла на 5,0 в. п., до 57,9%.

У 2023 р. оцінку проходять 20 банків, включаючи і чотири державні. Це фінустанови, що є лідерами за сукупністю показників обсягу зважених на ризик-активів, депозитів та кредитів фізичних осіб. Загальний розмір чистих активів цих банків становить понад 90% активів банківської системи. Оцінка стійкості банків та банківської системи України, котра проводиться у 2023 р., буде оприлюднена до 31.03.2024 р. та була пе-

Етапи оцінки стійкості банківського сектору



перший – включатиме оцінку якості активів та прийнятності забезпечення за кредитними операціями, а також перевірку оцінки вартості майна, отриманого банком у заставу, та розрахунок нормативів достатності капіталу;

другий – передбачає екстраполяцію результатів оцінки якості активів та прийнятності забезпечення на кредитні операції банку, що не потрапили у вибірку на першому етапі;

третій – оцінку показників діяльності банку за базовим сценарієм та визначення необхідних рівнів нормативів достатності капіталу. Технічне завдання та модель оцінки прогнозних показників діяльності банку буде окремо оприлюднено на сторінках офіційного Інтернет-представництва Національного банку.

Рисунок 1 – Етапи оцінки стійкості банківського сектору

редбачена у відповідності з Меморандумом про економічну та фінансову політику, укладеним з МВФ 24.03.2023 р. [2].

Проведення оцінки поточної ситуації в банківській системі та отримання інформації для визначення пріоритетів банківського нагляду є важливим етапом для забезпечення стабільності та безпеки фінансової системи в цілому. Під час оцінки поточної ситуації банківський нагляд повинен аналізувати різні аспекти, такі як фінансові показники банків, ризики, пов'язані з їх діяльністю, ступінь дотримання регуляторних вимог та інші. На основі такої оцінки банківський нагляд може визначити пріоритетні напрямки своєї роботи, спрямовані на запобігання можливим проблемам та зменшення ризиків для банківської системи в цілому.

Інформаційні джерела:

1. Коли Україна приватизує державні банки: у Мінфіні дали відповідь. URL: <https://news.finance.ua/>
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

С.В. Колесник, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

О.А. Круглова, канд. екон. наук, проф. (*ДБТУ, Харків*)

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Аналіз наукових публікацій і практика діяльності свідчать, що ефективність функціонування та розвиток підприємств значною мірою визначаються тим, наскільки активно проводиться на підприємстві інноваційна діяльність. Особливість сучасного етапу впровадження інновацій на підприємстві полягає в урахуванні тенденцій із цифровізації економіки та суспільства.

Метою цієї роботи є дослідження зв'язків між інноваційною активністю підприємств та результатами їхньої діяльності. Для досягнення мети поставлено й вирішено такі завдання: визначено суть інноваційної активності підприємства, обґрунтовано методику її оцінювання, на прикладі вибіркової сукупності підприємств визначено тенденції щодо складу інновацій, що впроваджуються, досліджено кореляційний зв'язок між інноваційною активністю підприємств та динамікою їх доходів. У результаті дослідження визначено таке.

Інноваційна активність – характеристика, суттю якої є склад інновацій і динаміка їх впровадження на підприємстві. Вважаємо, що інновація – специфічний продукт, впровадження якого на підприємстві не завжди зумовлює зростання ефективності. Навіть навпаки, у разі неправильного впровадження інноваційної технології чи продукту або застосування інновації на підприємстві, яке ще не готове до неї чи має невисокий рівень зрілості бізнес-процесів, – усе це не тільки не прискорить розвитку підприємства, але й може спричинити процеси, що негативно позначаться на його розвитку. З огляду на зазначене, вважаємо логічними викладені в науковій літературі положення про те, що завданнями відділу R&D є не тільки пошук і розробка нових продуктів і послуг, але й імплементація їх у практичну діяльність, ураховуючи ризики такого впровадження на всіх етапах виробництва та реалізації інноваційної продукції.

У ході дослідження визначено певні проблеми з оцінюванням інноваційної активності підприємств, зокрема відсутність усталеної методики для такої оцінки та непублічність інформації щодо їх інноваційної діяльності. У цій роботі розрахунки здійснено, базуючись на авторській розробці з оцінювання інноваційної активності підприємства.

В основу авторської методики покладено методи бальної та інтегральної оцінок. Для апробації розробленої методики використано інформацію за сукупністю банківських структур. Відзначимо, що банки належать до того сегмента підприємств, що швидко й активно впроваджують інновації у практику діяльності. У ході дослідження було опрацьовано звітність за п'ятьма банками (Sense Bank, АТ «Райффайзен Банк», «ПриватБанк», ПУМБ, «Укргазбанк», «Укрсиббанк»). Період дослідження становив 2018–2021 рр. Для оцінювання інноваційної активності підприємств досліджуваної сукупності використана 100-бальна шкала, сформована з урахуванням типу інновацій: для нематеріальних активів (інформаційні та інші технології) – 50 балів; для проєктів з упровадження матеріальних інновацій (інноваційні розробки, втілені в обладнанні) – 75 балів; для проєктів із модернізації інфраструктури (упровадження технологій та нового обладнання) – 100 балів. Для детальнішого оцінювання інноваційної активності передбачено врахування коефіцієнта значущості інновації, який відображає ступінь важливості нововведення, що впроваджується у певному типі інновацій (наприклад, ступінь важливості певної програми серед сукупності програм, що впроваджуються). Вагові коефіцієнти визначаються з урахуванням впливу нововведення на досліджуваний параметр. Приміром, прибуток від комісійного збору залежить від переліку послуг, що надаються, та оперативності їх надання. Розширення мережі банкоматів і терміналів не дає такого приросту комісійного прибутку, як послуги через інтернет-банкінг. Тут можливості терміналів обмежені. Кількість клієнтів за одиницю часу, які отримують послуги через інтернет-банкінг, значно перевищує кількість клієнтів, які отримують послуги за допомогою терміналів. Отже, комісійні збори будуть набагато більшими від надання послуги через інтернет-банкінг порівняно з терміналом. Виходячи з цього, більш значущим для отримання прибутку є саме розвиток інформаційних технологій. Таким чином, ваговий коефіцієнт розвитку ІТ-технологій має бути вищим, ніж у розвитку мережі банкоматів і терміналів.

Послідовність і зміст розрахунків такі. Етап 1. Визначення інновацій, упроваджених на підприємстві. Етап 2. Оцінка інновацій з урахуванням їх типу та значущості для розвитку підприємства. Етап 3. Інтегральна оцінка інноваційної активності підприємства. У результаті проведених розрахунків зроблено такі висновки. Усі досліджені фінансові структури впроваджують інновації у практику діяльності. Їх змістом є проєкти з покращення обслуговування клієнтів банку, розширення мережі банкоматів і терміналів, удосконалення внутрішніх бізнес-процесів. Унаслідок групування інновацій за цільовою спрямованістю визначено, що більшість із них пов'язана з удосконаленням існуючих або

запровадженням нових послуг для клієнтів за допомогою цифрових рішень. Так, із 43 проєктів, що були впроваджені дослідженими підприємствами впродовж 2018–2021 рр., 36 були спрямовані на клієнта, 7 – на вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів. Серед інновацій – біометричні платіжні POS-термінали з технологією FacePay24 («ПриватБанк»), мобільний додаток «Екобанк» («Укргазбанк»), реалізація проєктів «ПУМБ Online для Підприємців» (ПУМБ).

Для визначення впливу інноваційної активності на результати діяльності підприємств застосовано метод кореляційного аналізу. Під час дослідження були висунуті дві гіпотези: 1) інноваційна активність впливає на результати діяльності підприємства; 2) зі збільшенням часового лагу зв'язок між інноваційною активністю й результатами діяльності посилюється. Для перевірки цих гіпотез сформовано таку групу показників: інноваційна активність (X_t); дохід від розрахунково-касових операцій (Y_t); дохід від розрахунково-касових операцій із часовим лагом в один рік (Y_{t+1}). Результати розрахунків наведено в таблиці.

Таблиця – Коефіцієнти кореляції між інноваційною активністю та доходами за підприємствами вибіркової сукупності

Банк	Коефіцієнт кореляції між інноваційною активністю (X_t) та доходом	
	(Y_t)	із часовим лагом (Y_{t+1})
Sense Bank	0,83	0,95
АТ «Райффайзен Банк»	0,85	0,99
«ПриватБанк»	0,96	0,93
ПУМБ	0,66	0,97
«Укргазбанк»	0,87	0,95
«Укрсиббанк»	0,75	0,44

За результатами проведеного аналізу зроблено висновок про пряму та сильну залежність доходу досліджуваних підприємств від їхньої інноваційної активності. Виявлено, що із часом цей зв'язок посилюється. Той факт, що коефіцієнти кореляції близькі до одиниці, свідчить про зміну характеру зв'язку між досліджуваними показниками, а саме про перехід від кореляційного до функціонального типу залежності.

Г.С. Морозова, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

В. Я. Адамян, здоб. PhD (ДБТУ, Харків)

ВЕКТОРИ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ПАРАДИГМИ СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

Загострення соціально-економічних і політичних питань, поряд з критичною екологічною ситуацією в світі, вимагають зміни вектора розвитку сучасного суспільства. Одним з основних протиріч є зіткнення між економічним зростанням і обмеженням природокористуванням. Вирішенням даного завдання є негайний перехід до збалансованого сталого розвитку, що поєднує рівномірний розвиток економічного, екологічного та соціального аспектів розвитку суспільства.

Забезпечення сталого розвитку людства визнається сьогодні однією з найбільш значущих проблем, що стоїть перед світовою спільнотою. Проблематика забезпечення сталого розвитку вже багато років знаходиться в центрі пильної уваги науковців і практиків, проте внаслідок її складності, багатоаспектності, важливості та ступеня впливу на розвиток суспільства багато її питань залишаються відкритими та потребують подальших досліджень.

Перше визначення поняття «сталий розвиток» було запропоновано Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН (комісія Брундтланд): «Сталий розвиток – це такий розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольнити свої особисті потреби».

Концепція сталого розвитку передбачає виділення трьох векторів: економічного, соціального та екологічного, що відображають їх особливу значимість, наявність між ними взаємозв'язку і взаємозалежності, при цьому ігнорування хоча б однієї з них може підірвати загальну стійкість системи. Економічний підхід в концепції сталого розвитку ґрунтується, на постулатах неокласичної теорії, зокрема, на припущенні Дж. Хікса, згідно з яким можливості суспільства з виробництва доходу обмежені умовою збереження сукупного капіталу, необхідного для виробництва цього доходу. Зазначене означає необхідність раціонального використання обмежених ресурсів, що є в розпорядженні суспільства, і застосування природозберігаючих способів виробництва і технологій. Однак умова збереження сукупного капіталу не означає незмінність його структури, оскільки має місце факт взаємозамінності видів капіталу.

Соціальна компонента сталого розвитку має в своєму фокусі, неекономічні інтереси індивіда. Вона охоплює весь спектр прав людини, як індивідуальних, так і колективних, включаючи питання корпоративного управління, а також більш широке коло проблем підтримки стабільності соціальних і культурних систем, примноження гуманітарних цінностей сучасного суспільства. Згідно базової ідеї сталого розвитку, соціальна стійкість виходить із принципу «міжпоколінської справедливості» визнання того, що майбутні покоління повинні мати, як мінімум, рівний з нинішнім поколінням доступ до соціальних ресурсів. Крім того, вважається, що всередині нинішнього покоління також повинен бути забезпечений рівний доступ до соціальних ресурсів. Тому важливим аспектом соціальної стабільності є справедливий розподіл благ.

Екологічна складова спочатку виступала основоположною ідеєю концепції сталого розвитку (це цілком справедливо, оскільки природний капітал був і, в доступному для огляду майбутньому буде базисом розвитку цивілізації). Вона покликана забезпечувати цілісність фізичних і біологічних природних систем в процесі їх взаємодії з економічними і соціальними системами. Поняття природних систем в даному випадку має широке трактування і, крім природних комплексів, також включає штучно створену, антропогенне середовище. При цьому основна увага в процесі вивчення таких широких природних систем приділяється не їх можливості зберігатися в деякому «ідеальному» статичному стані, а здібностям цих систем до саморозвитку та адаптації, як реакції на дестабілізуючі дії з боку інших систем. Слід, однак, враховувати, що на відміну від економічних і соціальних систем, екологічні мають більш жорсткі обмеження по навантаженню і, часто, меншу стійкість. Так, надмірна експлуатація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і скорочення біологічного різноманіття ведуть до непереможної втрати здатності екологічних систем до самовідновлення, тобто до їх руйнування або небажаної трансформації.

Отже, концепція сталого розвитку ґрунтується на основних векторах: 1) забезпечення збалансованості економіки та екології, тобто досягнення такої ступеню розвитку, коли люди у виробничо-економічній діяльності перестають руйнувати навколишнє середовище; 2) забезпечення збалансованості економічної та соціальної сфер, взятих в людському вимірі, тобто максимальне використання в інтересах населення тих ресурсів, що дають економічний розвиток; 3) рішення задач, пов'язаних з розвитком, не тільки в інтересах нині живучих, але і майбутніх поколінь, що мають рівні права на ресурси.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

Сталий розвиток – це процес, який забезпечує задоволення потреб сьогодення, не зашкоджуючи можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Сталий розвиток на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та збалансованості є необхідністю сучасного світу. Соціальний аспект сталого розвитку означає, що розвиток повинен бути спрямований на поліпшення якості життя людей, збільшення рівня благополуччя та створення умов для розвитку людського капіталу. Це означає врахування потреб суспільства в здоровому та безпечному середовищі, освіті, охороні здоров'я та соціальній підтримці.

Вивчення проблем сталого розвитку суспільства в останні роки висвітлюється у працях іноземних та вітчизняних науковців. Соціальний аспект сталого розвитку відбито у дослідженнях авторів: Андерсон В., Балджи М.[2], Андрушків, О. Бородіна, Н. Винокурова, Н. Гребенюк, М. Гузев, Б. Данилишин, Н. Кирич, А. Малявіна, Л. Мельник, В. Міщенко, Ю. Муромцева, [1] В. Прадун, О. Скидан; А. Тихонов, В. М. Шапочка, В. Шевчук, Л. Шостак, та ін.

Цілі сталого розвитку в соціальній сфері орієнтовані на поліпшення життя людей і забезпечення справедливості та рівності в суспільстві. Основні цілі сталого розвитку в соціальній сфері визначені в рамках програми ООН «Сталого розвитку до 2030» і включають наступне:

Зниження бідності та нерівності: забезпечення всіх людей доступом до якісної освіти, медичної допомоги, а також забезпечення добробуту та рівних можливостей.

Здоров'я та добробут: забезпечення доступу до якісної медичної допомоги, у тому числі до превентивної медицини, зниження захворюваності на інфекційні та неінфекційні хвороби.

Освіта: забезпечення доступу до якісної освіти, включаючи початкову, середню і вищу освіту, підвищення рівня грамотності.

Гендерна рівність: забезпечення рівних прав і можливостей для жінок та чоловіків, зменшення дискримінації на основі статі.

Чисте довкілля: забезпечення екологічної безпеки, зниження забруднення довкілля, збереження біорізноманіття.

Соціальна захищеність: забезпечення захисту прав людей, які потребують допомоги, включаючи малозабезпечені та вразливі групи населення.

Міцні інституції: забезпечення демократичної системи управління, правосуддя та рівності перед законом, боротьба з корупцією.

Забезпечення прав людини та громадянських свобод передбачає забезпечення рівних можливостей для всіх громадян, незалежно від їхнього статусу, раси, національності та інших характеристик.

За даними Державної служби статистики України, проблема бідності населення в Україні залишається актуальною. Так, такий індикатор бідності, як частка витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств за 2015 – 2020 рр. все ще залишається високою, в середньому 50,5% за весь період, в т.ч. 49,2% у міських жителів і 53,1% серед сільських [3]. За час російської агресії цей показник ймовірно міг ще зрости.

Отже, соціальна складова сталого розвитку в Україні, а саме - подолання бідності, потребує інноваційного комплексного підходу та системних реформ. Деякі можливі шляхи вирішення проблеми бідності, на нашу думку, включають:

Підвищення мінімальної зарплати та пенсій: Важливо забезпечити, щоб мінімальна зарплата та пенсія відповідали мінімальному рівню життя, і дозволяли людям забезпечувати свої базові потреби. Такі заходи можуть зменшити відсоток населення, яке витрачає понад 50% доходів на харчування.

Розвиток економіки та створення нових робочих місць: Для бідних людей доступ до роботи є ключовим фактором забезпечення стабільного доходу та можливості для підвищення рівня життя. Це можна досягти за допомогою стимулювання інвестицій, підтримки малих та середніх підприємств та розвитку інновацій.

Поліпшення соціальних програм: Уряд повинен створити соціальні програми, які надають підтримку малозабезпеченим верствам населення, зокрема допомогу на дітей, медичну допомогу, програми соціальної житлової підтримки.

Збільшення доступу до освіти: Освіта є ключовим фактором в розвитку економіки і зменшенні бідності. Широкий доступ до якісної освіти дозволяє людям отримувати робочі місця з вищою заробітною платою, знижує шанси стати безробітним та підвищує рівень соціальної мобільності.

Боротьба з корупцією: Корупція є серйозною проблемою, яка може підтримувати бідність та соціальну нерівність в країні. Це

стосується корупції в державних органах, включаючи систему оподаткування та розподілу соціальних програм, а також корупції в приватному секторі, яка може призводити до нерівних умов праці та заробітної плати.

Боротьба з корупцією може включати реформування державних інституцій, встановлення прозорих та чесних правил та процедур, які забезпечують рівні умови для всіх громадян. Також можна розглянути створення незалежних механізмів контролю та нагляду за діяльністю державних інституцій та приватного сектору, щоб забезпечити чесність та прозорість в усіх сферах життя.

Реалізація інноваційних рішень та конкурентоспроможних стратегій розвитку є важливим елементом забезпечення сталого розвитку у соціальній та інших царинах. Забезпечення сталого розвитку на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та збалансованості потребує синергії дій держави, приватного сектору та громадянського суспільства. Тільки такий підхід дозволить забезпечити розвиток суспільства, не пошкоджуючи природні ресурси та можливості майбутніх поколінь.

Інформаційні джерела:

1. Муромцева, Ю. І. Якість життя й використання трудового потенціалу населення в Європейських країнах та Україні. *Зб. наук. праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка*. 14 (2014): 69-77.

2. Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2016: колективна монографія / Андерсон В.М., Балджи М.Д., Баркан В.І. [та ін.]; Інститут телекомунікацій та глобального інформаційного простору НАН України; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа / за наук.ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю., 2016. 590 с.

3. Цілі сталого розвитку Україна • 2021 моніторинговий звіт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/csr_prezent/2020/ukr/st_rozv/publ/SDGs%20Ukraine%202021%20Monitoring%20Report%20ukr.pdf

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)
О.С. Сєдих, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРАЦІ

У західній економічній теорії виділяють наступні основні поняття сучасного аналізу ринку, що розкривають структуру, функцію і особливо рівень безробіття на макро- і мікрорівнях.

Якщо пропозиція перевищує попит, працівники надаватимуть свої послуги за дедалі вищими ставками заробітної плати, тоді як роботодавці змушені платити заробітну плату вище ринкової. Таким чином встановлюється баланс. І навпаки, коли пропозиція перевищує попит, виникає безробіття. У цьому випадку роботодавці наймають працівників за все нижчою оплатою праці. Ринок знову в рівновазі.

Теорія рівноваги виключає безробіття, існування якого можна пояснити його добровільним характером і бажанням працівників отримати найприбутковішу роботу.

У кейнсіанській (Дж. М. Кейнс та ін.) концепції ринок праці має певні характеристики рівноваги. Основним регулятором ринку праці є держава, яка впливає на сукупний попит на товари, послуги та робочу силу. Ціни не є регулятором ринку праці. Кейнсіанці пояснюють безробіття падінням сукупного попиту, але на відміну від неокласиків, які пов'язують це явище з надмірним зростанням ціни робочої сили.

На ринку праці профспілки займають сильні позиції, компенсуючи падіння заробітної плати. Немає автоматичного механізму зміни цін, у тому числі зарплат. Крім того, за капіталізму просто немає ринкових механізмів, які б гарантували повну зайнятість та економічну стабільність. Отже, основним регулятором ринку в кейнсіанській теорії є держава, яка впливає на сукупний попит на товари та послуги, тобто на сукупний попит на працю.

Порівнюючи погляди неокласиків і кейнсіанців на причини безробіття, неокласицизм використовує для пояснення безробіття надмірне підвищення цін на робочу силу, тоді як кейнсіанство використовує для його пояснення падіння сукупного попиту.

Основою грошей (М. Фрідмен, Ф. Махлуп, Л. Роббінс та ін.) є потреба в «природному» рівні безробіття, тобто жорстка структура цін на робочу силу. Представники цієї концепції вважають, що ринкова стабільність і рівновага можливі, коли ринки вільні для конкуренції, ціни й заробітна плата є гнучкими, вільними від втручання держави чи

профспілок. Вони стверджують, що використання механізмів монетарної політики (облікова ставка центрального банку, норма резервів, які комерційні банки зберігають на рахунках центрального банку) допомагає збалансувати ринок [1].

Інституціоналістські концепції пояснюють природу ринків праці з точки зору динамічних властивостей окремих галузей, професій і груп населення. Основна увага зосереджена не на макроекономічному аналізі ринку праці, а на аналізі структури робочої сили, професійних та галузевих відмінностей у рівнях заробітної плати.

Відомо кілька моделей ринку праці, які пов'язані зі специфікою політики зайнятості, яка реалізується в окремих країнах. Державні моделі ринку праці включають підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації працівників, системи заміщення вакантних посад, методи регулювання трудових відносин за участю профспілок.

За поєднанням цих компонентів ринок праці поділяється на японську модель, американську модель, шведську модель тощо.

Для японської моделі характерна система виробничих відносин, заснована на принципі «довічного найму», за яким працівникові гарантується працевлаштування на підприємстві до досягнення ним 55-60 років. Розмір заробітної плати працівника та соціальних виплат безпосередньо залежить від стажу роботи. При цьому протягом усього трудового життя співробітники регулярно підвищують власну якість у внутрішніх супутніх службах компанії і переводять їх строго за планом. Така політика сприяє вихованню у співробітників компанії творчого ставлення до виконання своїх обов'язків, підвищення відповідальності за якість своєї роботи. Якщо виникає потреба скоротити виробництво, більшість підприємців вирішують ці проблеми не звільненням працівників, а переводом частини працівників на інші підприємства або скороченням робочого часу на підприємстві за згодою працівників.

Для ринку праці США характерна децентралізація законодавства про зайнятість і допомогу безробітним, тобто воно розробляється й ухвалюється кожним штатом окремо. У разі необхідності скорочення обсягу праці або виробництва тривалість робочого часу одного працівника не змінюється, а частина працівників може бути звільнена [2].

Шведську модель характеризує активна політика держави щодо зайнятості, внаслідок чого рівень безробіття в цій країні мінімальний. Політика на ринку праці полягає в попередженні безробіття, а не в сприянні тим, хто вже втратив роботу. Повна зайнятість досягається за рахунок таких заходів:

- впровадження відповідної фінансової політики, спрямованої на підтримку менш прибуткових підприємств і обмеження прибутків високорентабельних з метою зменшення інфляційної конкуренції між фірмами через підвищення заробітної плати;

- «політика солідарності» щодо заробітної плати, рівна оплата за однакову працю незалежно від фінансового становища певних компаній, заохочення низькорентабельних підприємств скорочувати кількість працівників, скорочувати або припиняти діяльність, а високоприбуткових обмежувати рівні оплати нижче їх місткості;

- збереження зайнятості в тих галузях економіки, де результати діяльності низькі, але забезпечують вирішення соціальних завдань [2].

Кожна держава має свої особливості формування ринку праці, зумовлені ресурсними, географічними, економічними, політичними та іншими причинами. В Україні тривалий час існувала монополія державної власності, жорсткий контроль за оплатою праці та система обліку, що призвело до деформацій на ринку праці.

Останнім часом чітко простежується тенденція злиття державних і приватних органів економічної політики та появи нових органів регулювання, які теоретично не вписуються в класичну схему парламентсько-президентської республіки. Наприклад, для регулювання тарифних угод між підприємцями та працівниками створюється орган із представників бізнес-асоціацій, профспілок та органів виконавчої влади. Таким чином створюється четвертий канал комунікації в механізмі державного нагляду за ринком праці. Вона прагне узгодити інтереси двох основних суб'єктів ринку праці – роботодавців і найманих працівників.

Інформаційні джерела:

1. Волянська-Савчук Л. В. Зайнятість в ринковій економіці: понятійний апарат, фактори, основні тенденції для України / Л.В. Волянська-Савчук, О.М. Пітик // Zbiór artykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej NaukowoPraktycznej "Economy. Zarządzanie. Badania podstawowe i stosowane: wyzwania i wyniki" (30.05.2017 - 31.05.2017) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2017. – с. 35-37.

2. Волянська-Савчук Л. В. Ринок праці: основні поняття та проблеми сьогодення / Л. В. Волянська-Савчук, А.Ю. Конопко // *Приазовський економічний вісник*. – 2018. – № 5 (10). – С. 299-304.
<https://ru.essays.club/Экономические-дисциплины/Экономика-организации/Ринок-праці-основні-поняття-та-325952.html>

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)
Д.П. Рева, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

«ЗЕЛЕНИЙ БІЗНЕС» ЯК ЗАСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Останні роки світ потерпає від глобальних екологічних та соціально-економічних проблем (бідність, голод, безробіття, стихійні лиха, пандемія, війни тощо). На сьогодні не існує істинного шляху для їх вирішення, тому особливого значення набуває постійний пошук та впровадження нових методів покращення становища.

Сталий розвиток поєднує у собі економіку, суспільство та довкілля, а його центром є точка, де вони перетинаються. Відповідно до глобальної програми ООН існує 17 Цілей сталого розвитку, які повинні вирішити 169 завдань до 2030 року. Останні роки світ намагається відповідати визначеним цілям та забезпечити їх планове виконання. Проте, щоразу виникають якості нові перешкоди глобальним цілям (пандемія, війна, стихійні лиха, інфляція), що гальмують процеси впровадження ЦСР. Через ці фактори, екологічні проблеми в Україні відійшли на останній план, а економіка та соціум зазнали значних ударів.

За таких умов, лише соціальна відповідальність бізнесу та людства в цілому може забезпечити покращення ситуації. Соціальна відповідальність бізнесу відіграє ключову роль у вирішенні екологічної ситуації в світі. Організації, які приділяють увагу соціальній відповідальності, враховують свої впливи на довкілля, спрямовують зусилля на зменшення негативного впливу та сприяють створенню сталого розвитку. Тому, доречним буде використання концепцій «зелена економіка» та «зелений бізнес», в основу яких закладено принципи захисту навколишнього середовища з можливістю одержання при цьому прибутків, підвищення зайнятості та зменшення бідності.

Концепція «зеленої економіки» передбачає підвищення добробуту людей і забезпечення соціальної справедливості, а також істотного зниження ризиків для довкілля. Вона дає інструменти, щоб бізнес міг розвиватися, зменшуючи при цьому навантаження на використання природних ресурсів і шкідливого впливу на довкілля, але отримуючи прибуток і створюючи нові робочі місця. Основними її принципами є: ефективне використання ресурсів, щоб мінімізувати

витрати; використання відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна, вітрова, гідроелектрична, що допомагає зменшити залежність від вичерпних ресурсів; далі йде принцип захисту навколишнього середовища, щоб зменшити негативний вплив промисловості та іншої людської діяльності на навколишнє середовище; ще одним немало важливим аспектом є інновації, тобто розвиток зелених інновацій, таких як електромобілі, високоефективні будівлі тощо; останнім інструментом являється створення «зелених» робочих місць в секторах, пов'язаних зі збереженням енергії, використанням відновлюваних джерел енергії, утилізацією відходів та іншим «зеленим» галузям. Це в цілому сприяє економічному зростанню і поліпшенню якості життя населення [1].

Досить відомим на сьогодні також є «зелений бізнес», який виник у відповідь на сучасні екологічні виклики та швидко розвивається, він прагне створити прибуток, здійснюючи діяльність, спрямовану на збереження природних ресурсів та зниження впливу на навколишнє середовище.

Це такий вид діяльності підприємств, що має охоплювати новітні «зелені» технології та формувати екологічну свідомість споживачів і виробників. Така модель бізнесу спрямована на сприяння раціональному використанню ресурсів і зменшення негативного впливу діяльності на довкілля.

Концепція «зеленого бізнесу» базується на правилі трьох R:

- reduce (скорочуй) – зелений бізнес повинен спрямувати зусилля на скорочення споживання електроенергії, тепла, води, паперу та інших матеріальних ресурсів. Реалізується це правило як завдяки використанню сучасних технологій та обладнання, так і організаційними та агітаційними заходами.

- reuse (повторно використовуй) – направлено на використання витратних матеріалів, в тому числі паперу, вироблених з вторинної сировини, зниження викидів вуглекислого газу (та й інших шкідливих сполук) за рахунок скорочення транспортних пересувань. В рамках зеленого офісу сюди ж можна віднести і повторну заправку картриджів.

- recycle (переробляй) – це правило вимагає правильної утилізації відходів. Так у звичайному офісному житті – це може бути роздільний збір сміття, здача макулатури, утилізація офісної техніки та батарейок і так далі. [2]

Для успішного ведення зеленого бізнесу необхідно мати ряд важливих навичок, наведених нижче.

Розуміння принципів та проблем екології, знання про кліматичні зміни, використання ресурсів, відновлювальну енергетику та інші екологічні питання. Постійне оновлення своїх знань щодо «зелених» технологій та практик.

Навички планування, координації та керування проектами є необхідними для успішного впровадження «зелених ініціатив». Вміння встановлювати мети, розподіляти ресурси, визначати критерії успіху та керувати змінами допомагають забезпечити ефективність зелених проектів.

Навички аналізу ринку, визначення цільової аудиторії, вивчення конкурентів та розробка стратегії маркетингу є важливими для успіху «зеленого бізнесу». Розуміння потреб ринку та здатність пропонувати інноваційні та екологічно чисті рішення є ключовими.

Здатність ефективно спілкуватися зі співробітниками, клієнтами, партнерами та іншими зацікавленими сторонами є важливою для зеленого бізнесу.

Необхідно вміти оцінювати вартість зелених інвестицій, розробляти бюджети, визначати прибутковість та ефективність зелених проектів. Також важливо знати про можливості отримання фінансування зелених ініціатив та фінансові інструменти, які сприяють «зеленому бізнесу».

Зелений бізнес є динамічним і швидкозмінним сектором, тому важливо мати здатність до адаптації до нових технологій, законодавства та ринкових умов. Здатність інноваційно мислити та знаходити нові способи вирішення екологічних проблем є ключовою для успіху.

Використовуючи ці базові правила, підприємство матиме низку переваг, такі як: конкурентна перевага; ефективне використання ресурсів; зацікавленість інвесторів, громадських організацій та урядових органів до таких підприємств, що в подальшому може перерости в підтримку та сприяння діяльності вашого підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Rosokhatska M., Marchenko O., Kraus K., Kraus N. Концепція «зеленого» бізнесу – данина моді чи виклик часу? *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2022. № 2(10). 65–76. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/166/141>

2. Ефективний зелений бізнес (2021). UNITS. URL: https://www.accounting-ukraine.kiev.ua/poslugi/business_v_zelenim_ofisi.htm

Н.М. Пінчук, канд. техн. наук, доц. (НУПП, Полтава)

В.В. Биба, канд. техн. наук, доц. (НУПП, Полтава)

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Механізм сталого розвитку національної економіки полягає в забезпеченні збалансованого розвитку економіки, який бере до уваги потреби сучасного покоління, не порушуючи при цьому здатності майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Цей підхід передбачає збереження природних ресурсів, підтримку соціального розвитку та економічної стабільності.

Основні елементи механізму сталого розвитку національної економіки можуть включати:

- економічну політику;
- створення інноваційного середовища;
- збереження та раціональне використання природних ресурсів;
- соціальну політику;
- розвиток глобальної співпраці та міжнародної торгівлі;
- екологічну політику,
- розвиток освіти та науки [1, 2, 3, 4].

Ці елементи механізму сталого розвитку національної економіки повинні працювати взаємодіючи між собою та бути адаптованими до конкретних умов кожної країни.

Для того, щоб зрозуміти механізм сталого розвитку національної економіки розглянемо кожен з елементів більш детально.

Економічна політика. Для забезпечення сталого розвитку економіки необхідно мати ефективну економічну політику, яка забезпечує баланс між розвитком та збереженням ресурсів.

Економічна політика повинна стимулювати інвестиції в нові технології та підвищення продуктивності праці, що дозволить досягти стабільного економічного розвитку та підвищення рівня життя населення.

Створення інноваційного середовища. Розвиток нових технологій та продуктів, які не зашкоджують довкіллю, є важливою складовою сталого розвитку.

Необхідно створити інноваційне середовище, яке сприяє розвитку нових технологій та продуктів, а також створює умови для їх швидкого впровадження в економіку.

Збереження та раціональне використання природних ресурсів. Необхідно забезпечити збереження та раціональне використання природних ресурсів. Це можливо за допомогою збільшення ефективності використання ресурсів, застосування енергоефективних технологій, використання відновлюваних джерел енергії, відновлення природних екосистем тощо.

Соціальна політика. Соціальна політика має велике значення для забезпечення сталого розвитку національної економіки. Вона має сприяти підвищенню життєвого рівня населення та зменшенню соціальної нерівності.

Соціальна політика може включати такі заходи, як підтримка соціально вразливих груп населення, підвищення якості освіти та доступності медичних послуг, створення робочих місць та підтримка малого та середнього бізнесу.

Міжнародне співробітництво. Міжнародне співробітництво відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки. Це може бути співпраця у галузі наукових досліджень та технологічного розвитку, підтримка торгівлі та інвестицій, а також спільні заходи з охорони навколишнього середовища та боротьби зі зміною клімату.

Розвиток глобальної співпраці та міжнародної торгівлі. Міжнародне співробітництво відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки. Це може бути співпраця у галузі наукових досліджень та технологічного розвитку, підтримка торгівлі та інвестицій, а також спільні заходи з охорони навколишнього середовища та боротьби зі зміною клімату.

Екологічна політика. Екологічна політика має на меті зменшення негативного впливу економіки на довкілля. До її заходів можуть відноситися обмеження викидів токсичних речовин, підтримка відновлення природних екосистем та збереження біорізноманіття.

Розвиток освіти та науки, що сприяє підвищенню кваліфікації та конкурентоспроможності національної економіки.

Усі елементи механізму сталого розвитку національної економіки взаємопов'язані та мають важливе значення для забезпечення сталого розвитку та підвищення якості життя суспільства.

Енергоефективність: застосування енергоефективних технологій та раціональне використання енергетичних ресурсів з метою зменшення енерговитрат та забруднення довкілля

Стале використання природних ресурсів: забезпечення сталого використання природних ресурсів та зменшення негативного впливу господарської діяльності на природне середовище.

Розвиток інфраструктури: розвиток інфраструктури (транспортної, комунікаційної, соціальної) з метою забезпечення зручності та доступності для населення та підприємств.

Громадський контроль: залучення громадськості до контролю за дотриманням принципів сталого розвитку та забезпечення прозорості та відкритості влади та бізнесу.

Захист прав людини: забезпечення дотримання прав людини та громадянських свобод, розвиток демократії та правової держави.

Культурна різноманітність: забезпечення збереження та розвитку культурної спадщини нації, захист мовних та етнічних прав громадян.

Гендерна рівність: забезпечення рівних можливостей для жінок та чоловіків у всіх сферах життєдіяльності, боротьба з дискримінацією за ознакою статі.

Розвиток малого та середнього бізнесу: підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу, забезпечення розвитку підприємництва та зменшення залежності економіки від великих корпорацій [5, 6].

Ці елементи доповнюють попередні, створюючи цілісний механізм сталого розвитку національної економіки. Вони спрямовані на розвиток та збереження економіки та природного середовища, підвищення якості життя населення та забезпечення сталості суспільства.

Інформаційні джерела:

1. Світовий банк www.worldbank.org/en/topic/sustainabledevelopment
2. Міжурядова науково-інформаційна платформа зі сталого розвитку – <https://sdgs.un.org/>
3. Європейська комісія - ec.europa.eu/sustainable-development/
4. Рада зі сталого розвитку – www.sdgdatabarometer.org/
5. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / Шевчук В.Я. – К.: Гео-принт, 2006. – 200 с.
6. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.

В.О. Суркова, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРИНЦИПИ ТА АРХІТЕКТОНІКА

Одним із найважливіших наслідків війни в Україні, крім безпосереднього впливу на життя суспільства, варто визнати майбутню перебудову економічної системи. Враховуючи важливість аграрного сектору як одного із найважливіших у формуванні ВВП країни, необхідність перегляду існуючих підходів до управління сільськогосподарськими підприємствами є очевидною. За останні декілька десятиліть основним джерелом руху вперед для всіх підприємств залишаються інновації.

Під інноваційними ризиками в аграрній сфері розуміється ймовірність настання несприятливої ситуації (невідповідності реального результату запланованому) під час розробки, імплементації інноваційного продукту суб'єктом аграрного виробництва в умовах невизначеності підприємницького середовища та ресурсних обмежень, що конкретизується в залежності від об'єкту спрямування нововведень (процесні, продуктові, організаційно-управлінські, ринкові інновації).

З метою вирішення зазначеної проблеми сформульовані принципи [1, 2, 6], яким має відповідати класифікація ризиків у сільськогосподарській організації, такі, як: 1) пріоритетності; 2) упорядкованості; 3) системності; 4) комплексності; 5) безперервності; 6) наочності та простоти використання; 7) ефективності; 8) динамічності.

У свою чергу, система управління інноваційним ризиком на сільськогосподарському підприємстві повинна бути побудована на таких принципах: розмежування повноважень в управлінні ризиками; інтеграція ризиків; балансування між ризиком та дохідністю; оптимізація механізму управління ризиками.

Було встановлено, що загальна схема управління ризиками однакова для будь-яких організацій, підприємств, соціальних систем, окремих людей. Вона базується на традиційному підході до вирішення будь-якої проблеми: постановка задачі; збір інформації для вирішення; прийняття рішення; виконання рішення; контроль виконання та коригування [2, 6].

На основі зазначених принципів та описаних процедур нами було запропоновано архітектоніку механізму управління ризиками інноваційного розвитку на сільськогосподарському підприємстві (рис. 1).

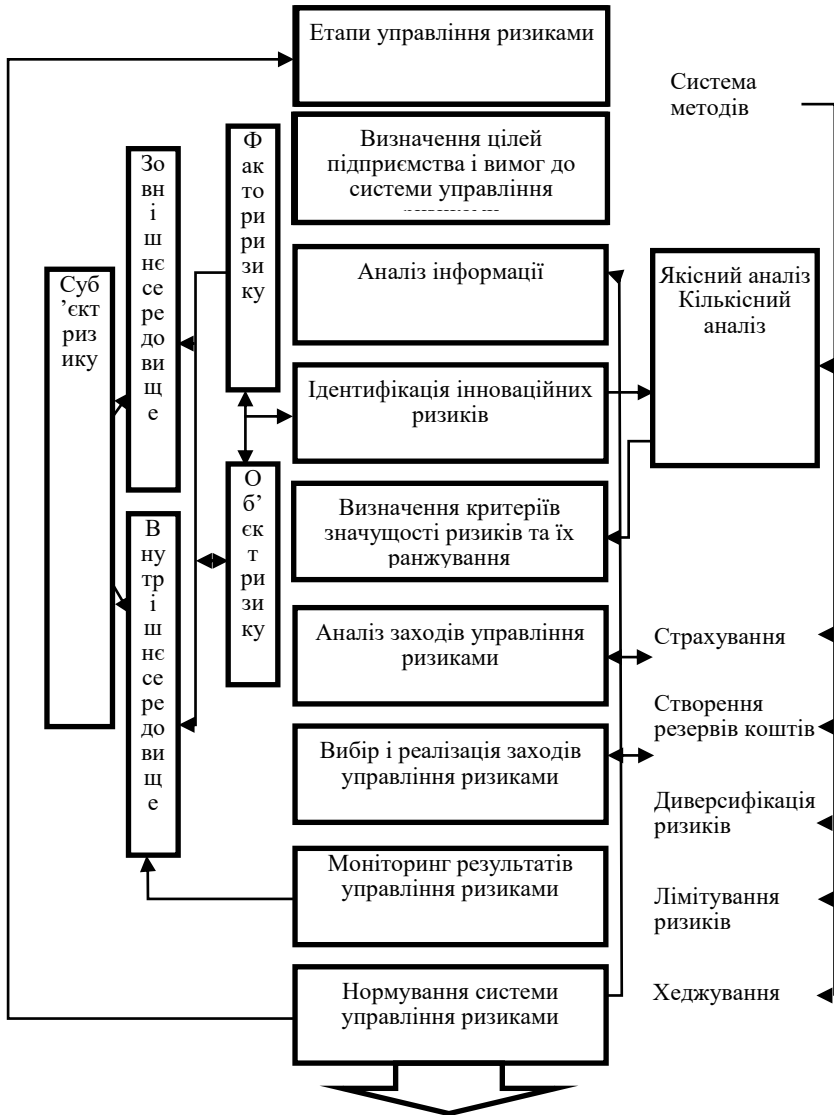


Рисунок 1 – Механізм управління ризиками інноваційного розвитку на сільськогосподарському підприємстві

Механізм управління інноваційними ризиками аграрних підприємств спрямований на мінімізацію ризиків інноваційної діяльності і включає систему методів впливу, що змінюються в залежності від етапу управління ризиками, серед яких виділено: визначення цілей підприємства і вимог до системи управління ризиками, аналіз інформації (їх проходження втілюється у дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища компанії через призму об'єктів і факторів ризику); ідентифікація інноваційних ризиків, визначення критеріїв їх значущості та ранжування ризиків (реалізуються в ході використання методів якісного та кількісного аналізу); аналіз заходів управління ризиками, вибір і реалізація заходів управління ризиками (мають на меті добір прийнятних інструментів управління ризиками в залежності від результатів проходження попередніх етапів); моніторинг результатів управління ризиками (порівняння цілей і отриманих результатів); коригування системи управління ризиками, що може призвести до необхідності повторного проходження всіх етапів.

Інформаційні джерела:

1. Брітченко І.Г., Крайчук О.В., Плисюк Т.Г. Механізми управління інноваційними ризиками в АПК. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_1_5.
2. Ніценко В.С., Руденко С.В. Управління ризиками на підприємствах агропродовольчої сфери. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2017. № 3. С. 12-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_3_4.
3. Руденко С.В. Архітектура організаційно-економічного механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2015. № 5. С. 220-227.
4. Василішин С.І. Ризики економічної безпеки в системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(2). С. 178-183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_3%282%29_28.
5. Федулова І. Ідентифікація господарських ризиків. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 4. С. 89-103.
6. Назарчук Т.В., Косіюк О.М. Менеджмент організацій: навчальний посібник. Київ: Центр навч. літ., 2016. 560 с.

О.П. Ткаченко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

К.Є. Яковець, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ОСНОВІ БЕНЧМАРКІНГУ

Ефективне використання трудових ресурсів підприємства стає необхідною умовою забезпечення його конкурентоспроможності та стабільного розвитку. Вирішення цього завдання можливе за рахунок наукового підходу до організації праці шляхом проведення заходів спрямованих на підвищення привабливості праці та ефективного використання трудового потенціалу підприємства. Одним із ефективних інструментів удосконалення організації праці та ефективного використання персоналу є нормування праці на основі використання технологій бенчмаркінгу (еталонне порівняння).

Бенчмаркінг – це «систематична технологія вивчення еталонних показників діяльності інших організацій за дотримання рівних умов виробничого процесу для подальшого самовдосконалення компанії із застосуванням передових ідей та технологій» [1].

За своєю сутністю передові ідеї та сучасні технології створюють передумови для досягнення високих результатів господарської діяльності. Згідно з цим, в аспекті використання персоналу підприємства, передовими ідеями та сучасними технологіями виступають: раціональне використання робочого часу; оптимальна організація праці, що призводить до підвищення результативності трудового процесу.

Об'єктом дослідження при застосуванні технології бенчмаркінгу виступає діяльність підприємства в цілому, окремі процеси або явища, які спричиняють проблемну ситуацію та обрані для всебічного вивчення. Це виступає підставою щодо можливості використання технології бенчмаркінгу для розробки норм витрат праці, виробничих процесів, які можна вважати еталонними за умови їх використання у певних організаційно-технічних умовах. Отже, з метою створення еталонних норм витрат праці пропонується ґрунтовно вивчити та порівнювати існуючі норми витрат праці одного і того ж процесу та обрати найбільш оптимальний та раціональний.

Для розробки еталонних норм витрат праці та оптимальних виробничих процесів можуть застосовуватися технології внутрішнього та зовнішнього бенчмаркінгу, а також їх комбінування. Внутрішній

бенчмаркінг зіставляє характеристики виробничих одиниць, схожих за аналогічними процесами, і дозволяє розробляти норми витрат праці у структурних підрозділах підприємства. Він вважається найбільш результативним в підприємствах з великою кількістю підрозділів, що виконують аналогічні роботи.

Найбільшого поширення отримала процесно-орієнтована концепція еталонного порівняння, що складається з п'яти послідовних етапів. Важливо зазначити, що для практичного застосування етапи необхідно доповнювати та деталізувати з урахуванням специфічних особливостей функціонування підприємства.

Перший етап передбачає визначення умов обмеження та цілей. На даному етапі важливим є недопущення помилок, які можуть зашкодити якості виконання наступних етапів. Деталізація етапу: визначається об'єкт еталонного порівняння; цілі, які необхідно реалізувати процесі еталонного порівняння; кількість та яких співробітників залучати до групи з реалізації еталонного нормування праці за допомогою бенчмаркінгу; складається календарний план та плануються витрати на реалізацію проекту.

Другий етап передбачає доступність об'єкта еталонного порівняння на підприємстві. Необхідно провести детальний аналіз, на основі якого вивести вимірювані величини, отримати необхідну для реалізації проекту інформацію та документально закріпити результати.

Третій етап передбачає порівняння. Деталізація етапу: вибір партнера та проведення прямого порівняння необхідних показників; вивчення впливу факторів на різних рівнях, які можуть спричинити зниження якості та ускладнення виробничого процесу; здійснення контролю якості інформаційних ресурсів на всіх стадіях реалізації проекту та факторів, які негативно впливають на якість результативних показників; порівняння та проектування норми – групування норм трудових витрат виробничих процесів за рівнем організації та величиною витрат робочого часу (формування раціонального процесу шляхом порівняння кращих результатів, технологій, прийомів та методів праці).

Четвертий етап передбачає, на основі отриманих результатів реалізації попереднього етапу, розробку та обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності та досягнення еталонних результатів з урахуванням всіх факторів виробництва. Це є ключовим напрямом діяльності щодо підвищення ефективності використання персоналу.

Головна відмінність застосування бенчмаркінгу від простого порівняння полягає у проведенні аналізу та вивчення факторів, які

впливають на отримані результати, що у подальшому є підґрунтям до розробки заходів з підвищення результатів. Тобто, необхідно визначити, чому саме у цього конкретного працівника найкращий результат і які організаційні фактори вплинули на отримання такого результату. Деталізація етапу: розробка та впровадження організаційно-технічних заходів на робочих місцях; розробка технологічного процесу; визначення термінів впровадження. Цілі щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів повинні мати конкретні терміни. Етап розробки заходів передбачає разом з впровадженням нових розроблених норм, розвиток структурного підрозділу за всіма напрямками.

П'ятий етап передбачає реалізацію поставлених цілей, що здійснюється на основі розроблених заходів та дозволяє досягти необхідних результатів.

На шостому етапі проведення еталонного порівняння здійснюється контроль та оцінка отриманого результату.

Успішне виконання завдання з розробки еталонних норм залежить від зацікавленості та переконаності керівництва всіх рівнів управління у необхідності перетворень для підвищення ефективності функціонування підприємства. Саме підтримка та активна участь у проведенні еталонного порівняння керівництва підприємства дозволять розвивати подальшу діяльність у цьому напрямі.

Досягнення максимальних результатів можливе лише при ретельному плануванні, чіткому спрямуванні та опрацьованості дій. Ефективність і результативність процесу еталонного нормування праці також залежить від регулярності його проведення, оскільки сучасний розвиток технологій відбувається швидкими темпами і може випереджати розвиток процесів, що безпосередньо впливають на результативність праці персоналу. Також, крім вимоги регулярного проведення, найбільш важливим фактором є точність одержуваних результатів та визначення найважливіших факторів працездатності, таких як інтенсивність праці та темп роботи. Застосування наведеного підходу до нормування праці дозволить підвищити ефективність використання персоналу за рахунок оптимізації трудового навантаження, підвищення прозорості системи оплати праці, зниження трудомісткості, складності та інтенсивності праці.

Інформаційні джерела:

1. Христенко О. В. Застосування бенчмаркінгу в системі управління підприємством // Фінансовий простір. Черкаси, 2018. № 1 (29). С. 153-158.

Д.В. Фадєєв, здоб. вищої освіти (*НТУ «ХПІ», Харків*)

Г.М. Коптєва, д-р екон.наук, проф. (*НТУ «ХПІ», Харків*)

ВЕКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Слова «сталий розвиток» стали актуальними в сучасному дискурсі. Навіть стратегічні документи та бюджет України враховують концепцію сталого розвитку [1]. Отже, метою є дослідження сутності сталого розвитку України, головних завдань концепції сталого розвитку в повоєнні часи та визначення векторів руху.

Сталий розвиток – це спосіб організації діяльності суспільства, за якою воно зможе існувати в довгостроковій перспективі [1]. Цілі сталого розвитку, також відомі як Глобальні цілі, були ухвалені Організацією Об'єднаних Націй у 2015 році як універсальний заклик до дій щодо скорочення бідності, захисту планети та забезпечення того, щоб до 2030 року усі люди жили в мирі і достатку. Основними положеннями цілей сталого розвитку є подолання бідності, подолання голоду, міцне здоров'я, якісна освіта, гендерна рівність, чиста вода та хороші санітарні умови, відновлювана енергія, гідна робота та економічне зростання, інновації та інфраструктура, скорочення нерівності, сталий розвиток міст та спільнот, відповідальне споживання, боротьба зі зміною клімату, збереження морських та земних екосистем, мир та справедливість, партнерство задля сталого розвитку.

У звіті про сталий розвиток за 2021 рік відзначається що Україна досягла 100% за такими критеріями, як "грамотність населення", "співвідношення чоловіків і жінок за кількістю років навчання", "доступ до електрики". Україна зайняла 36 місце в рейтингу випередивши навіть Ізраїль, при цьому найвищі оцінки отримала в цьому рейтингу Фінляндія. На даний момент точно не відомо, на якому місці в рейтингу перебуває Україна через складну ситуацію в країні: внутрішнє та зовнішнє переселення, безробіття, відсутність даху над головою у багатьох людей, а також великі проблеми з екологією та виробництвом, викликані повномасштабною війною на території країни. Варто зазначити, що у довоєнний час Україна встигла набратися добрим досвідом і прогресом у своєму прагненні сталого розвитку.

Концепцію сталого розвитку можна умовно поділити на екологічну, соціальну та економічну складові. Що стосується

соціальної складової, можна відмітити, що Україна вже досягла колосальних успіхів у цій сфері, і в післявоєнний час зможе швидко повернутися до нормального життя без вагомих вкладень. Проблемою залишиться житло, а якщо бути більш точним, то його нестача. Також до війни наша країна розвивала свою енергетичну сферу, прагнучи стати повністю незалежною у цій галузі. Енергетична незалежність - це половина успіху країни, тому це має стати одним із найважливіших напрямів інвестицій. При цьому важливо пам'ятати про екологію. Тому Україна має вкласти великі ресурси для розвитку своїх сонячних, вітрових, гідро та, найголовніше, атомних електростанцій, як і всі західні сусіди України. При цьому, атомна електроенергія є однією з найефективніших і екологічно чистих з усіх видів видобутку електроенергії. Цікавим для України є досвід Швеції у створенні заводів із переробки чи ліквідації сміття. Досить важко покращити ситуацію із забрудненням Чорного моря, що потребує більших капіталів і технічних вкладень, яких Україна не має. Також це навряд чи принесе дохід, необхідний окупності проекту. Тому, на наш погляд, це навряд чи є доцільним. Цю проблему можна вирішувати у коаліції з іншими країнами, які мають вихід до Чорного моря, такими, наприклад, як Туреччина, та міжнародними організаціями, які готові будуть допомогти у цьому процесі. Крім того, Україні варто створити максимально сприятливі умови для заснування філій міжнародних компаній на своїй території.

Україна має величезний потенціал у розвитку двигунів та авіапромисловості, що може призвести до перенесення турецьких, німецьких та інших заводів з виробництва військової техніки та безпілотників в Україну. Найбільш ефективного розподілу ресурсів країни вимагатиме розвиток своєї інфраструктури, включаючи залізницю, розширення портів, та будівництво нових доріг, які, до речі, можна створювати з переробленого пластику. Нові підприємства створять велику кількість робочих місць, що, у свою чергу, зменшить безробіття і відповідно покращить економічне становище громадян. Необхідно відзначити, що для ефективного досягнення цих цілей Україні доведеться запровадити дуже суворі закони для корупціонерів аж до довічного ув'язнення з позбавленням всього майна сім'ї. Також, державі бракує кваліфікованих фахівців для відбудови країни у повоєнний час, і це привід для уряду створювати більше бюджетних місць для навчання в університетах на потрібних країні спеціальностях, щоб залучити більше молодих талантів до затребуваних галузей. За найідеальнішого розвитку подій Україні варто вкласти ресурси в людський капітал задля розвитку української

промисловості, насамперед автомобілебудування. Також вважаємо за доцільне інвестування у розвиток синтетичного палива, як це зараз робить Porsche. Подібне паливо покращило б екологію України та світу. Проте, існує проблема, за якої, для того щоб виробляти таке паливо, потрібно мати максимально екологічно чисті електростанції. Вирішення цієї проблеми допомогло б країні знайти більше партнерів, споживачів для своїх автомобілів у Європі.

Для покращення здоров'я населення пропонується запровадити кілька міжнародних практик. По-перше, сплачувати певну суму грошей чи відправляти в додаткові відпустки працівників компаній за те, що вони зовсім не палять. Така практика давно існує у Японії та Нової Зеландії, які активно використовують її для покращення здоров'я нації та позбавлення населення шкідливих звичок.

Задля збереження екології країни пропонується інвестувати в проекти для захисту Карпатських лісів від незаконної вирубки та провадити кампанії з посадки дерев у більшій кількості.

Підсумовуючи, можна зазначити, що сталий розвиток є універсальною ідеєю, яка може бути цікавою як міжнародним організаціям та урядам, так і місцевому бізнесу та навіть приватним особам. Зусилля окремих людей чи підприємств або організацій можуть значно сприяти досягненню цілей сталого розвитку. Сьогодні низка великих підприємств-виробників вже підтримують цю концепцію та будують свої стратегії відповідно до неї [2; 3]. Таким чином, Україна як учасник концепції сталого розвитку в повоєний час повинна і надалі нарощувати потенціал зростання економіки та її інноваційної спрямованості, забезпечувати високу якість життя і здоров'я громадян, зберігати і покращувати функціонування екосистем країни тощо.

Інформаційні джерела:

1. Вальд Б. Сталий розвиток: що це, чому це важливо та до чого тут Україна. URL: <https://ucap.io/stalij-rozvytok-shho-cze-chomu-cze-vazhlyvo-ta-do-chogo-tut-ukrayina/>
2. Коптева Г.М. Соціальна відповідальність підприємств як чинник сталого розвитку. XXIX Міжнар. наук.-практ. конф. «Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD-2021)». Харків: НТУ «ХПІ», 2021. Ч. III. С.102.
3. Mironova N., Koptieva, H., Liganenko I., Sakun A., Chernyak D. (2022) Modeling the Selection of Innovative Strategy for Development of Industrial Enterprises, *WSEAS Transactions on Business and Economics*, vol. 19, pp. 278-291. E-ISSN: 2224-2899. DOI: 10.37394/23207.2022.19.26.

Л.П. Якимова, д-р екон. наук, проф. (ЧНУ ім. Ю. Федьковича, Чернівці)

А.В. Білак, здоб. вищої освіти (ЧНУ ім. Ю. Федьковича, Чернівці)

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕЛОКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УМОВНО БЕЗПЕЧНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

З перших місяців повномасштабної війни в Україні реалізується урядова Програма релокації підприємств, яка спрямована на «відновлення економіки держави за рахунок переміщення підприємств з територій, що наближені або знаходяться у зоні бойових дій, в безпечні регіони» [1]. За даними Міністерства економіки України [2] підприємства переміщуються у 16 регіонів (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька, Вінницька, Волинська, Рівненська, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Дніпропетровська, Житомирська, Одеська та Київська (за виключенням м. Києва) області). Станом на 1 березня 2023 р. найбільше підприємств релокувались до Львівської (24%), Закарпатської (14,5%), Чернівецької (9,8%), Івано-Франківської (8,3%), Хмельницької (7,3%), Тернопільської (6,3%) областей [3].

Програми міжнародних донорів надають фахові рекомендації щодо процесу релокації та побудови бізнесу у новому середовищі (наприклад, USAID [4]) та фінансову підтримку релокованим підприємствам (наприклад, Норвезька рада у справах біженців [5]).

Постає запитання: чи вплине діяльність релокованих підприємств на економічний розвиток умовно безпечних регіонів? Дослідницька гіпотеза: завдяки релокації підприємств під час війни у безпечні регіони зберігаються виробничі потужності та робочі місця; збільшення кількості підприємств вплине на валовий регіональний продукт (ВРП) і доходи населення цих регіонів. Для перевірки цієї гіпотези у першому наближенні оцінюються параметри економетричних моделей для 16-ти областей, які приймають релоковані підприємства:

$$y_1 = 0 + 1x + e, \quad (1)$$

$$y_2 = 0 + 1x + \varepsilon, \quad (2)$$

де y_1 – вектор ВРП у розрахунку на одну особу, грн;

y_2 – вектор наявного доходу населення у розрахунку на 1 особу, грн;

x – вектор кількості діючих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення;

e, ε – вектори випадкових відхилень.

Оцінку параметрів моделей здійснено за даними Державної служби статистики України [6] за 2010-2020 рр. Результати економетричного аналізу, а саме: значення граничної ефективності кількості підприємств та еластичності ВРП і наявного доходу за цим чинником, наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – Вплив кількості діючих підприємств на ВРП і наявний дохід населення за областями релокації підприємств

Область	ВРП (y_1)		Наявний дохід населення (y_2)	
	гранична ефективність	еластичність	гранична ефективність	еластичність
Вінницька	4220,67	5,46	3042,17	4,73
Волинська	4410,38	6,25	2983,89	5,13
Дніпропетровська	4318,24	4,96	3592,20	6,34
Житомирська	4722,65	6,48	3912,74*	5,91
Закарпатська	2322,64	4,02	2321,97	3,98
Ів.-Франківська	3129,28*	4,75	2851,42*	4,97
Київська	3730,80	5,55	2126,82	5,25
Кіровоградська	2449,27	4,38	1766,27	4,06
Львівська	2143,60*	3,43	1658,80*	3,26
Одеська	1009,01**	2,11	1205,64**	3,02
Полтавська	5436,68	5,04	2955,14	5,16
Рівненська	3641,91	4,94	3462,14*	4,87
Тернопільська	2409,29**	3,68	2067,47**	3,26
Хмельницька	3687,10	5,22	2916,34	4,49
Черкаська	2900,57	4,08	1833,04	3,60
Чернівецька	-240,29**	-0,43	-325,24**	-0,51

* оцінка незначуща на рівні 0,05 ($p > 0,05$);

** на рівні 0,1 ($p > 0,1$)

Джерело: обчислено авторами за даними [6]

Результати економетричного моделювання свідчать про відсутність статистично значущого (на рівні 5%) впливу кількості діючих підприємств як на ВРП, так і на наявний дохід населення в

Одеській області та у чотирьох областях на Заході України (Івано-Франківській, Львівській, Тернопільській, Чернівецькій). З'ясування причин цього феномену потребує додаткових досліджень. Водночас для двох із топ-6 областей релокації отримано значущі оцінки, які свідчать про таке: кожна одиниця збільшення кількості підприємств (на 10 тис. осіб наявного населення) у Закарпатській області призведе до збільшення ВРП на 2322,64 грн/особу, а у Хмельницькій області – на 3687,10 грн/особу; збільшення кількості підприємств на 1% призведе до збільшення ВРП на 4,01 % і 5,22 %, відповідно. Крім того, ми отримали статистично значущі підстави очікувати найбільший вплив збільшення кількості підприємств на ВРП у Житомирській області (6,48 %) і на наявний дохід населення – у Дніпропетровській області (6,34 %).

Отже, релокація підприємств дозволяє не тільки зберегти їхній промисловий і людський потенціал, а й підтримати в умовах війни соціально-економічний розвиток умовно-безпечних областей.

Інформаційні джерела:

1. Програма релокації підприємств / Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv>

2. Завдяки урядовій програмі релокації збережено понад 35 тисяч робочих місць / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a54c8281-02fa-4ced-8b14-3a7ca772a826&title=Zavdiaki>

3. За рік війни в більш безпечні регіони релоковано 800 підприємств / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a700c206-722a-4752-b5bb-78a1063ae9db&title=ZaRikViiniVBilsh>

4. Плащук Л. *Посібник з релокації підприємств: Покроковий план дій підприємств з релокації*. К. : USAID. 2022. 31 с. URL: <https://golocal-ukraine.com/wp-content/uploads/2022/10/relokacziya-pidpri%D1%94mstv.pdf>

5. Норвезька рада у справах біженців надасть фінансову підтримку релокованим українським підприємствам / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=15cea637-53f8-4a31-8c9c-6f492fb394e6&title=NorvezkaRada>

6. Багатогалузева статистична інформація. Регіональна статистика / Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>

МЕХАНІЗМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ

Завдання науки управління продовольчими системами на сучасному етапі полягає у забезпеченні продовольчої безпеки, аналізі росту кількісних показників, розробці механізму взаємодії між ними з метою визначення закономірностей розвитку економічних систем сфери харчування. Бажаним орієнтиром для більшості країн стає модель соціально орієнтованої економіки, яка принципово змінює співвідношення індивідуальних та суспільно організованих форм життєдіяльності людини, включаючи її харчування.

Дослідження продовольчих і виробничо-економічних систем та механізмів їх функціонування у сфері харчування показали, що суспільний сектор не став пануючим не лише у споживанні, але й за деякими видами харчових продуктів навіть у їх виробництві. Суспільне виробництво, в цілому, уявляє собою численну сукупність взаємопов'язаних економічних систем, кожна із яких має свою історію і власні закони еволюції та розвитку. Узагальнюючи погляди зарубіжних та вітчизняних економістів, запропоновано класифікацію продовольчих систем розподілених на основні складові – суспільно-економічні формації, господарські системи, виробничо-економічні системи та їх організаційно-правові форми з урахуванням специфіки сфери харчування та продовольчих систем.

Аналіз домашніх та суспільних форм господарювання показує, що вони по своїй суті є багатопрофільними виробництвами, де продукти праці мають подвійне призначення і використовуються як у формі предметів споживання, так і засобів виробництва і виконують декілька функцій одночасно, що вносить певний елемент невизначеності в розподіл сукупного багатства, споживчих вартостей на засоби виробництва та новоствореного продукту.

Стан функціонування системи управління продовольчими системами дає підстави стверджувати про необхідність їх концептуального оновлення (розвитку) на основі використання комплексної методики організаційного проектування із суміщенням різних підходів та ознак структуризації цілей і функцій. При цьому теоретичну і прикладну розробку активно-випереджальних, а не пасивно-констатуючих систем управління сферою харчування із застосуванням методології системного та стратегічного підходів має

бути спрямовано на досягнення синергетичного ефекту узгодженої взаємодії контурів державного регулювання та мікроекономічного управління в умовах ринку та повоєнного відновлення з урахуванням національних пріоритетів трансформації продовольчих систем.

Стратегічною концепцією державного регулювання розвитку сфери харчування має бути довгострокова державна та регіональні програми розвитку харчування населення та продовольчих систем регіону, підвищення конкурентоспроможності господарських систем-організаторів харчування, розробленню якої має передувати ретельний моніторинг рівня конкурентоспроможності галузей, секторів і виробництв сфери харчування.

Організаційно-економічний механізм реалізації регіональних програм трансформації до сталого розвитку продовольчих систем являє собою сукупність інституційних, організаційних, економічних, соціальних та інших інструментів і засобів державного впливу на формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств у пріоритетних галузях та секторах сфери харчування. Продовольчі товари, що виробляє аграрний сектор, харчова промисловість, а також склад основних видів продовольчої сировини, доцільно привести у відповідність для цільового управління розвитком окремих секторів сфери харчування. Зміна пріоритетів значимості продуктів харчування має йти в напрямку першочергового забезпечення людини здоровою їжею відповідно до розумних потреб, пріоритетними стають соціальні інтереси, а не отримання прибутків корпорацій. Соціальні цілі повинні переважати над економічними, а сферу харчування слід розглядати як природно-соціально-економічну багаторівневу систему зі збалансованим розвитком продовольчих систем впродовж всього харчового ланцюга.

В стратегії нарощування душевого споживання продовольчих товарів та досягнення нормативного рівня, необхідно враховувати вплив фактору зовнішньоекономічної діяльності щодо відкритості внутрішнього ринку та його захисту. Доцільно стимулювати виробництво на експорт продуктів харчування з високою доданою вартістю, а для внутрішнього ринку робити ставку на екологічність та нові функціональні продукти, враховуючи економічну та фізичну доступність продовольства, його доступність для всіх верств населення та стійкість до ринкової нестабільності.

Слід ввести терміни рівень, якість та вартість харчування та на їх основі формувати дві підсистеми - продукти тваринного та рослинного походження, а їх співвідношення вважати нормативним, що має забезпечити збалансованість харчування по найбільш цінному

тваринному білку, вуглеводах та жирах. Переважно тваринний чи рослинний тип харчування доцільно пов'язати з численними факторами природно-кліматичного, етнічного, релігійного, демографічного та психологічного характеру. На основі проведених міждисциплінарних досліджень запропонована система оцінних показників структурного аналізу споживання продуктів харчування, яка включає три групи показників – забезпечення білковими продуктами, рівень досягнення інтегральних норм споживання продуктів тваринного та рослинного походження, показники стану інфраструктури сфери харчування з метою доповнення методології розрахунку глобальних індексів продовольчої безпеки та визначення напрямів трансформації повоєнного відродження та сталого розвитку продовольчих систем.

Секція 2

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО ВІНОВЛЕННЯ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

UDK 658.71:347.136

I. Andriushchenko, PhD, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

CHECK AND MONITORING OF PUBLIC PROCUREMENTS

Monitoring of the procurement procedure – analysis of the customer's compliance with the legislation in the field of public procurement during the procurement procedure, conclusion of the procurement contract and during its validity in order to prevent violations of the legislation in the field of public procurement (clause 14, part 1, article 1 of the Law «On Public Procurement», hereinafter the Law).

The grounds for monitoring may be:

- data of automatic risk indicators;
- information received from state authorities, people's deputies of Ukraine, local self-government bodies, about the presence of signs of violation(s) of legislation in the field of public procurement;
- messages in the mass media containing information about the presence of signs of a violation (violations) of the legislation;
- signs of violation (violations) of legislation in the field of public procurement in information published in the electronic procurement system detected by the state financial control body;
- information received from public associations about the presence of signs of violation (violations) of legislation in the field of public procurement, revealed as a result of public control in the field of public procurement in accordance with Article 7 of the Law «On Public Procurement».

The decision to start procurement monitoring is made by the head/deputy head (or a person authorized by the head) of the territorial body

of the State Audit Service of Ukraine if there are one or more reasons for this. The decision to start monitoring is published in ProZorro within 2 working days by the territorial body of the State Audit Service of Ukraine with the following information:

- the number of the announcement on conducting a competitive procurement procedure;
- and/or the number of the notification of the intention to enter into a purchase contract in the case of the application of the negotiated procurement procedure;
- a description of the grounds for procurement monitoring.

The term of monitoring cannot exceed 15 working days from the next working day from the date of publication of the decision to start procurement monitoring in ProZorro. During monitoring, the territorial body of the State Audit Service of Ukraine has the right through the ProZorro system to ask the customer for explanations (information, documents) regarding decisions made and/or actions or inactions that are the subject of research as part of monitoring the procurement procedure. Within 3 working days from the date of publication of the request for explanations, the Customer must provide relevant explanations (information, documents) in electronic form through a personal account on the site. In addition, within this term, the Customer has the right to provide such explanations on his own initiative.

Based on the results of the monitoring, an official of the territorial body of the State Audit Service of Ukraine draws up and signs a conclusion on the results of procurement monitoring, which is approved by the head/deputy head of the territorial body of the State Audit Service of Ukraine. The form of the conclusion and the procedure for filling it out are determined by the central executive body that implements state policy in the field of state financial control. It is published in ProZorro within 3 working days from the date of its compilation.

The conclusion must include:

- 1) name of the customer, location, EDRPOU code;
- 2) the name of the subject of procurement with the code according to the Unified Procurement Dictionary and the expected cost;
- 3) the unique number of the announcement on conducting a competitive procurement procedure, assigned by the electronic procurement system, and/or the unique number of the notification of the intention to conclude a procurement contract in the case of the use of a negotiated procurement procedure;
- 4) description of violations;
- 5) obligations regarding their elimination.

The conclusion may include additional information determined by the territorial body of the State Audit Service of Ukraine.

If, according to the results of procurement monitoring, no violations are detected, the conclusion states information about their absence. If during monitoring, as a result of which signs of violation were detected, the tender was canceled or recognized as not having taken place, the State Audit Service of Ukraine shall note the description of the violation without an obligation to eliminate such violation. If, as a result of the monitoring of the procurement procedure, signs of a violation of legislation are revealed, the taking of measures against which does not belong to the competence of the State Audit Service of Ukraine, the relevant state bodies are notified in writing.

The customer has the right, within 3 working days from the day of publication of the conclusion, to contact the territorial body of the State Audit Service of Ukraine through a personal office on the site once for clarification of the content of the conclusion and his obligations defined in it.

Within 5 working days from the date of publication of the conclusion by the territorial body of the State Audit Service of Ukraine, the customer must publish one of the options through ProZorro:

- information and/or documents on the elimination of violations;
- reasoned objections;
- information about the reasons for the impossibility of eliminating violations.

In the event that the territorial body of the State Audit Service of Ukraine confirms the fact that the customer has eliminated violations through ProZorro within 5 working days from the date of publication of the relevant information in ProZorro, the official (official) person of the customer and/or authorized person of the customer shall not be held administratively liable for violating the legislation in the field of procurement from violations that were eliminated by the customer in accordance with the conclusion.

If the customer disagrees with the information presented in the conclusion, he has the right to appeal the conclusion to the court within 10 working days from the day of its publication, which is noted in the electronic procurement system within the next working day from the day of the appeal to the court. The customer notes in the electronic procurement system about the opening of proceedings in the case within the next working day from the day of receiving information about the opening of such proceedings and the number of such proceedings.

If the customer did not eliminate the violation specified in the conclusion, which led to his non-fulfillment of the requirements stipulated by the Law «On Public Procurement», and the conclusion was not appealed to the court, the body of the State Audit Service of Ukraine after the expiration of the period for appealing to the court, based on the results of monitoring, takes actions regarding bringing to administrative responsibility for violations of legislation in the field of public procurement. The protocol number is entered in the electronic procurement system on the next working day from the day the protocol was drawn up, and the date and number of the opening of the proceedings in the case are also entered during the next working day from the day of receiving information about the opening of such proceedings.

УДК 658.1

І.С. Андрюшенко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

В.В. Гур'єва, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ВІЙНИ

Антикризове управління в умовах війни істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана з суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. Аналіз поточного стану, фінансової стабільності та динаміка розвитку підприємства в умовах війни проводиться з використанням інструментів антикризової діагностики. З огляду на те, що війна вже є перманентною кризою, яка активно розвивається на підприємстві, основна мета і завдання діагностики полягають у оцінці поточної ситуації на підприємстві, виявленні причин відхилень та недопущенні появи нових, додаткових кризових ситуацій у діяльності. Діагностику в умовах війни рекомендується розмежовувати в залежності від масштабів діяльності суб'єктів підприємництва [1]:

– для мікро- суб'єктів підприємництва рекомендовано аналізувати: темп росту виручки, рентабельність продажів, точку безбитковості, наявність власних оборотних коштів в товарах;

– для малих суб'єктів підприємництва використовуються показники як для мікро- суб'єктів підприємництва, а також додаються: коефіцієнт поточної ліквідності, питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах;

– для середніх суб'єктів підприємництва: комплексний аналіз фінансово-господарського стану, використовуючи показники аналізу майнового стану, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності. Окрім аналізу фінансового стану та фінансових результатів, слід досліджувати стан виробництва, реалізації продукції, забезпеченість виробничими ресурсами та точку беззбитковості;

– для великих суб'єктів підприємництва: комплексний аналіз фінансово-господарського стану, доповнений моделями оцінки ймовірності настання банкрутства, зокрема авторською logit-моделлю, та аналізом вартісно-орієнтованих показників. З огляду на те, що під час війни ситуація часто може змінюватися, діагностику підприємства необхідно проводити якомога частіше. Найефективнішим є запровадження система постійного моніторингу діяльності підприємства. Чим частіше проводити діагностику, тим більший шанс вчасно виявити та подолати проблеми, які, в умовах кризи воєнного часу, можуть призвести до тяжких наслідків [2].

Своєчасне використання антикризового управління в умовах війни дозволить адаптувати підприємство до воєнних умов, передбачити появу загроз його розвитку, розробити заходи щодо нейтралізації даних загроз, завчасно підготувати спеціальні антикризові заходи та максимально покращити ефективність функціонування. Завдяки цьому підприємство швидше адаптується та посилить економічну безпеку своєї діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Інформаційні джерела:

1. Ватченко, Б., & Шаранов, Р. (2022). Антикризове управління підприємством в умовах війни. *Економічний простір*, (182), 38-43. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/182-5>.

2. Шаранов Р. С. Алгоритм антикризового управління підприємства. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2021. № 6 (39), 288–296. DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.6\(39\).288-296](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.6(39).288-296).

3. Бути чи не бути: як зберегти бізнес в умовах турбулентності. *Європейська Бізнес Асоціація* : веб-сайт. URL: <https://eba.com.ua/budgnuchkum-abo-pomry-golovne-pravylo-dlya-ukrayinskogo-biznesu/>.

М.Т. Бартко, здоб. вищої освіти (ЛТЕУ, Львів)

АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Аналіз інфляції є дуже важливим для економіки України, оскільки він дає можливість оцінити динаміку змін цін на товари і послуги в країні. Інфляція є одним з основних показників макроекономічної стабільності та впливає на економічний розвиток країни, курс національної валюти, попит на товари і послуги та інші економічні показники.

Для зменшення впливу інфляції на економіку України необхідно проводити аналіз цього показника, щоб розуміти причини та наслідки його нестабільності. Також важливим є розроблення ефективних заходів для зменшення рівня інфляції, наприклад, збалансованої фінансової політики, монетарної політики, регулювання цін на товари та послуги тощо.

Останнім часом, з різкою зміною динаміки інфляційних показників у більшості країн світу виникла необхідність досліджувати це багатфакторне явище все більше. Інфляція має широкий вплив на економіку та суспільне життя, адже зростання цін, дефіцит товарів та знецінення грошової одиниці - це тільки деякі наслідки інфляційних процесів, які відчуває кожен з нас у своєму повсякденному житті. Наслідки зростання рівня інфляції у 2023 році в Україні можуть бути серйозними. Інфляція може привести до збільшення цін на товари та послуги, зниження купівельної спроможності громадян та погіршення їхнього рівня життя. Внаслідок цього може зрости соціальна напруженість, зменшитись рівень довіри до влади та виникнути інші негативні наслідки.



Рисунок 1 – Показники рівня інфляції в Україні впродовж 2013-2022 рр.

На рис. 1. відображено показники рівня інфляції в Україні впродовж 2013-2022 рр. У 2021 році інфляція в Україні зросла до 10,0%, що стало найвищим рівнем за останні 5 років. Головною причиною цього зростання було збільшення цін на продукти харчування, транспортні послуги та будівельні матеріали. Для зменшення інфляційного тиску на економіку країни Національний банк України збільшив ставки за кредитами та здійснював валютні інтервенції на міжбанківському ринку.

У 2022 році інфляція продовжила зростати і досягла рівня 26,6 %, що стало найвищим показником з 2015 року. Причинами цього зростання були збільшення вартості нафти та газу, зростання тарифів на комунальні послуги, а також війна з росією, яка призвела до підвищення цін на ряд товарів та послуг. Для стабілізації ситуації Національний банк України знову збільшив ставки за кредитами та продовжував здійснювати валютні інтервенції.

Кроки в напрямку відновлення ринкових засад управління фінансовою системою вже були зроблені, починаючи з червня 2022 року, коли НБУ почав активну процентну політику та значно підвищив облікову ставку. З початку 2023 року НБУ припинив емісійне фінансування та зменшив обсяги монетизації бюджету. Водночас, жорстка прив'язка обмінного курсу до долара залишається ключовим стабілізаційним інструментом монетарної політики в поточних умовах. НБУ вживає заходів для врівноваження стану валютного ринку та посилення дієвості трансмісійного механізму монетарної політики, що є передумовами для повернення НБУ до традиційного формату інфляційного таргетування.

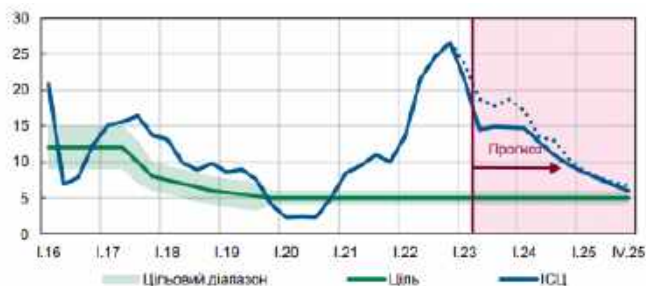


Рисунок 2 – ІЦІ (станом на кінець періоду, %) та інфляційні цілі
Джерело: [1]

Згідно інфляційного звіту НБУ станом на квітень 2023 р., що зображено на рис. 2., інфляція знижуватиметься й надалі, зокрема

через здешевлення енергоносіїв на світових ринках, стриманий внутрішній попит, а також вплив монетарної політики НБУ. Ураховуючи комбінований ефект зазначених чинників і значно кращу, ніж очікувалося, ситуацію в енергетичному секторі, НБУ переглянув прогноз інфляції на 2023 рік – із 18.7% до 14.8% [1].

В сучасних умовах уряд повинен вживати заходів для зменшення рівня інфляції та обмеження її негативних наслідків. В їх складі першочергове значення мають контроль над грошовою базою, зменшення державних видатків та підвищення ефективності державного управління, збільшення інвестиційного потенціалу країни та розвиток внутрішнього ринку. Такі заходи можуть допомогти зменшити інфляційний тиск та покращити економічну ситуацію в країні.

Інформаційні джерела:

1. Інфляційний звіт, квітень 2023 року. Національний Банк України.
URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2023-Q2.pdf?v=4
2. Офіційний сайт Мінфіну. URL:
<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>

УДК 336.76:330

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

М.О. Іванюта, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УМОВАХ ВІЙНИ

За час російської агресії економіка України суттєво постраждала, що спричинило глибокий спад національної економіки. Падіння ВВП у 2022 році стало найглибшим за всю історію України. За підсумками 2022 року ВВП України скоротився на 33,4%.

В умовах дефіциту бюджету, що перевищував 5 млрд дол на місяць, державі довелося звертатися за допомогою до західних партнерів та міжнародних фінансових організацій. Як наслідок, частка зовнішніх запозичень у сукупному борзі зросла до 63%, а у 2023 році ця частка може зрости до 80%.

В результаті накопичення державного боргу та стрімкого падіння номінального ВВП рівень боргу України у 2022 році вже значно перевищив розмір, передбачений фіскальним правилом (60%

від ВВП). Загальна сума фінансування державного бюджету у 2022 році склала 1,2 трлн грн, з яких 564,2 млрд грн надійшли у формі зовнішніх кредитів та 666,9 млрд грн від розміщення ОВДП. При цьому, масштаби зовнішньої кредитної підтримки є безпрецедентними – позики надавалися на пільгових умовах, на довгий термін погашення та з низькими відсотковими ставками. Незважаючи на те, що такі кошти все ж потрібно буде повертати в майбутньому, їхнє значення для порятунку фінансової системи України сьогодні дуже вагоме.

На відміну від попередніх років, більшу частину боргу у 2023 році планується залучити за кордоном – у Міжнародних фінансових організацій та від урядів зарубіжних країн. Граничний розмір держборгу сягне рекордних 6,406 трлн грн і навіть перевищить ВВП країни – 100,1% ВВП. Відповідно до дослідження Світового банку, якщо розмір державного боргу перевищує певну межу, то його подальше зростання призводить до уповільнення темпів зростання ВВП.

Високий дефіцит Державного бюджету України, закладений на 2023 рік – це 50% видаткової частини, свідчить, що потреби у фінансуванні дефіциту бюджету становлять майже 1,3 млрд. грн. або 20% ВВП. Позичкове фінансування дефіциту держбюджету призводить до стрімкого нарощення державного боргу.

Податкових та неподаткових надходжень державі вистачить, щоб покрити близько половини видатків. Іншу половину перекриватимуть за допомогою запозичень, обсяг яких у 2023 році наблизиться до 1,7 трлн грн. У 2023 році державні видатки на обслуговування та погашення боргу перевищать 740 млрд грн, з яких майже половину доведеться виплатити у вигляді відсотків.

Важливо, що незважаючи на війну, Уряд України повністю виконував свої боргові зобов'язання, зокрема витративши 606,6 млрд грн на обслуговування та погашення державного боргу, з яких 519,8 млрд грн (85,7%) – за внутрішнім боргом і 86,7 млрд за зовнішнім. За рахунок домовленостей з кредиторами щодо реструктуризації виплат за зовнішнім боргом, вони у 2022 році скоротилися на 49 млрд грн. Це дозволило зекономити необхідний фінансовий ресурс для фінансування нагальних державних потреб України, передусім військового характеру.

Поряд із борговими інструментами, домовленості Уряду України з міжнародними партнерами дозволили отримувати значний ресурс у вигляді безповоротної фінансової допомоги. За період від початку повномасштабної війни в Україну надійшло 480,6 млрд грн грантів, які дозволили профінансувати соціальні потреби, заробітні плати, допомогу ВПО, медичні послуги. Це безпрецедентна для

України сума, яка становить 46% від усіх залучених Україною зовнішніх ресурсів протягом повномасштабної війни. Саме гранти, оскільки це безповоротна допомога, є найефективнішим інструментом забезпечення фінансової стійкості країни в умовах наймасштабніших дисбалансів, основним із яких є війна.

Важливим джерелом фінансування дефіциту бюджету є ринок облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Облігації внутрішньої державної позики є борговими цінними паперами, які продаються Урядом первинним дилерам та їх клієнтам на первинному ринку для фінансування потреб державного бюджету.

3 осені 2022 року ставки гривневих облігацій Мінфіну піднялися з 14% до 19,5% річних. Облігації внутрішньої державної позики поки що поступаються доходністю короткостроковим депозитним сертифікатам НБУ, за якими регулятор платить 23%.

Для розвитку вторинного ринку державних боргових цінних паперів необхідно збільшити кількість привабливих інструментів, зокрема за рахунок зростання їх доходності. Найбільшими покупцями та власниками держоблігацій після НБУ залишаються банки. Національний банк визначає справедливу вартість облігацій, що є орієнтиром під час здійснення операцій з купівлі-продажу ОВДП.

Після початку російської повномасштабної війни проти України у березні 2022 року Міністерство фінансів розпочало аукціони з продажу військових облігацій. Військові облігації – це інвестиційний інструмент підтримки державного бюджету, доступний для громадян, бізнесу та іноземних інвесторів. Кошти від облігацій, залучені до державного бюджету України, використовуються на безперебійне забезпечення фінансових потреб держави в умовах воєнного стану – соціальні та оборонні.

3 жовтня 2022 року військові облігації стало можливим придбати через застосунок «Дія». Вартість однієї військової облігації стартує від 900 гривень, а придбати їх можна необмежену кількість. Вони різняться за: датою виплат – на строк до 1,5 року; відсотками доходу – від 11 до 16% річних; назвами на честь тимчасово окупованих міст та територій.

Важливу в умовах війни фінансову послугу реалізувало Міністерством цифрової трансформації спільно з Міністерством фінансів, Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національним банком України та за підтримки Укрзалізниці.

Таким чином, через відсутність достатнього обсягу власних надходжень і величезні потреби у забезпеченні оборони та безпеки

України, зростання соціальних видатків, у 2023 році Уряду необхідно буде залучити приблизно 38 млрд дол. США (1389,3 млрд грн).

Сьогодні основні зусилля фінансових інституцій України спрямовані на пошук безповоротних грошей, які дадуть змогу уникнути накопичення надмірного боргового навантаження і не створять додаткового тиску на державні фінанси у майбутньому. Крім того, важливими є переговори із кредиторами про реструктуризацію державного боргу та формування в Україні привабливого інвестиційного середовища для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Інформаційні джерела:

1. Державний борг України 2021-2022. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>

2. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>

3. Відновлення фондового ринку України – позитив для інвесторів та ризику для держзапозичень URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3547626-vidnovlenna-fondovogo-rinku-pozitiv-dla-investoriv-ta-riziki-dla-derzzapozicen.html>

УДК 336.7

О.В. Вінниченко, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. Бекетова, Харків*)

А.О. Ганцева, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. Бекетова, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Сьогодні банківський сектор країни функціонує та розвивається в умовах нестабільної загальноекономічної ситуації, що сильно відображається на ефективності здійснення банківськими установами своєї діяльності. В сучасних економічних умовах в Україні особливої актуальності набуває низка питань пов'язаних з інвестиціями (як зовнішніми так і внутрішніми), з підвищенням рівня матеріального виробництва, з проблемою відтоку вітчизняного капіталу за кордон, з необхідністю стабілізації економічного розвитку країни, вирішення вказаних проблем неможливе без фінансово стабільної роботи банківської системи. Стабільність банківської системи відображається на стані економіки в цілому, питання аналізу та оцінки фінансової

стійкості банківських установ є пріоритетною функцією як державних органів так і керівництва банку.

Здійснюючи аналіз наукових підходів щодо визначення теоретичних засад фінансової стійкості комерційних банків, виявлено, що одночасно із з'ясуванням економічної сутності цього поняття певним чином розглядається питання забезпечення фінансової стійкості банків, яке досягається за допомогою різноманітних методів. Деякі з авторів вважають, що стабілізувати фінансову стійкість можна шляхом підвищення рівня капіталізації, прибутковості та ефективності менеджменту, зниження ризиковості операцій, формування страхових резервів тощо. Інші пропонують вирішити цю проблему за допомогою ефективного управління активами і пасивами, диверсифікації діяльності банків, оптимізації ресурсів і тощо. Усі зазначені методи є внутрішніми.

На фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які залежно від якісних характеристик їх впливу мають як позитивне, так і негативне значення. Фактори, що впливають на формування стійкості банку наведено на рис.1. Аналізуючи наведені фактори вище, розглядати фінансову стійкість можна у контексті внутрішніх та зовнішніх складових. До зовнішніх факторів впливу на фінансовий стан банку відносяться: економічні, фінансові, політичні, соціальні та форс-мажорні. До фінансових факторів впливу відносяться: законодавча база, стан грошового та фінансового ринку, рівень розвитку платіжних систем, грошово-кредитна політика НБУ та ін.

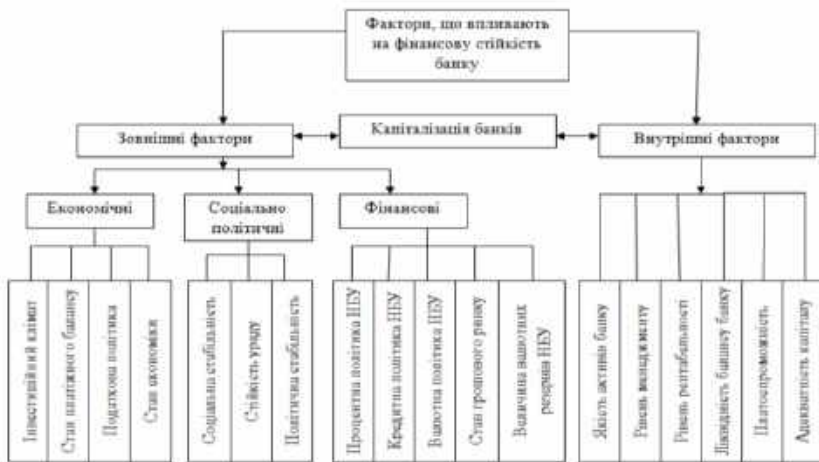


Рисунок 1 – Фактори, що впливають на фінансову стійкість банків [2]

Слід зазначити, що якісні активи – основа фінансової стійкості комерційного банку. Враховуючи, що основну частину активів складає кредитний портфель, особливу увагу при класифікації активів необхідно звернути на рівень його диверсифікації, якості і доходності. Аналіз диверсифікації кредитного портфеля, з точки зору розмірів виданих кредитів, необхідний для виявлення залежності банку від окремих позичальників у міру зростання їх заборгованості. Якість кредитного портфеля, як правило, оцінюється за розміром простроченої, пролонгованої і сумнівної заборгованості

Слід зазначити, що якісні активи – основа фінансової стійкості комерційного банку. Враховуючи, що основну частину активів складає кредитний портфель, особливу увагу при класифікації активів необхідно звернути на рівень його диверсифікації, якості і доходності. Аналіз диверсифікації кредитного портфеля, з точки зору розмірів виданих кредитів, необхідний для виявлення залежності банку від окремих позичальників у міру зростання їх заборгованості. Якість кредитного портфеля, як правило, оцінюється за розміром простроченої, пролонгованої і сумнівної заборгованості.

Залежно від фінансового стану банку керівництво має обрати відповідну політику управління активами і пасивами: агресивну, консервативну або помірну.

Головними складовими фінансової стійкості визнають ліквідність, достатність капіталу, якість активів, рентабельність та платоспроможність. Фактори, що впливають на внутрішню фінансову стійкість наведені на рис 2.



Рисунок 2 – Вплив якості активів і пасивів на фінансову стійкість банку [1]

Відповідно до рис. 2, підвищення стабільності ресурсної бази, рівня капіталізації, зниження частки проценточутливих залучених ресурсів та коштів до запитання позитивно впливає на фінансову стійкість банку. Збільшення ділової активності та збільшення ризику може призвести до зниження фінансової стійкості банку. Щоб запобігти загрозі виникнення порушення фінансової рівноваги, необхідно підтримувати ліквідність і платоспроможність банку на відповідному рівні, щоб не допустити дефіциту платіжних ресурсів (платоспроможності). Щодо активів банку, то підвищення їх якості (збільшення частки робочих активів) позитивно впливає на фінансову стійкість банку.

Як уже зазначалось, регулювання фінансової стійкості є ефективним лише тоді, коли відбувається органічне поєднання державних регулюючих заходів з саморегулюванням в банку. Основними напрямками забезпечення фінансової стійкості з боку самого банку є, перш за все, підвищення рівня капіталізації, гнучке управління активами і пасивами, формування різних видів резервів, з урахуванням ризиковості здійснюваних операцій. Крім цих основних заходів, комерційний банк з метою забезпечення фінансової стійкості має вживати й ряд інших, допоміжних заходів, а саме: зниження ризиковості здійснюваних операцій; підвищення рівня прибутковості операцій; диверсифікація (оптимізація) діяльності; підвищення ефективності менеджменту, обґрунтованості управлінських рішень..

Інформаційні джерела:

1. Клюско Л.А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.04.01 Фінанси, грошовий обіг і кредит. Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. Київ, 2002. С.21.
2. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: монографія. К.: КНЕУ, 2012. С.256.

О.В. Горох, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Повномасштабна війна в Україні вимагає перегляду підходів до формування політики у сфері державного регулювання економіки та пошуку нових ефективних методів державного управління. Ключовими викликами для нинішньої економіки України є падіння виробництва, ріст числа безробітних, послаблення стійкості державних фінансів, загрози валютній стабільності.

Україна завершила 2022 рік 30% падінням реального ВВП [1]. Падіння ВВП України на третину не може бути пояснене виключно воєнними факторами. Це актуалізує дискусію щодо можливої модифікації параметрів поточної державної економічної політики для забезпечення більш оптимального її впливу на економіку.

Прогнози подальшого зростання української економіки теж варіюються у дуже скромних масштабах: від +0,3% у 2023 р. до +6,4% у 2025 р. [2]. Це дуже мало як для умов воєнного часу, так і для умов ймовірного повоєнного відновлення.

Інвестиційний розвиток країни є утрудненим зважаючи на воєнні ризики, вилучення трудових ресурсів до лав ЗСУ, енергетичного терору, логістичних проблем. З початку 2023 в Україні почала проявлятися спіраль циклічного скорочення випуску та росту безробіття [1].

За даними опитування НБУ, підприємства планують скорочувати число зайнятих, оскільки не очікують зростання попиту, а попит, в свою чергу, не зростає через скорочення зарплат та робочих місць [2]. Через падіння виробництва посилюються ризики для державних фінансів та валютної сфери.

Розбалансування сфери державних фінансів відбувається внаслідок звуження податкової економічної бази та зростання потреб у видатках. Воєнний стан економіки призвів до прогресивного нарощування витрат на потреби оборони, соціальної підтримки громадян та відновлення зруйнованої війною інфраструктури. Це збільшує дефіцит бюджету, однак цей дефіцит не створює адекватного мультиплікативного ефекту для економіки, на відміну від умов мирного часу.

Валютна стабільність української економіки нині тримається на

трьох елементах: масштабна зовнішня допомога, фіксований обмінний курс та валютні обмеження на виведення капіталу [1].

Однак, скорочення виробництва та падіння його конкурентоспроможності підриває фундаментальні основи стійкості національної валюти. Тому країні потрібна потужна державна політика підтримки зайнятості, яка має включати проекти створення робочих місць в державному секторі, стимулювання приватного бізнесу, розвитку та відновлення інфраструктури. Пріоритет має віддаватися бізнесам, що працюють на обороноздатність країни.

Нині спостерігається непродуктивне накопичення грошей у банківській системі – критична нестача ліквідності в державних фінансах та реальному секторі супроводжується її надлишком в банківській системі. Розв'язання проблеми потребує перегляду концептуальної ролі монетарної політики, зміщення її акцентів до питань підтримки економічного зростання з використанням потенціалу банківської системи.

Воєнна економіка та виробництво товарів подвійного призначення має стати пріоритетом державної економічної політики. Підтримка економічного зростання та фінансова стабільність мають стати пріоритетами монетарної політики. Потрібно посилити частку видатків на підтримку створення робочих місць з метою формування мультиплікативного ефекту в економіці і зниження ризиків критичного звуження податкової економічної бази в середньостроковій перспективі. Розширити цільову державну підтримку підприємств, які виробляють продукцію імпортозаміщення або реалізують проекти локалізації виробництва в межах економічної території України.

Цьому має сприяти залучення коштів міжнародних фінансових організацій та країн-партнерів для цільових державних інвестицій у створення нових цілісних виробничих комплексів у пріоритетних видах діяльності, а також широкий інструментарій державної підтримки підприємств, важливих для економіки і безпеки в умовах війни (кредити, гранти, акціонерне фінансування, венчурне фінансування, державні гарантії, страхова підтримка, державне замовлення, субсидії).

Інформаційні джерела:

1. Як забезпечити економічне зростання в умовах війни. Економічна правда. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/3/697664/> (дата звернення 15.05.2023)

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2023).

ПЛАТІЖНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Сучасна економіка не може існувати без банківської системи. Одне з її головних завдань полягає в забезпеченні руху безготівкових грошей у країні. В умовах війни робити це особливо важко, оскільки агресор руйнує об'єкти електронних комунікацій і енергетики. Однак поки що банківська система України успішно протистоїть викликам війни.

Для забезпечення безперервності роботи банківської системи в умовах війни Національний банк спільно з банками реалізує проєкт Power Banking, який умовно названо «Банк Незламності». Він являє собою мережу банківських відділень, не менше 1000, які операційно з'єднані в одну мережу і надають клієнтам фінансові послуги в умовах надзвичайної ситуації, наприклад, за тривалої відсутності електропостачання. Ці відділення забезпечуються необхідним обладнанням і каналами зв'язку для безперервної роботи за відсутності електрики, а також додатковим персоналом, касовою технікою, банкоматами, готівкою. Нацбанк запропонував банкам реалізувати «банкоматний національний роумінг», який передбачає встановлення єдиних розширених лімітів і скасування додаткових комісій на зняття готівки в «чужих» банкоматах. Найбільші банки вже приєдналися до цієї ініціативи. 14 системно важливих банків визначили перелік чергових відділень, які надаватимуть клієнтам послуги навіть за тривалої відсутності енергопостачання. До нього увійшли 760 відділень у Києві та 275 – у населених пунктах 22 областей [1].

Для безперервної діяльності банківської інфраструктури, у перші місяці активних бойових дій, важливими були два чинники:

- резервування потужностей центрів опрацювання даних (ЦОД), що забезпечують функціонування банківських систем і клієнтських програм; наявність резервних каналів зв'язку;

- забезпечення інкасації відділень банків і торгових підприємств в умовах зростання попиту на готівку. Ці напрацювання стали в пригоді й зараз, коли через руйнування енергетичної інфраструктури внаслідок ракетних ударів значно збільшилися як ризики тимчасових перебоїв в обслуговуванні клієнтів, так і загроза повної неможливості банків працювати через тривалу відсутність електропостачання.

Одним із головних чинників ефективної та сталої роботи банківської системи України є наявність Системи електронних

платежів (СЕП) НБУ. СЕП - це основна система платежів між банками та установами Держказначейства в Україні. Через неї відбувається переважна більшість платежів між фізичними та юридичними особами в країні. Кожен банк має кореспондентський рахунок, відкритий в НБУ. На нього вносяться власні кошти банку, які й використовуються як операційні кошти для проведення міжбанківських платежів.

СЕП було впроваджено досить давно – у 1996 році, на світанку комп'ютеризації. За минулі роки її неодноразово модернізували в частині «заліза» та софту. Але принцип роботи з даними залишився тим самим. Найменша частина платежів проводиться в реальному часі, а основна – у файловому (пакетному) режимі. У другому випадку платежі збираються у пачку й передаються у вигляді спеціального файлу. На найвищому рівні – у Центральній розрахунковій палаті НБУ – працює програмно-технічний комплекс «АРМ-1». Він перевіряє правильність роботи, синхронізацію СЕП, контроль оборотів, забезпечує захист від несанкціонованого доступу. У регіональних розрахункових палатах НБУ працює комплекс «АРМ-2», а в банках - «АРМ-3». Обмін файлами здійснюється через комплекс програмно-технічних засобів під назвою «Електронна пошта НБУ». Доступ до неї мають усі банківські установи України, а також низка урядових і комерційних організацій. СЕП не є ізольованою. Вона має шлюзи з міжнародною системою обміну банківською інформацією SWIFT і платіжними системами низки пострадянських країн.

СЕП – це звичайна комп'ютерна мережа, але дуже складно влаштована. У разі війни СЕП зазнає тих самих ризиків, як і будь-які інформаційні системи: припинення централізованого електропостачання, фізичні ушкодження. Щоб банки продовжували роботу й за таких умов, НБУ вживаються заходи, для нормалізації роботи. СЕП працює штатно й безперебійно з першого дня повномасштабного вторгнення.

Упродовж 2022 року, попри повномасштабну війну та ракетний терор, система електронних платежів Національного банку України надійно та безперебійно виконувала свої функції та повністю задовольняла потреби української банківської системи і її клієнтів у розрахунках у національній валюті.

Торік через СЕП здійснено майже 363 млн платежів на суму понад 133 трлн грн (446 млн платежів на суму понад 57 трлн грн здійснено у 2021 році). Шок війни та різке скорочення економічної активності в перші місяці війни вплинули на кількість операцій у системі, за минулий рік вона скоротилася на 18,7%, якщо порівнювати з 2021 роком. Традиційно переважну більшість платежів торік

надіслали до системи банки України та їхні філії – 96% від їх загальної кількості. Як свідчить структура платежів у системі, у 2022 році за кількістю найчастіше оброблялися невеликі платежі: до 1 тис. грн – 45%; від 1 тис. грн до 100 тис. грн – 51%; від 100 тис. грн і більше – 4%. За сумою найбільше платежів припадало на великі: до 1 тис. грн – менше 1%; від 1 тис. грн до 100 тис. грн – 2%; від 100 тис. грн і більше – майже 98% [2].

Переведення платіжної інфраструктури України на міжнародний стандарт ISO 20022 триває з 2016 року. Зокрема, 23 травня 2016 року Національний банк підписав "Хартію приєднання до ISO 20022" (ISO 20022 Harmonisation Charter). Міжнародний стандарт ISO 20022 – універсальний спосіб взаємодії різних автоматизованих систем учасників фінансових і торгових ринків у світі. Він є основою функціонування європейських платіжних систем. Разом з впровадженням IBAN це створює технологічне підґрунтя для приєднання України до Єдиної зони платежів у євро (SEPA) та реалізації функціоналу миттєвих платежів в Україні.

СЕП – єдина системно важлива платіжна система в Україні. Національний банк є оператором та розрахунковим банком цієї системи. Вона забезпечує здійснення 97% міжбанківських розрахунків у національній валюті в межах нашої країни.

Учасниками СЕП станом на 1 січня 2023 року були 67 банків, Державна казначейська служба України та Національний банк України. Банківський сектор, попри значні відрахування у резерви, отримав 24,7 млрд грн прибутку за результатами 2022 року [2].

За рік війни в Україні з'явилися дві міжнародні платіжні системи. У 2022 році на ринок України вийшли дві міжнародні платіжні системи. Це платіжна система MTBMoney (оператор – ПАТ «МТБ Банк») та платіжні система R360 (оператор – компанія Remittance360 Ltd, Великобританія).

Банки України підключені до СЕП і здійснюють платежі клієнтів у звичайному режимі. Національний банк вживає всіх необхідних заходів для того, щоб під час війни СЕП і далі безперебійно працювала, забезпечуючи міжбанківські перекази в національній валюті.

Інформаційні джерела:

1. Банківська система України в умовах війни: СЕП. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/bankivska-sistema-ukrayini-za-umov-vijni-sep>
2. Дебет- Кредет. URL: <https://news.dtki.ua/finance/bank-system/81377-iaak-praciuvava-sep-nbu-u-2022-roci>

О.В. Жилиякова, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ НИЗЬКОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ У СУСПІЛЬСТВІ

Фінансова культура як комплекс цінностей і стимулів, що встановлюють свідомість та поведінку людини у фінансовому середовищі є навичками які формуються протягом кількох поколінь. Фінансова грамотність є інструментом культури, знань та навичок громадян щодо ефективного управління особистими фінансами, а також здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень.

Фінансова грамотність базується на чотирьох блоках: заробляння грошей, менеджмент грошей, психологія грошей та інвестиційна грамотність.

Фінансова культура складається з наступних блоків:

- податкова культура;
- освітня культура;
- культура споживання;
- страхова культура
- культура заощаджень, інвестицій та підприємництва;
- пенсійна культура;
- культура кредитних історій.

За даними дослідження Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) в Україні у 2021 році зріс рівень фінансової грамотності як у порівнянні з 2018 р., так і в порівнянні з іншими країнами. За останні три роки індекс фінансової грамотності українців зріс до 12,3 балів порівняно з 11,6 балів у 2018 році за умов мінімального значення 14 балів, рекомендованого Організацією економічного співробітництва та розвитку.

Причини низького рівня фінансової грамотності пов'язані з економічними, соціальними, психологічними умовами розвитку держави протягом кількох поколінь, а саме:

1. Зміна соціально-економічних умов, перехід до ринкової економіки призвели до розшарування суспільства на декілька груп, найбільші з яких суттєво розрізняються відношенням до фінансів, ступенем довіри до фінансових інституцій та держави в цілому. Частина населення, переважно старшого покоління, має вектор взаємодії з грошами спрямований на їх заощадження. Протилежний

вектор, спрямований на збільшення власних доходів, має нове покоління, взаємодія з фінансами якого почалась вже за умов ринкової економіки. Така різнонаправлена векторна політика щодо фінансової культури ускладнює або навіть унеможлиблює процес передачі практичних навичок від покоління поколінню, що є основою формування сталої фінансової культури у суспільстві.

2. Відсутність розвинутої приватної інвестиційної системи для громадян гальмує розвиток інвестиційної культури населення як частини фінансової культури, обмежує розвиток фінансового ринку держави та можливості населення щодо інвестування заощаджень. Одночасно надає підґрунтя для фінансового шахрайства.

3. Низький рівень доходів населення у сукупності з відсутністю сформованої системи фінансової освіти з урахуванням потреб у фінансових знаннях різних вікових груп призводить до дисбалансу у розвитку усіх блоків фінансової культури.

Одночасний гармонійний розвиток всіх складових фінансової культури у суспільстві є основою економічної стабільності держави за рахунок забезпечення фінансової стабільності громадян, інвестування фінансових ресурсів в економіку, підвищення рівня соціальної захищеності та рівня життя населення. Вплив фінансової культури населення на бюджетну сферу має двоякий характер. З одного боку – підвищення рівня податкової культури сприяє наповненню бюджетів різних рівнів, з іншого – відбувається розвантаження бюджету за рахунок зниження соціальних виплат.

Сформована фінансова культура суспільства виконує наступні функції:

- передача соціально-економічних цінностей, правил, що визначають суть економічної свідомості та мислення;
- вибір із успадкованих цінностей, норм для вирішення завдань на наступних етапах розвитку суспільства;
- оновлення соціально-економічних цінностей, норм через вироблення нових і використання перспективних цінностей з інших культур.

Таким чином, в Україні відбувається довготривалий процес формування нової фінансової культури, який потребує участі усіх учасників фінансових відносин: держави, фінансових установ та споживачів фінансових послуг та продуктів. Формування в Україні характерної для розвинутого суспільства культури фінансових стосунків сприятиме скороченню термінів виходу з фінансово-економічної кризи, досягненню фінансової стабільності в державі та сталого розвитку у перспективі, післявоєнному відновленню економіки.

В.В. Жихарєва, д-р екон. наук, проф. (ОНМУ, Одеса)

Н.Т. Ксандинов, здоб. PhD (ОНМУ, Одеса)

І.І. Андриуца, здоб. вищої освіти (ОНМУ, Одеса)

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ РОЗРАХУНКУ ГУДВІЛУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для оцінки гудвілу, який забезпечує компанії конкурентні переваги на ринку у поточній економічній діяльності, й розраховується для цільових компаній, у придбання яких планується інвестувати (або коли планується продаж власної компанії), використовують наступні методи.

Метод середнього прибутку – вартість гудвілу дорівнює середньому прибутку за встановлений період часу. Він розраховується шляхом множення середнього прибутку на певну кількість років покупки інших компаній [2].

Метод надприбутку – гудвіл розцінюють як причину додаткового доходу. Метод прямо протиставляє прибутковість компанії й аналогічних у галузі з монетизацією тих моментів, що не пояснюються матеріальними активами [3]. Надприбуток – це перевищення розрахункових майбутніх прибутків над середніми прибутками. Щоб скористатися цим методом, потрібно буде розрахувати середні прибутки за попередні роки. Нормальний прибуток встановлюється на основі норми прибутку для конкретної галузі.

Метод капіталізації прибутку визначає, скільки капіталу необхідно для отримання середнього або надприбутку, припускаючи, що бізнес отримуватиме нормальну норму прибутку для конкретної галузі [2]. Ця сума капіталу є капіталізованою вартістю прибутку. Перевищення суми капіталу над загальним капіталом, використаним бізнесом, можна вважати гудвілом.

Для випадку злиття / поглинання компаній використовують балансовий метод розрахунку гудвілу, який враховує проведені торгові операції. Щоб визначити гудвіл, необхідно взяти ціну придбання компанії та відняти чисту справедливую ринкову вартість ідентифікованих активів і зобов'язань [1].

Балансовий пропорційний метод передбачає визначення вартості гудвіла при придбанні дочірньої компанії. У випадку придбання частки акцій компанії вартість гудвілу визначають як різницю між справедливою вартістю інвестиції та часткою інвестора у

справедливій вартості придбаних ідентифікованих чистих активів на дату здійснення операції. Частка у справедливій вартості чистих активів на дату покупки визначається як різниця між вартістю придбаних ідентифікованих активів та величиною зобов'язань контрольованої компанії. Балансовий пропорційний метод враховує лише гудвіл, що приходить на контролюючого акціонера.

Узагальнення цих методів та напрямів їх використання дозволяє побудувати класифікацію (рис. 1).

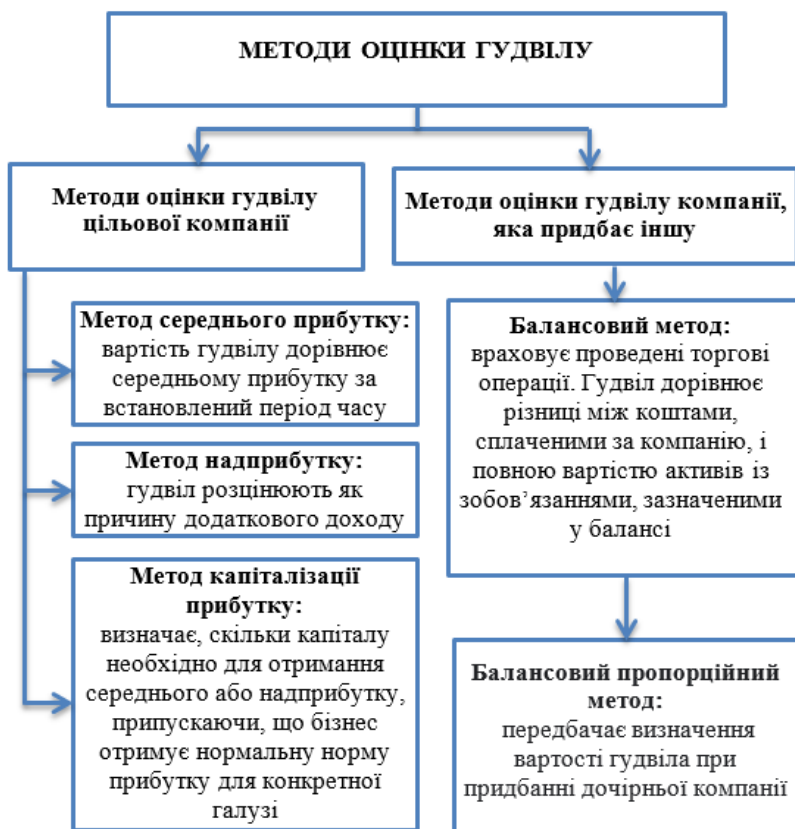


Рисунок 1 – Класифікація методів оцінки гудвілу

Якщо бізнес – це просто сукупність активів, чому покупець повинен платити більше, ніж справедлива ринкова вартість цієї

сукупності активів? Є дві вагомі причини. Вартість бізнесу може бути більшою за суму справедливої вартості кожного з його окремих активів. Наприклад, бренд Pepsi цінний сам по собі та набагато цінніший у поєднанні з його системою дистрибуції. Може виникати синергетичний ефект для стратегічних угод. Але переплата через неправильну оцінку синергії також є поширеною причиною невдач угод злиття та поглинання [1].

Етапи розрахунку гудвілу для випадку злиття / поглинання компаній включають наступні.

1. Спочатку потрібно отримати балансову вартість усіх активів на балансі об'єкта. Це включає оборотні активи, необоротні активи, основні засоби та нематеріальні активи. Ці дані можна отримати з останньої фінансової звітності компанії.

2. Потім слід визначити справедливу вартість активів. Цей процес дещо суб'єктивний, але оціночна фірма зможе провести необхідний аналіз, щоб обґрунтувати справедливу поточну ринкову вартість кожного активу.

3. Потрібно обчислити коригування, взявши різницю між справедливою та балансовою вартістю кожного активу.

4. Далі слід розрахувати надлишкову ціну придбання, взявши різницю між фактичною ціною покупки, сплаченою за придбання цільової компанії, та чистою балансовою вартістю активів компанії (активи мінус зобов'язання).

5. Останнім кроком є розрахунок надлишкової ціни придбання та вирахування коригувань справедливої вартості. Отримана величина є гудвілом, який буде на балансі покупця після завершення угоди.

Інформаційні джерела:

1. Giuliani M., Brännström D. Defining Goodwill: A Practice Perspective. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. 2011. 9(2):161-175. URL: https://www.researchgate.net/publication/235253652_Defining_Goodwill_A_Practice_Perspective

2. Hargrave M. Goodwill (Accounting): What It Is, How It Works, How To Calculate. Investopedia. 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/g/goodwill.asp>

3. How to Calculate Goodwill of a Business: Step-By-Step. FreshBooks. 2023. URL: <https://www.freshbooks.com/hub/accounting/calculate-goodwill>

М.О. Іванюта, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ КАПІТАЛУ

В сучасних кризових умовах функціонування підприємницьких структур, найважливішим стратегічним рішенням торговельного підприємства є вибір виду та напрямку його фінансової стратегії, обґрунтування та прийняття якої дозволяє концентруватися на головних напрямках фінансової діяльності та створює базис для прийняття подальших стратегічних фінансових рішень.

Висока ймовірність виникнення та розвитку кризи в процесі діяльності вітчизняних підприємств торгівлі зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління, де визначальне місце належить розробці та реалізації фінансової стратегії як функціональної складової генеральної корпоративної стратегії торговельного підприємства.

Важливе значення має також розробка ефективної фінансово-інвестиційної стратегії на ринках капіталу та реалізація політики управління фінансовими ресурсами, що є важливими складовими елементами формування конкурентної та функціональної стратегій підприємств торгівлі на фінансовому та споживчому ринках.

Інтеграція України у європейську та світову економіку істотно підвищує увагу зовнішніх і внутрішніх інвесторів до формування державою інвестиційного клімату в країні та регіонах, об'єктивної оцінки фінансово-інвестиційної привабливості та інноваційного потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності, які є ключовими характеристиками, що сприяють інтенсивності залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Необхідність стабільного функціонування й розвитку вітчизняних підприємств торгівлі в довгостроковому періоді об'єктивно вимагає розробки дієвої фінансово-інвестиційної стратегії на ринках капіталу, яка повинна розв'язати проблеми оптимізації структури джерел власних та позикових фінансових ресурсів та розробити заходи щодо підвищення ефективності використання капіталу та його відтворення на розширеній основі, оскільки це є фінансовою основою подальшого соціально-економічного розвитку та

зростання капіталізації торговельних підприємств, підвищення їх інвестиційної привабливості.

В сучасних умовах високої конкуренції на фінансово-інвестиційному ринку та складної соціально-економічної ситуації в країні, у потенційних інвесторів виникає необхідність оперативно оцінити інвестиційну привабливість того чи іншого підприємства торгівлі як потенційного об'єкта майбутніх капітальних або фінансових вкладень на основі аналізу ефективності здійснення інвестиційної діяльності за минулий період. Аналіз та обґрунтована оцінка ефективності інвестиційної діяльності конкретного підприємства торгівлі допоможе спрогнозувати його інвестиційний потенціал за основними формами та видами інвестування, що в комплексі вплине на рівень його інвестиційної привабливості.

Фінансово-інвестиційна стратегія як одна з базових функціональних стратегій підприємства, відповідає за прогнозування фінансових показників, оцінювання інвестиційних проєктів, розподіл і контроль фінансових та інвестиційних ресурсів. Розробка обґрунтованої фінансово-інвестиційної стратегії є основою для забезпечення життєздатності й ефективної діяльності підприємства торгівлі в довгостроковій перспективі.

Найважливішою складовою фінансово-інвестиційної стратегії торговельного підприємства є оптимізація структури капіталу, а також розробка політики управління позиковим капіталом. Треба чітко усвідомлювати, де, на який час, у яких обсягах, під який відсоток торговельне підприємство планує залучити позикові та інвестиційні ресурси.

У системі стратегічного управління слід урахувати та прогнозувати вплив ключових екзогенних чинників на формування фінансово-інвестиційної стратегії підприємства торгівлі на ринку капіталу: політичні (зовнішні та внутрішні); нормативно-правові (податкове, митне та інше законодавство); макроекономічні (темпи економічного розвитку, сальдо платіжного балансу, рівень інфляції, курсові коливання, інвестиційний клімат, ціна кредитних ресурсів на фінансовому ринку, рівень зайнятості населення, грошові доходи і заощадження домогосподарств тощо); соціально-культурні; ринкові; конкурентні; інформаційні, екологічні тощо.

Не менш важливе значення також мають ендогенні чинники впливу, що визначають внутрішній потенціал торговельного підприємства в розробці та реалізації фінансово-інвестиційної стратегії: маркетингово-збутові; виробничо-торговельні; організаційно-технологічні; рівень ефективності та продуктивності праці персоналу;

показники результативності та прибутковості фінансово-господарської діяльності; рівень ділової активності, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності; часові, цінові, вартісні показники власних та позикових фінансових ресурсів; динаміка та структура необоротних та оборотних активів; динаміка обсягу та ефективності використання власного і позикового капіталу; фінансова структура та середньозважена вартість позикового та інвестиційного капіталу; ризикові чинники (інфляційні, валютні, відсоткові, структурні, ризик неплатоспроможності та банкрутства тощо).

Кожне торговельне підприємство повинно ретельно аналізувати та оцінювати вплив зазначених чинників на абсолютні та відносні показники фінансово-господарської діяльності, які свідчать про ефективність реалізації тактичних завдань та стратегічних планів розвитку підприємства в поточному та довгостроковому періодах, що дає, у свою чергу, можливість своєчасно виявити ризики і загрози зовнішнього та внутрішнього середовищ на фінансову безпеку як складову загальної економічної безпеки підприємств торгівлі.

У процесі обґрунтування перспективних напрямів функціонування торговельного підприємства можуть бути обрані різні типи стратегій, які можна класифікувати за такими критеріями: масштабом розробки: загальна (генеральна) стратегія; допоміжні (підтримуючі) стратегії; напрямками діяльності: маркетингова, закупівельно-збутова, фінансово-інвестиційна; темпами розвитку: прискореного зростання, обмеженого зростання, збереження становища, скорочення; термінами реалізації: короткострокові, середньострокові, довгострокові; функціональним принципом: допоміжна стратегія, товарна, ресурсна, управління прибутком, управління активами, управління капіталом, його структурою та вартістю, стратегія запобігання банкрутству підприємства тощо.

Інформаційні джерела:

1. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>

2. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки та реалізації стратегії. URL: <http://nashol.com/2013010168866/strategicheskii-menedjment-koncepcii-i-situacii-tompson-a-a-stricklend-a-d-2006.html> /

3. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. К. : КНЕУ, 2011. 227 с.

4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навч. посіб. Х. : ХДНЕУ, 2012. 640 с.

Г.Г. Лисак, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

О.В. Кот, канд. екон. наук, доц. (ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків)

ДО ПИТАНЬ ПОНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Повномасштабна війна спровокувала величезні виклики для українського бізнесу, які спричинюють не лише тимчасову втрату платоспроможності, а й повне банкрутство підприємства.

Особливо актуальним у таких умовах є вивчення можливих варіантів відновлення платоспроможності підприємств. Оскільки саме відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання є одним із ключових аспектів розвитку економіки країни, оскільки впливає як на кінцеві результати діяльності підприємств та організацій, так і на роботу партнерів неспроможних підприємств. Обсяг неплатежів економіки країни, кількість коштів, які у бюджет як податків і зборів, значною мірою залежить від ефективності процесів, що з відновленням платоспроможності.

Розробка теоретичних та методичних проблем відновлення платоспроможності боржників є досить новою для вітчизняної науки. Окремі питання, присвячені проблемам відновлення платоспроможності, знайшли своє відображення у роботах А.Н. Поляка, А.А Гаврілова, В.В. Попова та ін. Це питання залишається актуальним й досі, що підтверджує значний обсяг сучасних публікацій та інших.

Разом з тим, як показало дослідження, питання, пов'язані з розкриттям сутності та особливостей відновлення платоспроможності підприємств, формуванням механізму відновлення платоспроможності, не одержали достатньої розробки. Крім того, відсутні науково обгрунтовані методичні положення та практичні рекомендації щодо здійснення самого процесу відновлення платоспроможності підприємств в умовах післявоєнного відновлення економіки. У той час, як існуючі механізми відновлення платоспроможності характеризуються низьким рівнем ефективності.

На відміну від більшості європейських країн та США, де законодавство про неспроможність добре опрацьоване, в Україні процедури банкрутства найчастіше використовуються тільки з метою приватизації державного майна чи захоплення власності.

Разом з цим, у підвищенні стабільності та надійності вітчизняної економіки важливе місце посідає саме відновлення платоспроможності.

Проведений аналіз закордонного досвіду застосування процедур відновлення платоспроможності підприємств дав змогу зробити такі висновки:

- законодавство про неспроможність більшості європейських країн має досить довгу історію, цим пояснюється гарна опрацьованість питань, пов'язаних із відновленням платоспроможності, що втілено у відповідних нормативних актах;

- у світовій практиці розрізняють держави, в яких законодавство про неспроможність, передусім, піклується, про кредиторів за неспроможності боржника (Великобританія), та держави, де головними є інтереси боржника (США, Франція);

- у міжнародній практиці критеріями банкрутства визначені: неплатоспроможність та неоплатність. Цілей застосування цих процедур для України та країн з розвинутою економікою різні. Для країн з розвинутою економікою банкрутство є, як правило, результатом конкурентної боротьби, тоді як України це одна з можливостей приватизації державної власності.

Аналіз вивчених матеріалів з питань відновлення платоспроможності дозволив зробити такі висновки:

- нормативна база, що регулює процеси відновлення платоспроможності, не відповідає повною мірою потребам української економіки;

- основна маса робіт вчених присвячених відновленню платоспроможності, висвітлює юридичні аспекти питань відновлення платоспроможності підприємств;

- у роботах економістів, у яких описано та проаналізовано вітчизняний досвід відновлення платоспроможності, відсутнє організаційно-фінансове обґрунтування проведення процедур відновлення платоспроможності підприємств.

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження, пропонуємо:

- трактувати поняття «платоспроможність», як здатність держави, юридичної чи фізичної особи своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання;

- розглядати поняття «відновлення платоспроможності» як комплекс заходів, що здійснюються щодо підприємства-боржника та спрямованих на повне задоволення вимог кредиторів у встановлені законодавством терміни;

- цілями відновлення платоспроможності вважати наступні: відновлення платоспроможності боржника; перерозподіл власності; рятування бізнесу від боргів; забезпечення доступу до ресурсів підприємства; повернення боргу.

Інформаційні джерела:

1. ACC. Ведення бізнесу під час війни в Україні. 2022. URL: <https://chamber.ua/ua/news/rezultaty-ostannoohoopytuvannia-palaty-87-kompaniy-chleniv-hotovi-aktyvno-doluchatsia-do-vidbudovy-ekonomiky-ukrainy-pisliaviynu>.
2. Зануда А. Бізнес під час війни: яку підтримку запропонував уряд та як виживає бізнес. BBC. 2022. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-60757453>.
3. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2020. № 7. С. 26-30.
4. Самойлюк М. Фінансова допомога від міжнародних партнерів: скільки Україна отримала на 1 серпня. epravda.com.ua, 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/2/689933>.

УДК 332.05:338.43

Є.А. Мажулін, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СФЕРІ ФІНАНСІВ ДЛЯ АГРОБІЗНЕСУ

Аграрна сфера є однією з розвинутих та затребуваних в сучасних умовах кризової ситуації в країні через першочергову необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни. Одночасно український агробізнес має забезпечуючу функцію для експорторієнтованого стратегічного розвитку країни.

Розуміння необхідності реалізації конкурентних стратегій розвитку аграрної сфери та існуючі напрями генерування новітніх технологій для бізнесу, особливим є окреслення передумов можливості залучення функціоналу цифрової адаптації. Цифрова трансформація бізнесу за умов останніх років є одним з активних напрямів розвитку.

Слід відзначити, що всі можливі ризики, які є теоретично обґрунтованими для функціонування антикризового управління

бізнесу або сценаріїв поведінки бізнес суб'єктів в умовах невизначеності виявились не зовсім дієвими під час військової агресії (зокрема у сфері аграрного виробництва) [1].

Ринкова активність та позиціонування в умовах невизначеності передбачає, в першу чергу, можливість продовження виробничо-комерційної діяльності та завершення циклу виробництва, звичайно, якщо це не форс-мажорні обставини [2, 3]. В свою чергу, ситуація яка сталась, викликала необхідність пошуку моделей для опрацювання бізнес процесів та реінжинірингу управлінських стратегій через складнощі функціонування окремих об'єктових ринків (на регіональному рівні, а також локалізоване виробництво). Крім того особливості, особливості зернової галузі та регіонального розміщення аграрних підприємств зернового напрямку викликало багато питань щодо проблематики продовження ведення бізнесу, загалом, та тим самим – пошук можливостей для продовження виробництва для забезпечення продовольчої безпеки.

Урахування існуючих світових практик залучення цифрової трансформації та реалізації цифрових проєктів надає можливості реалізувати модель управління для таких компаній [4]. Звичайно, виробничі питання лежать в площині реалізації політики країни, однак фінансова складова повною мірою матиме адаптацію для процедур антикризового управління.

Інформаційні джерела:

1. Lomovskiykh L.O., Kovalenko O.O., Karasova N.A., & Orzeł A. (2019). The algorithm of analysis of agricultural risks under influence of incomplete information about their parameters. Financial and credit activity: problems of theory and practice, no. 3(30), pp. 112-120
2. Мандич, О.В. Ринкова позиція сільськогосподарських підприємств–виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2013. Вип. 1 (1). С. 337-342.
3. Іващенко О.В. Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2012. Вип. 2 (18). С. 146-153.
4. Babenko V. Increasing the efficiency of enterprises through the implementation of IT-projects. Transformational Processes the Development of Economic Systems in Conditions: Scientific Bases, Mechanisms, Prospects: Monograph, 2018. P. 54-65.

В.В. Макогон, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ, МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКУ

Питання банківського, і особливо фінансового, менеджменту в Україні належать до числа найменш розроблених і тому процес дослідження найкраще починати з визначення місця й ролі управління фінансами в системі менеджменту в комерційному банку

Як система економічного управління фінансовий менеджмент являє собою комплекс взаємозалежних елементів і містить керовану підсистему (об'єкт управління), функціональну підсистему (інструменти управління) і керуючу підсистему (суб'єкт управління), а також інформаційне забезпечення (інформаційну базу), для того щоб розкрити сутність фінансового менеджменту в комерційному банку, необхідно визначити суть і значення кожного елемента

Фінансовий менеджмент є частиною банківського менеджменту і включає ряд взаємопов'язаних функцій: фінансове планування, фінансовий аналіз, регулювання та контроль. Функціональну модель фінансового менеджменту можна представити у вигляді схеми, в якій представлено зміст кожної функції фінансового менеджменту.

Розкриття сутності всіх складових системи фінансового менеджменту дає можливість розкрити його сутність і дати визначення.

Фінансове планування ґрунтується на стратегічному плані розвитку банку на майбутній період стосовно встановлених конкретних завдань для досягнення поставлених цілей. Фінансове планування і створення бюджетів включає розрахунок фінансових результатів діяльності на плановий період, а також необхідних для цього фінансових, матеріальних і людських ресурсів.

У процесі фінансового планування встановлюються планові значення показників балансу і звіту про прибутки і збитки. По завершенню планового періоду фактичні результати порівнюються з плановими, виявляються причини відхилень і резерви поліпшення діяльності. Складання планів здійснюється як на рівні банку в цілому, так і на рівні окремих структурних підрозділів. Тому окремі плани повинні бути узгоджені. Процес узгодження планів може здійснюватися двома способами: зверху вниз і від низу до верху. У першому варіанті менеджмент банку формулює завдання і визначає планові значення фінансових показників, які доводяться до підрозділів.

Керівники підрозділів, у свою чергу, розробляють конкретні методи досягнення планових показників, які надаються на розгляд менеджменту банку і узгоджуються. У другому варіанті кожен підрозділ самостійно розробляє фінансовий план, виходячи з власних можливостей і потреб, надає перелік необхідних для виконання ресурсів. Такі бюджети подаються підрозділами для перегляду і обговорення на рівні керівництва банку. Залишковий варіант плану визначається в ході обговорення між менеджментом банку і лінійними керівниками підрозділів.

Фінансовий план містить:

- розробку та узгодження фінансової моделі банку;
 - формування прогнозного балансу та фінансових результатів, план розробки та впровадження нових банківських продуктів та послуг;
 - формування плану надходжень та видатків;
 - розрахунок податкових платежів та обов'язкових відрахувань;
 - розрахунок прогнозних фінансових показників.
- Фінансовий аналіз передбачає:
- визначення показників і нормативів діяльності банку;
 - визначення і аналіз показників, що характеризують процес управління активами та пасивами банку як загалом, так і у розрізі окремих операцій;
 - визначення і аналіз показників, що характеризують процес управління комісійними та торговельними операціями банку;
 - визначення і аналіз показників, що характеризують ризикованість банківської діяльності;
 - визначення і аналіз показників прибутковості діяльності банку:
 - визначення і аналіз показників, що характеризують ефективність управління власним капіталом банку;
 - визначення і аналіз показників ефективності як окремих банківських підрозділів так і окремих видів операцій банку
 - аналіз чинників, що впливають на показники ефективності.

Особливістю фінансового аналізу комерційного банку є те, що дані аналізу слугують підґрунтям для всіх інших банківських функцій.

Так результати попереднього аналізу використовують в процесі фінансового планування, результати оперативного аналізу - у процесі прийняття рішень при виконанні регулятивних функцій, результати підсумкового та перспективного аналізу - при виконанні контрольних функцій, а також, при розробці концепції майбутнього розвитку банку.

Регулювання містить оперативне управління:

- прибутковістю банку;
- фінансовими ризиками банку;
- ресурсами банку.

Фінансовий контроль передбачає перевірку отриманих результатів заданим параметрам і полягає у контролі за:

- дотриманням нормативів ліквідності банку;
- дотриманням лімітів і показників, з урахуванням рівнів ризику;
- виконанням планових завдань.

Інформаційною базою фінансового менеджменту є внутрішня і зовнішня інформація, необхідна для прийняття фінансових рішень у комерційному банку.

У основі руху фінансових ресурсів лежить рух капіталу, тому основу інструментів фінансового менеджменту складають грошові відносини, пов'язані з рухом капіталу та рухом грошей.

Інструменти управління поділяють на загальні банківські інструменти та інструменти, які відносяться до конкретних напрямів банківської діяльності. Вони визначають сукупність норм, правил, стандартів які регулюють діяльність банку.

Інструменти фінансового менеджменту на рівні окремих операцій являють собою засіб дії грошових відносин на об'єкт управління для досягнення конкретної мети.

За направленістю дії інструменти фінансово менеджменту можна згрупувати у такі групи:

- спрямовані на переказ грошових коштів (способи розрахунків за товари, роботи та послуги, тобто грошові відносини пов'язані із купівлею-продажем товарів);
- спрямовані на рух капіталу з метою його приросту (інвестиційні операції, пов'язані із довгостроковим вкладенням капіталу, кредитні операції);
- спрямовані на збереження здатності капіталу приносити дохід (інструменти управління рухом капіталу в умовах ризику);
- інструменти, що носять спекулятивний характер (короткострокові операції з отримання прибутку у вигляді курсової різниці, або різниці між ціною купівлі-продажу товарів, послуг або капіталу).

КРЕДИТНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Війна вплинула на платоспроможність усіх підприємств та громадян та значно погіршила їхні можливості з обслуговування боргів. Збільшення в структурі кредитних портфелів банків частки проблемної заборгованості призводить до погіршення фінансового результату та зниження рівня капіталізації банківських установ. Частка непрацюючих кредитів в загальному їх обсягу у банківському секторі, за даними НБУ, складала на 1.01.2023 року 38 % порівняно з 30 % станом на 1.01.2022 року. Обсяг непрацюючих кредитів за рік зріс на 87 млрд. грн. - до 432 млрд. грн. [3].

Значні обсяги прострочених кредитів призводять до виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації, що негативно позначається на результатах діяльності банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних [1]. Тому проведення ефективної кредитної політики й раціональної організації контролю і аналізу дозволило би не допустити витрат з управління проблемними кредитами та збитків, яких можна було запобігти.

Банківський кредитний моніторинг – це сукупність механізмів здійснення контролю упродовж всього процесу кредитування, спрямована на оптимізацію системи організації кредитної діяльності в банку. Основна мета кредитного моніторингу полягає в тому, щоб не допустити підвищення кредитного ризику понад встановлений рівень [6]. Тобто кредитний моніторинг передбачає своєчасне реагування та коригування негативної ситуації і є базою для прийняття обґрунтованих рішень з мінімізації кредитних ризиків.

Кредитний моніторинг, в першу чергу, представляє собою аналіз фінансової звітності клієнта, аналіз оборотів за рахунками та перевірку відповідності фактичних фінансових показників прогностичним даним [2]. В наслідок повномасштабного військового вторгнення в Україну, яке триває досі відбувається руйнування логістичних ланцюгів, є невизначеність з обсягами виробництва продукції, має місце ризик пошкодження або втрата виробничих активів позичальника, тому прогноз робити дуже складно.

Однак попри це, для раннього розпізнавання ознак потенційної проблемності необхідно розробляти систему раннього попередження, на основі якої регулярно визначати ступінь ризику погіршення платоспроможності позичальників та переглядати ризик-статус клієнтів. Наприклад ПАТ КБ «Приватбанк» пропонує використовувати певні «сигнали», зокрема такі [4, 5]:

зміни у процедурах обліку позичальника (переоцінка запасів, ставок амортизації тощо);

- відсутність адекватно працюючої системи формування управлінської інформації або не розкриття такої інформації;

- істотні зміни у структурі власності компанії або у керівному складі; виплата дивідендів компанією, що несе збитки; дострокове повернення кредитів, отриманих від засновників;

- надмірне зростання обороту компанії-позичальника порівняно з її фінансовою спроможністю, тобто коли суттєве розширення обсягу операцій компанії не підкріплюється збільшенням її власного оборотного капіталу - така ситуація призводить до необхідності все більших запозичень, що призводить до все більшого зростання процентних витрат і банк опиняється у ситуації, коли необхідно робити вибір між наданням додаткового фінансування компанії або спостереженням краху компанії та втрати раніше наданих коштів;

- суттєве зростання кредиторської заборгованості, або зменшення кредиторської заборгованості у поєднанні із суттєвим збільшенням банківських запозичень, зменшення обертання кредиторської заборгованості;

- зменшення грошових ресурсів, негативний оборотний капітал; надмірно великі запаси; виникнення у балансі векселів виданих на значну суму;

- погіршення левериджу (висока заборгованість по відношенню до власного капіталу);

- клієнт взаємодіє із великою кількістю банків. «Мультибанкова» компанія часто є джерелом проблем у разі труднощів, оскільки, зазвичай важко узгодити схему подальших дій між великою кількістю кредиторів;

- великі надходження з боку агенцій нерухомості та біржових маклерів, що може означати реалізацію активів;

- суттєві надходження з боку невідомих раніше фірм;

- суттєві виплати на користь інших банків;

- великі виплати на користь постачальників дорогого капітального обладнання, що може означати отримання нових позик;

- необхідно уважно слідкувати за якістю дебіторської заборгованості компанії, особливо у ситуації, коли клієнт переуступає дебіторську заборгованість; перевіряти репутацію та надійність контрагентів клієнта; слідкувати за динамікою заборгованості компанії, пов'язаних із клієнтом [4].

Таким чином, при моніторингу кредитів необхідно приділяти найбільшу увагу розпізнанню негативних тенденцій у динаміці фінансового стану позичальника ще до отримання офіційно опублікованих результатів діяльності, особливо важливим є оперативне отримання та уважний аналіз інформації. Впроваджувати сигнальні індикатори, що нададуть можливість діагностувати можливі проблемні кредити. При аналізі кредитоспроможності позичальника акцентувати увагу на високі, порівняно із середніми, значення фінансових показників, що може свідчити про «декорацію» фінансової діяльності позичальником та передбачити можливість корегування статусу кредитоспроможності експертною оцінкою кредитного менеджера.

Інформаційні джерела:

1. Дзюблюк О.В., Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. 295 с.
2. Малій О.Г. Кредитоспроможність позичальника: особливості аграрної сфери. Економіка АПК, 2004. № 5. С.89-98.
3. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Положення про кредитну політику ПАТ КБ «Приватбанк» URL: <https://static.privatbank.ua/files/credit-politic-ua.pdf>.
5. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>.
6. Ставерська Т.О., Жилякова О.В. Аналіз сутності дефініції «антикризова стратегія» та її роль в процесі антикризового управління підприємством. Scientific Journal «ScienceRise», 2016. №12/1(29). С.14-17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/texc_2016_12%281%29__5.
7. Рац О.М. Організаційні засади кредитного моніторингу позичальників в системі управління кредитними ризиками банку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Вип.5, 2014. С.117-120.

О.В. Мандич, д-р екон. наук, проф. (ДБТУ, Харків)

ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕДУР МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТОНІКИ БІЗНЕСУ

Фінансова архітектура посідає одне з провідних місць в забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності бізнесу, загалом, та результативного стратегічного управління в компанії, зокрема. Вплив фінансової сфери на зовнішній та внутрішній прості компанії вимагає пошуку нових рішень при формуванні конкурентних переваг. Так, формування ринкових факторів успіху (зовнішніх конкурентних переваг) у сфері фінансової ринкової активності компанії потребує опрацювання сучасної моделі фінансової архітектури з відповідною архітектурою. Одночасно, забезпечення внутрішніх конкурентних переваг (ключових компетенцій компанії) є можливим через налагоджену взаємодію всіх внутрішніх факторів та моделей функціонування компанії, які наповнюватимуть фінансову архітектоніку бізнес процесів.

Функціонал та інструментарій для генерування, процедурні підходи, алгоритми реалізації та механізми взаємодії викликають необхідність створення дієвих управлінських рішень за допомогою залучення сучасних технологій. Для розуміння змістовного наповнення фінансової архітектури бізнесу є важливим не ототожнювати її з фінансовим механізмом компанії, а досліджувати ширше. Фінансова архітектура поєднує в собі комплекс моделей, механізмів та заходів компанії для можливості опрацювання інтегрованого механізму, який будується на фінансовій платформі, але має повну налагоджену взаємодію зі всіма складовими організаційно-економічного механізму та всіх компонент виробничо-комерційної складової бізнесу, загалом.

Створення дієвої фінансової архітектури вимагає залучення сучасних технологій. До таких, в існуючих умовах кризи останніх років в українській економічній системі, можна в першу чергу віднести технології цифрової трансформації та адаптації до диджитал середовища в різних сферах та галузях, опрацювання механізмів залучення технологічних рішень через трансфер інноваційних технологій, формування моделей конкурентоспроможного розвитку на засадах не лише антикризового управління, а й одночасного поєднання з фінансовими технологіями (зокрема, в цифровому просторі),

залучення новітніх моделей в сфері ринкових відносин та торгівлі з використанням фінансових платформ та стратегій функціонування бізнесу в кризовому просторі, загалом, включаючи й фінансову систему.

Інформаційні джерела:

1. Малій О.Г. Джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2020. №4. С.72-77.
2. Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: колективна монографія / За заг. ред. А.С. Крутової – Х.: Видавець Іванченко І.С., 2018. С.5-20.
3. Ставерська Т.О. Жиликова О.В. Сутність дефініції «антикризова стратегія» та її роль в процесі антикризового управління підприємством. Scientific Journal «ScienceRise», № 12/1 (29), 2016. С. 14-17.
4. Nesterenko O., Krutova A., Staverska T. Transparency of financial reporting in the conditions of modern information technology. Research and Innovation: Conference proceedings. Yunona Publishing, New York, USA, 2021. P. 112 – 127.

УДК 336.22 (477)

Т.В. Мединська, канд. екон. наук, доц. (*ЛТТЕУ, Львів*)

А.Р. Козак, здоб. вищої освіти (*ЛТТЕУ, Львів*)

АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

Акцизний податок є одним із специфічних акцизів та джерелом доходів державного і місцевого бюджетів України. Цей податок стягується з виробників та імпортерів товарів, які підлягають оподаткуванню акцизним податком, зокрема з пального, тютюну, алкогольних напоїв та інших товарів.

Україна, як і більшість країн світу, здійснює адміністрування акцизного податку на засадах самостійності, а це означає, що держава самостійно встановлює ставки акцизного податку, визначає об'єкти оподаткування та здійснює контроль за виконанням законодавства.

Адміністрування акцизного податку полягає в комплексному та системному здійсненні функцій, які включають: а) фіскальну, яка спрямована на забезпечення максимального рівня мобілізації та збільшення податкових надходжень до державного бюджету. Для цього, важливо здійснювати ретельний контроль за виробництвом,

транспортуванням та реалізацією підакцизних товарів, а також встановлювати оптимальні ставки акцизного податку, що сприятимуть збільшенню прибутковості цього податку; б) регулюючу, яка має на меті забезпечення балансу між рівнем споживання підакцизних товарів та відсотком акцизу, включеного в їх ціну; в) контрольну, що забезпечує виконання планових показників бюджету. Додатковими функціями акцизного податку є розподільча та соціальна, які також мають важливе значення для держави та суспільства.

Основні принципи адміністрування акцизного податку в Україні полягають у:

1. Обов'язковості реєстрації платників акцизного податку: виробників та імпортерів товарів, які підлягають оподаткуванню акцизним податком.

2. Визначенні бази оподаткування: базою оподаткування є ціна товару без урахування податку, або вартість товару, визначена згідно з митними правилами.

3. Визначенні ставки акцизного податку: ставка акцизного податку встановлюється законодавством та залежить від виду товару, який підлягає оподаткуванню.

4. Контроль за сплатою акцизного податку, за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податку платниками.

5. Відповідальності за порушення акцизного законодавства [1, с. 105].

Найважливішим показником оцінки ефективності адміністрування акцизного податку залишається рівень його мобілізації до бюджету країни. Інформаційну базу для аналізу податкових надходжень акцизного податку до Зведеного бюджету України за період 2019-2022 рр. наведено в табл. 1.

Як можемо спостерігати у табл. 1, акциз є одним із бюджетоформуючих податків, так у 2022 р. доходи державного бюджету від акцизного податку становили 105,1 млрд грн або 7,8% податкових надходжень та 4,8% загальних доходів бюджету країни. Частка загального акцизу в структурі податкових надходжень протягом періоду дослідження коливалась в інтервалі від 7,8% до 13,5%, а в загальних доходах бюджету від 4,8% до 1,2%, що свідчить про нестабільність формування структури доходної частини бюджету.

Помітно знизилися надходження акцизного податку до бюджету за 2022 р., що є наслідком воєнних дій на території України, що також вплинуло на загальні податкові надходження. Податковий кодекс декларує ряд підакцизних товарів, до яких входять тютюнові вироби, алкоголь та алкогольні напої, пальне, електрична енергія і транспортні засоби.

Таблиця 1 – Динаміка надходжень та частка акцизного податку в податкових надходженнях та доходах державного бюджету України упродовж 2019-2021 рр

Показники	2019	2020	2021	2022
Доходи державного бюджету, млрд грн	1289,8	1376,7	1662,2	2196,3
Податкові надходження, млрд грн	1070,3	1136,7	1453,8	1343,2
Акцизний податок всього, млрд грн, т.	130,8	153,9	180,3	105,1
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	71,3	82,3	85	61,1
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	59,4	64,4	87	44
Частка АП у податкових надходженнях, %	12,2	13,5	12,4	7,8
Частка АП у доходах державного бюджету, %	10,1	11,2	10,8	4,8

Джерело: складено за даними [2]

Протягом квітня 2023 року платниками Центрального міжрегіонального управління ДПС по роботі з великими платниками податків забезпечено збір платежів до загального фонду державного бюджету в розмірі 13,8 млрд гривень. У розрізі основних податків до державного бюджету надійшло акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів – 1,2 млрд грн. [3]. Крім того, слід відмітити зростання надходжень до державного бюджету порівняно з квітнем 2022 року по акцизному податку з вироблених в Україні підакцизних товарів в 1,9 раза, або на 0,6 млрд грн більше.

Акцизний податок є одним із найбільш складних податкових платежів, який може значно впливати на формування податкових надходжень, оскільки він залежить від специфіки використання державних інструментів регулювання ринку підакцизних товарів та постійних змін у законодавчому полі, що відповідає за формування та реалізацію акцизної політики [4].

Враховуючи низький рівень доходів населення та кризу, спричинену повним масштабним вторгненням росії, наступні роки можуть вимагати відмови від постійного збільшення ставок акцизного

податку та зосередження зусиль на покращенні системи контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів. Підвищення інституційної спроможності національних податкових і правоохоронних органів, впровадження нових технологій у їх роботі, модернізація інструментів ідентифікації та управління ризиками можуть поступово розв'язувати проблеми на ринку підакцизних товарів та знизити фіскальні ризики щодо акцизного податку.

Інформаційні джерела:

1. Юрчишена Л. В., Шевчук Ю. І. Концептуальні засади адміністрування та фіскальний потенціал акцизного податку в Україні. *Фінанси, облік, банки*. №1 (24). 2019. С. 102 – 112.
2. Доходи Зведеного бюджету за 2021 рік. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/incom/>
3. Офіційний сайт ДПС України. URL: <https://tax.gov.ua>.
4. Тучак Т. В., Шейко Н. М. Адміністрування акцизного податку у контексті його фіскальної ефективності. *Економіка та суспільство*. № 43. 2022.

УДК 336

А.В. Микитась, д-р екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗЕВОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Ринкова активність компаній є одним з базових важелів підтримки виробничо-комерційної діяльності та системи стратегічного управління бізнесу. При розумінні змістовного наповнення позиціонування компаній важливим є приділення уваги всім складовим та компонентам єдиної системи, яка забезпечує взаємодію між виробництвом та ринковою діяльністю. Реалізація стратегій управління формуватиметься за таких умов на синергії взаємодії та комплексному рішенню.

Врахування специфіки та галузевої спеціалізації має виключне значення для моделювання сценаріїв розвитку, в першу чергу. По-друге, особливості галузевої приналежності компаній створюють окремий набір інструментів, які є дієвими лише для визначеної сфери і не можуть бути вдало реалізованими в іншій. Особливої уваги

заслугове сфера аграрного виробництва, яка має саме виробничі особливості [1, 2].

Створення моделі стратегічного управління має одночасно базуватись на фінансовому забезпеченні та можливостях реалізації фінансової політики. Звичайно, зрозумілим є поєднання до визначених характеристик факторів впливу зі сторони ринкового середовища та інноваційних напрямів розвитку для бізнесу, загалом. Моделювання із урахування ринкових факторів впливу для агробізнесу має мати основне та допоміжне забезпечення. При чому базовим забезпеченням є фінансування саме виробничого циклу, а в якості системи забезпечення – фінансове планування ринкового інструментарію діяльності компанії. Фінансове підґрунтя в існуючих складних умовах функціонування внутрішнього агропродовольчого ринку викликають необхідність залучення новітніх інструментів, таких як цифрова адаптація та цифрові технології ведення бізнесу.

Модель цифрової адаптації фінансової активності для компаній зі сфери агробізнесу є поєднуючою ланкою, яка даватиме змогу продовжувати діяльність, мати відповідний інструментарій для комунікації за всіма можливими учасниками ринку, здійснювати весь спектр фінансових операцій, які наразі більшою мірою є доступними саме для цифрового простору [3, 4]. Залучення визначених напрямів реалізації політики фінансової стабілізації дозволить компаніям утримуватись на ринку, продовжувати ринкову активність до виходу з кризової ситуації в країні.

Інформаційні джерела:

1. Мандич, О.В. Ринкова позиція сільськогосподарських підприємств–виробників зерна. Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2013. Вип. 1 (1). С. 337-342.

2. Іващенко О.В. Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2012. Вип. 2 (18). С. 146-153.

3. Лищенко М.О. Цифрова трансформація та новітні комунікації як платформа для стійкого розвитку бізнесу. Modeling the development of the economic systems. 2022, №4. С. 15-19.

4. Колодненко Н.В. Формування digital-стратегії компанії. Український журнал прикладної економіки. 2022. Том 7. № 4. С. 10-15.

В.С. Міщенко, канд. екон. наук, доц. *(ДБТУ, Харків)*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

Концепція збереження фінансового капіталу пов'язана з тим, як суб'єкт господарювання вимірює капітал, який прагне зберегти. В економічній науці в основі вимірювання збереженого капіталу лежить вимірювання одержаного за результатами діяльності прибутку. Згідно з концепцією збереження фінансового капіталу прибуток може зростати у компанії в тому випадку, коли фінансова або грошова сума чистих активів станом на звітну дату перевищує фінансову суму чистих активів станом на початок періоду після вилучення всіх розподілених виплат власникам (дивідендів) та одержаних від них внесків за цей період.

Безумовною концептуальною основою фінансової звітності, якої дотримуються компанії, є врахування двох концепцій прибутку. Перша (фінансова) концепція пов'язана з оцінкою прибутку як зміни добробуту власників, друга або фізична концепція полягає у вимірюванні рівня прибутку як зміни ефективності роботи управлінського персоналу.

Дослідження концепції збереження фінансового капіталу ґрунтується трьох основних теоріях розуміння фінансового результату як інформативного поняття, а саме: синтактичній, семантичній та прагматичній теоріях прибутку. Кожна із зазначених концепцій має на меті вивчення різних груп показників результативності діяльності компанії виходячи з груп користувачів такої інформації та необхідністю прийняття управлінських рішень. Синтактична концепція дає можливість розкрити джерела формування прибутку шляхом розподілу на складові і не має на меті інформування конкретної групи користувачів. Тоді як семантична та прагматична концепції призначені для задоволення вимог конкретної групи користувачів інформації (держава, кредитори, акціонери, управлінський персонал тощо) про ефективність діяльності компанії. Тому для розкриття стейкхолдерами перспектив збереження фінансового капіталу компанії важливою є інформація аналізу поточного стану діяльності та перспектив розвитку, яка стосується максимізації ринкової вартості компанії.

В процесі аналізу стратегічних фінансових результатів діяльності компаніями досліджуються показники чистого операційного прибутку після оподаткування (NOPAT), прибуток до вирахування відсотків, податків, зносу та амортизації (EBITDA), показник ринкової капіталізації (Market Capitalization), показник ринкової доданої вартості (Market Value Added), віддача на інвестований капітал (ROI (C)), показник доданої економічної вартості компанії (EVA), показник SPREAD, які знаходять відображення у звітності компаній.

Нерозривним параметром вимірювання стану бізнес-діяльності компанії при розгляді концепції збереження фінансового капіталу є показник стійкості, оскільки включає в себе діагностику використання не лише фінансових, а і операційних та людських ресурсів компанії. Показник стійкості можна розглядати з двох сторін: по-перше, як стійкість зростання бізнесу, по-друге, як стійкість розвитку бізнесу. Якщо стійкість зростання бізнесу вимірюється за допомогою фінансових показників та індикатором зростання є створення прибутків власників бізнесу, то стійкість розвитку бізнесу можна виміряти шляхом створення цінності для стейкхолдерів, які не завжди досягаються через зростання фінансових результатів.

Показником рівня збереження фінансового капіталу прийнято вважати коефіцієнт економічної стійкості зростання бізнесу, який за високого його рівня повинен становити понад 0,1. Поряд з цим на економічну стійкість зростання бізнесу компаній впливають рентабельність власного капіталу (ROE) та рівень утримання прибутку для реінвестування (Retention Ratio). Оскільки ці показники знаходяться у мультиплікативному зв'язку, то компанії мають змогу оцінити вплив цих показників і здійснити оцінку деталізації зони ризику порушення безперервності діяльності.

З іншого боку, досліджуючи стійкість розвитку бізнесу компанії слід зосередити увагу на досягненні цілей сталого розвитку, які відображені в затвердженій ООН Концепції сталого розвитку. Зокрема досягнення цілей сталого розвитку, які ставить перед собою кожна компанія, вимірюється досягненнями підприємства не лише в економічному, а і в соціальному та екологічному аспектах діяльності по відношенню до визначених суспільством критеріїв.

Інформаційні джерела:

1. L. Lakhtionova, S. Kalabukhova. The Organization of Analytical Procedure for Assessing the Tax Efficiency of the Company According to the Financial Statements for Digitalization. *Digital Science: DSIC 2021*, Springer International Publishing, 2022. P. 332-341.

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНІКА ФІНАНСУВАННЯ

Підвищення рівня достатності власного капіталу, покращення фінансової структури балансу, якості активів і, як наслідок, мінімізації ризиків вітчизняних банків можна досягти, використовуючи механізм такої високоякісної фінансової техніки, як сек'юритизація активів (*asset securitization*), що є доволі популярною у практиці іноземних банків. Сек'юритизація активів вважається однією із найзначніших фінансових інновацій ХХІ ст. Незважаючи на те, що вона з'явилась наприкінці 70-х рр. ХХ ст., на сучасному етапі розвитку сек'юритизація становить один із провідних секторів світового ринку капіталу. Поява такого фінансового інструменту здебільшого зумовлена прискоренням економічного обороту високорозвинутих країн, зростанням рівня конкуренції та глобалізації, а також формуванням іпотечного ринку цінних паперів. Сек'юритизація є одним із найефективніших механізмів залучення фінансування, який відкриває підприємствам, організаціям і банківським установам шлях до практично необмежених ресурсів внутрішнього і міжнародного фінансових ринків. А для інвесторів – це нові фінансові інструменти, що дають можливість по-новому керувати ризиками й вийти на новий рівень ринкових відносин. Тому можна вважати, що сек'юритизація містить в собі великий потенціал розвитку не лише для фінансового ринку, а й економіки країни загалом.

Сек'юритизація – у широкому розумінні це заміщення традиційних форм фінансування, переважно банківського кредитування, фінансуванням, що засноване на емісії цінних паперів. У вузькому розумінні сек'юритизація – інноваційна техніка фінансування шляхом трансформації частини фінансових активів суб'єкта господарювання у високоліквідні інструменти ринку капіталу. Вона є більш привабливим фінансовим інструментом, ніж банківські позики.

Механізм сек'юритизації активів полягає в наступному. Компанія-оригінація генерує активи в процесі здійснення поточної підприємницької діяльності (наприклад, шляхом видачі кредитів, поставки товарів, надання послуг, надання майна в оренду тощо). В результаті такої діяльності у оригінація з'являються активи – права вимоги до третіх осіб (боржників). Такими активами можуть бути, наприклад кредитний портфель, іпотека, дебіторська заборгованість.

Ці активи продаються спеціально створеному для цих цілей посереднику (у світовій практиці посередником є Special Purpose Vehicle, SPV) і повністю списуються з балансу оригінатора. При цьому підприємство-оригіна́тор конвертує свої права вимоги (неліквідні активи: кредити, дебіторську заборгованість) у ліквідні дохідні цінні папери. Оригіна́торами можуть бути банки та інші кредитно-фінансові установи, органи державної влади.

Іншими словами, суть сек'юритизації активів полягає в тому, що певну частину дохідних активів (іпотечних чи споживчих позик, автокредитів, лізингових активів, комерційної нерухомості, об'єктів застави тощо) банк виводить за свій баланс і здійснює їх рефінансування шляхом емісії цінних паперів, які реалізує на відкритому ринку. Придбання інвесторами цінних паперів дає їм право на одержання доходу у вигляді фіксованого процента, джерелом якого є проценти та основна сума платежів за сек'юритизованими активами.

Варто наголосити, що сек'юритизація є дієвим інструментом для фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. Завдяки інструменту великі кредитори аграрного сектору зможуть рефінансувати надані позики, зокрема й аграрні розписки, через доступ до ринків капіталу, щоб знижувати кредитні ризики та збільшувати обсяги фінансування своїх клієнтів-агровиробників. Безпосереднім користувачем сек'юритизації є компанії-кредитори, однак кінцевими бенефіціарами цього інструменту є агровиробники. Практика показує, що на насичених та зрілих ринках кредитори застосовують сек'юритизацію, щоб збільшувати співпрацю з клієнтами та покращувати умови фінансування. Вона є універсальною для різних секторів економіки та в світовій практиці. Загалом із впровадженням сек'юритизації вартість фінансування у секторі знижується. У розвинутих країнах вона застосовується зокрема на ринках нерухомості, авто кредитів, споживчих позик тощо.

Успішний досвід впровадження цього інструменту в агросекторі показала Бразилія: у 90-ті роки країна зіткнулася з голодом кредитування для аграріїв і було проголошено курс на сек'юритизацію. Кредитори почали використовувати дебіторську заборгованість від аграрних розписок як забезпечення для випуску цінних паперів. На сьогодні фінансування агросектору у Бразилії сягає десятків мільярдів доларів. Це дозволяє країні вже довгий час входити в ТОП-5 світових експортерів сільськогосподарської продукції.

З потенціалом аграрного виробництва, який має Україна, така фінансова інновація як сек'юритизація дозволить вийти на одні з передових позицій у світі з виробництва та експорту сільськогосподарської продукції.

Г.О. Нагасва, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

В.С. Андрійко, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Діяльність суб'єктів господарювання нерозривно пов'язана з рухом грошових коштів, оскільки будь-яка господарська операція передбачає їх надходження або витрачання. Наявність різноманітних підходів до формулювання сутності грошового потоку характеризується тим, що він є основою всієї фінансової системи підприємства.

Грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених в часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю. Узагальнивши існуючі підходи до трактування економічної сутності грошового потоку, встановлено, що науковці трактують дане поняття на основі двох підходів: як надходження і витрачання грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності та як різниця між надходженнями і витрачаннями, тобто це залишок коштів на конкретний момент часу. З огляду на зазначене, вважаємо, що під грошовим потоком слід розуміти економічний процес, який характеризується сукупністю надходжень та витрачань, розподілених у часі і згенерованих підприємством у результаті його господарської діяльності [1].

Потік грошових коштів, має вирішальне значення для успішного господарювання, є визначальним фактором провадження будь-якого бізнесу, рушієм щоденної діяльності, засобом розширеного відтворення і забезпечення платіжної спроможності підприємства. Водночас, складність і нестабільність умов функціонування підприємств, недостатній рівень управління їх грошовими потоками, у тому числі внаслідок недооцінювання аналізу грошових коштів, як у теоретичному, так і в прикладному аспектах, призводять до незбалансованості грошових потоків, надмірної тривалості фінансового циклу, недоодержання фінансових результатів, необґрунтованого використання позикових коштів, обмеженості у використанні фінансових інструментів і застосування новітніх технологій тощо.

У сучасних умовах економіки грошові потоки відносяться до обмежених ресурсів, тому для менеджменту підприємства важливим завданням є визначення оптимальної величини їх запасу. Відзначимо,

що, з одного боку, нестача вхідних грошових потоків може негативно вплинути на ліквідність, платоспроможність, ділову активність і репутацію суб'єкта підприємницької діяльності і, навіть, привести до його банкрутства. З іншого боку, надлишки даних видів активів мають негативний вплив на загальну ефективність функціонування підприємства. Управління грошовими потоками, а саме сукупністю грошових коштів і грошових еквівалентів, є найважливішим елементом фінансової політики суб'єкта господарювання, тому що є основною категорією для всієї системи управління з точки зору фінансового керівництва. Важливість і значення управління даними ресурсами важко переоцінити, оскільки від його якості і ефективності залежить стійкість підприємства в конкретному періоді, а також здатність до подальшого розвитку і фінансового успіху в майбутньому [2].

Використовуючи дані фінансової звітності АФ «Чугуївська» ТОВ проведемо моніторинг ефективності формування грошових потоків підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка показників рентабельності грошових потоків АФ «Чугуївська» ТОВ за 2019-2021 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення (+, -) 2021 від 2019 р.
Коефіцієнт рентабельності позитивного грошового потоку	0,05	0,038	0,03	-0,02
Коефіцієнт рентабельності (збитковості) чистого грошового потоку	0,22	0,13	-36,77	-37,01
Коефіцієнт рентабельності грошового потоку від операційної діяльності	0,08	0,07	0	-0,07
Коефіцієнт рентабельності грошового потоку від фінансової діяльності	0	0	0,66	+0,66
Коефіцієнт рентабельності грошового потоку від інвестиційної діяльності	0,7	0,06	0,08	+0,01

Рентабельність грошових потоків майже по всіх напрямках знижується, що пояснюється погіршенням результативності діяльності АФ «Чугуївська» ТОВ. У 2019 р. підприємство мало чистий прибуток

у розмірі 2020 тис. грн, а в 2021 р. – 1876 тис. грн. Відповідним чином знижуються і коефіцієнти рентабельності грошових потоків, розраховані за чистим прибутком підприємства. Коефіцієнт рентабельності грошового потоку від фінансової діяльності у 2019-2020 рр. мав нульове значення, а в 2021 р. – досить низьке значення, тому що прибуток від фінансової діяльності не був стабільним. Коефіцієнт рентабельності грошового потоку від інвестиційної діяльності практично дорівнює нулю, тому що впродовж періоду, що аналізується, позитивний грошовий потік від інвестиційної діяльності надзвичайно низький. В цілому, за результатами проведеного дослідження слід зробити висновок, що політика управління та планування грошовими потоками АФ «Чугуївська» ТОВ є недосконалою і потребує удосконалення.

На результатів господарської діяльності підприємства негативний вплив спричиняють як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки. Так, за результатами аналізу грошових потоків АФ «Чугуївська» ТОВ було виявлено, що негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються у зниженні ліквідності і рівня платоспроможності підприємства, зростанні простроченої кредиторської заборгованості постачальникам сировини і матеріалів, підвищенні частки простроченої заборгованості за отриманими фінансовими кредитами, затримці виплати заробітної плати (з відповідним зниженням рівня продуктивності праці персоналу), зростанні тривалості фінансового циклу, а в кінцевому рахунку – у зниженні рентабельності використання власного капіталу та активів підприємства [3].

Моніторинг ефективності формування грошових потоків є важливою складовою процесу управління рухом грошових коштів, що забезпечує якісну обробку інформації з метою подальшого прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень, прогнозування та планування грошових потоків.

Інформаційні джерела:

1. Волосов А.М., Михайлова О.В. Підходи до визначення сутності грошових потоків підприємства. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/3311/1...BF.7.pdf>.

2. Спільник І., Загородна О. Грошові потоки підприємства: комплексний аналіз за даними фінансової звітності. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. № 1-2. 2017. С. 67-85.

4. Коструба В. Моніторинг ефективності формування грошових потоків підприємства. *Зб. праць учасників VIII Всеукр. наук.-практ. конф. «Фінансові інструменти регіонального розвитку»*. Житомир: Поліський національний університет, 2022. С. 242-245.

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

Б.Л. Шумаков, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Саме безготівкові грошові кошти є основним засобом розрахунку між організаціями, підприємствами та установами, що дозволяють зменшити кількість готівкових грошових коштів, що перебувають в обігу в країні і зменшують ризик при розрахунках між покупцями та постачальниками. Безготівкові платежі є важливим інструментом для прискорення обігу коштів, зменшення кількості готівки в обігу та зниження витрат на обіг. Безготівкові розрахунки допомагають сконцентрувати грошові ресурси у банках, що може стати джерелом кредитування. Крім того, безготівкові розрахунки сприяють нормальному обігу коштів в економіці, а чітке розмежування готівкового та безготівкового обігу полегшує планування.

Основні види розрахункових документів при здійсненні безготівкових операцій [1]:

- платіжне вимога-доручення – це документ, який видається отримувачем коштів і містить вимогу про проведення оплати від платника.

- розрахунковий чек – це документ, який видається банком платника і містить вказівки на переказ коштів на рахунок отримувача.

- акредитив – це документ, який виданий банком платника за замовленням клієнта з метою забезпечення платежу відповідно до умов договору.

- інкасо – це документ, який видається банком платника з метою здійснення платежу відповідно до вказівок отримувача коштів.

- меморіальний ордер – це документ, який використовується для занесення інформації про операції з бухгалтерського обліку.

- платіжна вимога – це документ, який видається кредитором (отримувачем коштів) платникові (боржнику) з метою вимоги сплати заборгованості.

Використання безготівкових розрахунків є більш перевагою, ніж готівкові розрахунки, оскільки дозволяє значно зменшити витрати обігу. Це особливо актуально для підприємств різних форм власності та галузей економіки, включаючи сільськогосподарські підприємства,

які можуть скоротити витрати на паперовий документообіг і здійснення транзакцій.

Найбільш затребуваним інструментом безготівкових розрахунків для фізичних осіб на сьогодні можна назвати платіжні картки. Ринок платіжних карток має дуже велику сферу для розвитку, однак на сьогодні існує безліч перешкод на шляху його розвитку.

Серед чинників, які гальмують процес входження платіжних карток у споживче середовище, можна назвати:

- багаторічну звичку платити готівкою. Розрахунок платіжною картою вважають для себе звичною справою всього близько 6% жителів України;

- обмеженість мережі приймання платіжних карток, тобто кількості магазинів, що приймають картки;

- готівка - більша частина доходів українських домогосподарств.

Водночас існує безліч споживчих вигод, що сприяють позитивному сприйняттю платіжних карток:

- розраховуватися картою зручно, швидко, безпечно;

- використовувати картку для безготівкових розрахунків економічно вигідно, оскільки не стягується банківська комісія;

- картка дає змогу використовувати більш сучасний і досконалий спосіб оплати [2].

Ухвалення рішення про розрахунок картою в торговій точці залежить від декількох факторів. Основними з них є:

- готовність продавця прийняти картку

- наявність платіжних терміналів та швидкість розрахунку картою

- можливість отримати знижку

- наявність кількох кас, обладнаних терміналами, дозволяє покупцеві швидко розраховуватися картою без необхідності стояти в черзі до спеціальної каси, де приймають картки.

Стан сучасної української економіки можна охарактеризувати як кризовий, через те, що під час економічних труднощів було порушено роботу безготівкових платіжних систем, а попит на готівку та банківські кредити знизився. Однак використання та удосконалення безготівкових платіжних систем має багато переваг та може стати відкриттям для розвитку української економіки в цілому. Застосування такої платіжної системи дозволить уряду економити великі кошти, які раніше витрачались на обслуговування та оновлення великих обсягів готівки.

Система безготівкових розрахунків в Україні має серйозні проблеми, які потребують негайного вирішення. Зокрема, потрібне

обов'язкове приймання до оплати по всій країні у будь-який час, а також поліпшення організаційно-правової бази, яка впливає на розвиток системи в цілому. Крім того, складність механізму платіжних процесів призводить до того, що деякі перспективні види платежів є незручними та рідко використовуваними. На додачу, ризик невиконання взаємних зобов'язань є ще одним серйозним недоліком цієї системи розрахунків.

Українські підприємства стикаються з проблемами використання безготівкових розрахунків, які потребують внесення коректив до законодавства, врахування суперечностей і неточностей, щоб уникнути протиріччя між різними нормативними документами. Для цього можна створити державний фонд допомоги для підприємств, які бажають встановити обладнання для безготівкових розрахунків. Для ефективного використання безготівкових розрахунків потрібно провести заходи з організації електронної торгівлі в Україні та використовувати їх через інтернет, що сприятиме економії часу та грошей та прискорить обіг коштів.

Для вирішення недоліків існуючої системи безготівкових розрахунків може бути використана форма грошових переказів, яка може бути ефективним і перспективним рішенням. Використання грошових переказів дозволяє економити як гроші, так і час на проведення розрахунків, що сприяє усуненню деяких з недоліків існуючої системи безготівкових розрахунків. Важливим фактором є також те, що чим вища норма збереження грошей у платіжному обороті, тим стійкішою є система розрахунків. Використання платіжних доручень може сприяти зменшенню витрат від інфляції та консолідації економічних відносин.

В Україні спостерігається швидкий розвиток безготівкових платежів, хоча їх частка у загальному грошовому обігу залишається невеликою незважаючи на зростаючу емісію платіжних карток. Зокрема, активно розвиваються проекти з безготівкової виплати зарплат. Введення безготівкових розрахунків є пріоритетним і допоможе підвищити ефективність фінансової системи країни.

Інформаційні джерела:

1. Ярошевич Н.Б. Фінанси: Навчальний посібник / Н.Б. Ярошевич, І.Ю. Кондрат, М.В. Ливдар. - Львів: Видавництво «Простір-М» 2018. - 298 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Yaroshevych_Natalia/Finansy_Navchalnyi_posibnyk.pdf?PHPSESSID=ndn05sp3milm6hud8pbpgmhbk7

2. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 292 с. URL: <http://dcmaup.com.ua/assets/files/finansii-pidpriemstv-2018.pdf>

Я.А. Панфілова, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

Т.О. Ставерська, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ТЕНДЕНЦІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Війна завжди має негативний вплив на економіку, і суб'єкти малого й середнього бізнесу (МСБ), які є одним із основних стовпів економічного розвитку, не є винятком.

Серед основних проблем, з якими стикнулися суб'єкти МСБ за цей час, можна виокремити:

1. Зниження попиту і падіння прибутків: Конфліктна ситуація спричиняє загальне зниження попиту на товари і послуги. Люди стають більш обережними щодо своїх витрат, що призводить до падіння продажів для багатьох малих бізнесів. Це може призвести до зменшення прибутків і утруднення у погашенні кредитів та фінансуванні діяльності.

2. Обмежені можливості доступу до фінансування: Війна часто спричиняє складні умови для банків та інших фінансових установ. Фінансування малого бізнесу стає менш доступним через зростання кредитних ризиків і недостатню ліквідність банків. Це може призвести до відмов у наданні кредитів або підвищення відсоткових ставок, що ускладнює залучення необхідних коштів для розвитку бізнесу.

3. Зростання вартості виробництва: Воєнний конфлікт може призвести до зростання вартості виробництва через ряд факторів. Зокрема, підвищення цін на енергоресурси, обмеження постачання сировини та комплектуючих, збільшення витрат на охорону та забезпечення безпеки. Це може призвести до зменшення конкурентоспроможності малого бізнесу і погіршення його фінансового стану.

4. Втрата активів і інфраструктури: Війна призводить до знищення і пошкодження інфраструктури, а також втрати активів малого бізнесу. Завдані збитки можуть бути значними і потребувати великих витрат на відновлення. Це ставить підприємства у складне фінансове положення, оскільки вони змушені витратити кошти на відновлення активів замість розвитку бізнесу.

5. Політична та економічна невизначеність: Воєнний конфлікт супроводжується політичною та економічною невизначеністю, що ускладнює управління бізнесом і прийняття стратегічних рішень.

Бізнес-власники стикаються зі змінними правилами гри, непередбачуваними змінами законодавства та нестабільною ситуацією на ринку. Це робить планування і розвиток малого бізнесу надзвичайно складними завданнями.

Ще рік тому, на початку військових дій, деякий час реєстри не працювали, тому навіть відкрити ФОП було неможливо. Після відновлення можливості відкривати власну справу за допомогою Дії лише за першу добу було зареєстровано понад тисячу нових суб'єктів бізнесів. Вже у квітні їх кількість зросла удесятеро – до 12,6 тисяч справ. Відтоді кількість нових ФОП збільшувалася, сягнувши піку у вересні з 20,1 тисяч. Після невеликого спаду протягом осені та початку зими, ймовірно за все, пов'язаного з блекаутами та масовими обстрілами цивільної інфраструктури, на початку 2023 року кількість нових суб'єктів МСБ знову почала рости (рис. 1). Найбільшу кількість нових ФОП від початку повномасштабного вторгнення зареєстрували кияни – 29 тис. На Львівщині з'явилося 16,8 тис. ФОПів, замикає трійку Дніпропетровщина – 15,9 тис. нових бізнесів.

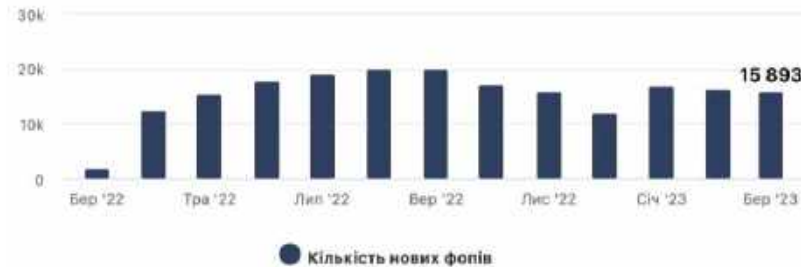


Рисунок 1 – Кількість нових суб'єктів МСБ у березні 2022 – березні 2023 р.

Джерело: за даними Опендатабот [1]

Війна змінила також й напрямки діяльності малого та середнього бізнесів. Так, перед початком повномасштабного вторгнення перше місце за кількістю реєстрацій нових ФОПів посідав КВЕД «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність», а категорії «Надання інформаційних послуг» та «Надання інших індивідуальних послуг» обіймали третю та четверту позиції. Рік великої війни змінив ситуацію – у 2022 топ МСБ очолили ФОПи, пов'язані з торгівлею, посунувши програмістів на друге місце. Третє місце посідають справи у сфері оптової торгівлі

автотранспортом. Натомість інформаційні та індивідуальні послуги обіймають 5 та 7 місця у переліку відповідно (рис. 2).

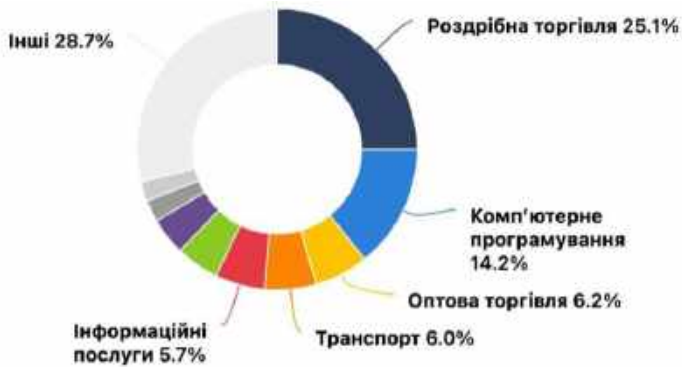


Рисунок 2 – Топ-сфери із відкриття нових суб'єктів МСБ

Джерело: за даними Опендатабот [1]

Під час війни серйозним викликом для економіки країни є проблеми фінансового забезпечення МСБ в Україні. Щоб зменшити негативний вплив війни на малий бізнес, необхідні заходи підтримки, такі як надання доступного фінансування, створення сприятливого бізнес-середовища та політики, спрямованої на залучення інвестицій і збільшення попиту.

Інформаційні джерела:

1. Опендатабот. Аналітика. URL: <https://opendatobot.ua/analytics>
2. Мандич О. В., Науменко А. О., Устік Т. В., Науменко І. В. Фінансування бізнес-проектів через залучення інвестиційного та кредитного інструментарію. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2022. Том 7. № 1. С. 135 – 142.

Н.М. Руцишин, д-р екон. наук, проф. (*ЛТЕУ, Львів*)

Д.Г. Іванян, здоб. вищої освіти (*ЛТЕУ, Львів*)

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ ТА ПІСЛЯ ВІЙНИ

В сучасних умовах функціонування економіки України особливе місце займають інвестиції, за рахунок яких держава формує перспективи розвитку новітніх технологічних процесів, які надзвичай необхідні. За умов воєнного стану економіка нашої країни не може розвиватися належним чином без залучення іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази, підвищення рівня життя в країні тощо. Згідно Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції розглядають як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [1].

Особливого значення набувають прямі іноземні інвестиції, які є найбільш бажаною формою капіталовкладень для країн, що розвиваються, на основі яких реалізуються великі проекти. Найбільшими прямими іноземними інвесторами в Україні є Кіпр, Велика Британія, Німеччина, Австрія, Нідерланди, Швейцарія, частка їхнього інвестування разом складає 85 %. Майже 90 % всіх залучених прямих іноземних інвестицій припало на 10 регіонів України, а саме Львівська, Івано-Франківська, Київська, Закарпатська, Полтавська та інші). До 24 лютого 2022 року найбільше прямих іноземних інвестицій здійснювалось в промисловість (31,5 %), будівництво (15 %), та в установи фінансової та страхової сфери (29,5 %). В період воєнного стану дані інвестиції скоротились майже на половину.

Сьогодні головними пріоритетами є адаптація до нової реальності та збереження українського бізнесу. Агресія росії спричинила зменшення обсягів надходження прямих іноземних інвестицій з лютого по вересень 2022 року на 236 млн дол США. Переважно збільшення доходів на 688 млн дол США забезпечувалось від реінвестування іноземними інвесторами.

4-5 липня 2022 року Україна в місті Лугано (Швейцарія) представила потужний та всеохоплюючий план для відновлення країни. Реалізація цієї стратегії розрахована на 10 років і вона отримала схвальну оцінку та підтримку від міжнародних партнерів.

Насамперед, Україна ставить перед собою дуже мету: до 2032 року перейти від транзитної (перехідної) економіки до економіки, що розвивається. Для залучення таких великих прямих іноземних інвестицій створено унікальну електронну платформу «Advantage Ukraine», яка налічує вже 500 інвестиційних проєктів та можливостей у 10-ти галузях економіки [2].

«Advantage Ukraine» – це проєктна команда за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України», обробляє запити іноземних інвесторів, а також надає професійні консультації та аналітичну підтримку вітчизняним компаніям, котрі прагнуть залучити акціонерний або борговий капітал. «Advantage Ukraine» пропонує своїм потенційним інвесторам, так зване «Інвестиційне Меню», в якому прописані галузі, які потребують інвестування.

«Інвестиційне меню» включає: оборонно-промисловий комплекс; металургія та металообробка; агропромисловий комплекс; енергетика; фармацевтика; природні ресурси; логістика та інфраструктура; виробництво меблів та деревообробна промисловість; інноваційні технології; промислове виробництво. Загальна сума таких інвестицій сягає 459,6 млрд дол США.

Найбільше прямих іноземних інвестицій потребують: оборонно-промисловий комплекс, енергетика, металургія та металообробка, агропромисловий комплекс, логістика та інфраструктура. З початку повномасштабного вторгнення саме ці галузі найбільше постраждали та досі зазнають втрат. Оборонна промисловість України є стратегічно важливою галуззю та є великим роботодавцем у нашій державі. Її інвестиційний потенціал оцінюється у 43 млрд дол США. Енергетика посідає 2-ге місце, яке найбільш страждає від ракетних атак росії. До війни Україна мала потужну енергетику: електроенергетику, гідро та атомну енергетику. Післявоєнна перспектива України полягає у створенні балансувальників великої ємності та розвитку системи зберігання енергії. Інвестиційний потенціал України оцінюється в 177 млрд дол США. Металургія та металообробка посідає 3-тє місце щодо прямих іноземних інвестицій. Україна входить до числа країн, які мають досвід у високотехнологічних металургійних процесах. Найбільшим виробником металургії був ПрАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», але з початком повномасштабного вторгнення був зруйнований у місті Маріуполь. Український монополіст з випуску деяких видів металопрокату, підприємство з повним металургійним циклом. За рівнем валового доходу посідав третє місце серед металургійних підприємств України. Щорічно виробляв 6 млн тон чавуну, 7 млн тон сталі, 4,5 млн тон прокату та 1,5 млн тон агломерату. Його інвестиційний потенціал оцінюється у 26 млрд дол

США [3].

Агропромисловий комплекс посідає 4-те місце у рейтингу прямих іноземних інвестицій. Всім відомо, що Україна є «хлібним кошиком Європи», але до повномасштабного вторгнення у Європі та й у цілому світі не надавали великої уваги цьому, але 24 лютого весь цивілізований світ зрозумів, що без українського хліба та зерна неможливо, особливо це відчули держави Північної Африки та Близького Сходу, оскільки вони найбільш залежні від українського зерна, частка експорту у ці регіони складала майже 80 %.

У світі заговорили про реальну загрозу смерті людей від голоду. Ще до 24 лютого світ нараховував 800 млн голодуючих, на кінець 2022 року підраховали, що ще 30 % населення під загрозою недоїдання. Тому світові лідери вирішували дане питання та згодом було укладено «Зернову угоду», щоб хоч якось стабілізувати ситуацію. В Україні 33 % світових чорноземів і також сприятливий клімат для вирощення зернових культур, тому після закінчення війни дуже важливо відновити всі поля, на яких вирощують зернові культури (деякі з них або спалені, або заміновані). Інвестиційний потенціал агропромислової галузі оцінюється у 34 млрд дол США.

5-те місце посідає галузь логістики та інфраструктури, яка теж потребує прямих іноземних інвестицій. Географічне розташування України робить її важливим транзитним коридором для торгівлі. Для України така галузь як логістика теж важлива, оскільки в Україні є розгалужена залізнична мережа, автомобільні дороги, морські та річкові порти та аеропорти. До повномасштабного вторгнення всі вище перелічені можливості щодо логістики працювали на 100 %. На даний момент українська логістика обмежується лише такими видами як залізнична і автомобільна, оскільки морські порти працюють частково, а аеропорти взагалі не працюють. Інвестиційний потенціал даної галузі оцінюється у 123 млрд дол США.

Отже, можемо зробити висновки, що прямі іноземні інвестиції є надзвичайно важливими для розвитку України та для підтримки вітчизняного бізнесу під час та після війни. Тому необхідно як найбільше нагадувати світовій спільноті та потенційним інвесторам про необхідність допомоги щодо відновлення України та економіки загалом.

Інформаційні джерела

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 № 1560-XII (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Офіційний сайт «Advantage Ukraine». URL: <https://advantageukraine.com>
3. Матеріал з Вікіпедії ПрАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь». URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Т.О. Ставерська, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

В.О. Приходько, здоб. PhD (ДБТУ, Харків)

ПРОВІДНІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Концепція сталого розвитку орієнтована на задоволення потреб сучасного покоління за умови утворення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Фінансова архітектура, у свою чергу, визначає структуру та механізми фінансової системи, які сприяють досягненню сталого розвитку.

Фінансова архітектура у контексті сталого розвитку відіграє важливу роль у формуванні економіки, яка є екологічно стійкою, справедливою та соціально відповідальною. Шляхи досягнення сталого розвитку через фінансову архітектуру включають такі елементи, як зелені інвестиції, мікрофінансування, відповідальне інвестування та фінансову освіту та інклюзію.



Рисунок 1 – Основні елементи фінансової архітектури у контексті сталого розвитку

1. Зелені фінансові інструменти: Це включає зелені кредити, зелені облігації, зелений інвестиційний портфель та інші фінансові механізми, які сприяють фінансуванню проектів, спрямованих на збереження навколишнього середовища та боротьбу з кліматичними

змiнами. Зелeнi фiнансовi iнструменти пiдтримують розвиток вiдновлюваної енергетики, енергоефективностi, екологiчної iнфраструктури та iнших проектiв, спрямованих на зелений розвиток.

2. Вiдповiдальне iнвестування: Це пiдхiд до iнвестування, який враховує соцiальнi, екологiчнi та управлiнськi чинники в прийняттi рiшень щодо iнвестицiй. Вiдповiдальнi iнвестори ставлять перед собою не лише фiнансовi цiлi, але й цiлi, спрямованi на досягнення сталого розвитку. Вони уникають iнвестування в компанii зi сумнiвною екологiчною чи соцiальною практикою та сприяють розвитку компанiй, якi враховують сталiсть у своїй стратегiї та дiяльностi.

3. Мiкрофiнансування: Це надання фiнансових послуг, таких як мiкрокредити та мiкрозастрахування, низькодохiдним населенням та малому бiзнесу, якi зазвичай не мають доступу до традицiйних банкiвських послуг. Мiкрофiнансування сприяє зменшенню бiдностi, змцненню пiдприємництва та стимулюванню економiчного зростання в малоурбанiзованих та сiльських областях.

4. Фiнансова освiта та iнклюзiя: Це сприяння розвитку фiнансової грамотностi та забезпечення доступу до фiнансових послуг для всiх верств населення. Фiнансова освiта допомагає людям розумiти фiнансовi концепцiї, приймати обгрунтованi рiшення щодо особистих фiнансiв та планувати майбутнє. Фiнансова iнклюзiя забезпечує доступ до фiнансових послуг для найбiднiших та вразливих груп населення.

Синергiя цих елементiв фiнансової архiтектури сприяє сталому розвитку, допомагаючи забезпечити екологiчну стiйкiсть, соцiальну справедливiсть та економiчне зростання.

Информаційні джерела:

1. Морозова Г.С. Економiчний механiзм сталого розвитку сiльськогосподарських пiдприємств. : дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Харкiв. нац. аграрний ун-т iм. В.В. Докучаєва. Харкiв, 2010. 272 с.

2. Нестеренко О.О. Iндикатори оцiнки рiвня сталого розвитку та їх вплив на показники iнтегрованої звітностi. Науковий вiсник Ужгородського нацiонального унiверситету. Серiя: Мiжнароднi економiчнi вiдносини та свiтове господарство. 2017. Вип. 15, Ч. 2. С. 44-50

В.В. Ярова, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

Т.В. Чумаченко, бухгалтер ТОВ «Богодухівське ХПП» (Харків)

А.О. Олефіренко, здоб. (ДБТУ, Харків)

ПОТОЧНА ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах повномасштабної війни кожний господарюючий суб'єкт, що не припинив своєї діяльності, має володіти ситуацією щодо економічної ефективності виробництва окремих видів продукції, виконання робіт і надання послуг, фінансової та інвестиційної діяльності, а також в цілому про свою операційну та іншу діяльність. Робота підприємств у воєнний час характеризується невизначеністю, невпевненістю, тривожністю. Потрібен аналіз ланцюга причин стресового стану економіки для визначення перспектив будь-якого розвитку подій. Це дасть можливість приймати адекватні управлінські рішення.

Використовуючи дані фінансової звітності, нами проаналізована зміна частки дебіторської заборгованості другого розділу активу балансу у загальній вартості оборотних активів і проведено комплексну оцінку роботи підприємства, основним видом діяльності якого є складське господарство (52.10), вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (01.11), допоміжна діяльність у рослинництві (01.61), післяурожайна діяльність (01.63).

За даними балансу підприємства у 2018 р. сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за вирахуванням резерву сумнівних боргів (строком менше 12 місяців) становила 3402 тис грн, або 34,9% до загальної суми оборотних активів підприємства. За п'ять років її вартість зросла у 4.2 рази до рівня 14368 тис грн. Частка її у оборотних активах збільшилася на 19,4% і становить нині 54,3% (рис.1).

Використовуючи близько 30 показників економічної, фінансової діяльності господарства, ми розподілили їх у такі три групи:

– перша група – показники рівня інтенсивності (забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, основними засобами і оборотними активами тощо);

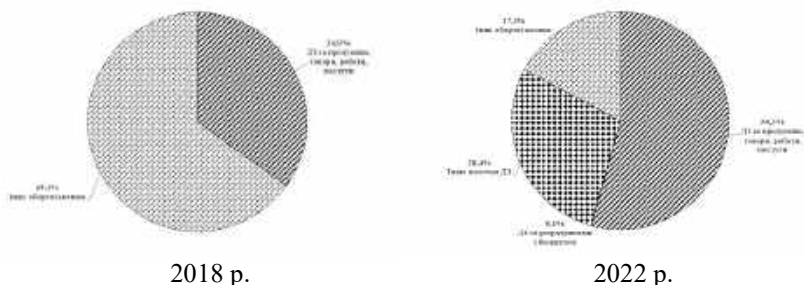


Рисунок 1 – Структура оборотних активів підприємства, 2022 р.

– друга група – показники результатів і економічної ефективності інтенсифікації (фондовіддача, продуктивність праці, фондомісткість, рентабельність (збитковість) основної діяльності, норма прибутку тощо);

– третя група – показники фінансового стану підприємства (коефіцієнти ліквідності підприємства, фінансової незалежності тощо).

На графіку представлена динаміка абсолютного показника вартості дебіторської заборгованості і відносного комплексного показника фінансового стану підприємства починаючи з 2018 року і завершуючи 2022 роком – першим воєнним роком, коли підприємство не припинило своєї діяльності.

Проведене дослідження свідчить про зниження фінансової активності підприємства та його платоспроможності в результаті суттєвого зростання дебіторської заборгованості і сповільнення платіжного обороту під час воєнного стану.

Так, інтегральний індекс фінансово-господарської діяльності за 2021 - 2022 рр. знизився з 1,118 до 0,908. Окрім інших зовнішніх факторів, це пов'язано із розмірами і станом погашення дебіторської заборгованості. Розмір цього високоліквідного засобу її за рік збільшився на 70,3%. Частка її в структурі оборотних активів дійшла до 80%. Ми розраховуємо на ці кошти, а насправді вони в нас відсутні.

Маємо порушення платіжної дисципліни різними стейкхолдерами, суттєві проблеми неповернення боргів дебіторами у короткостроковій перспективі, що становить загрозу платоспроможності, ліквідності, економічній безпеці підприємства.

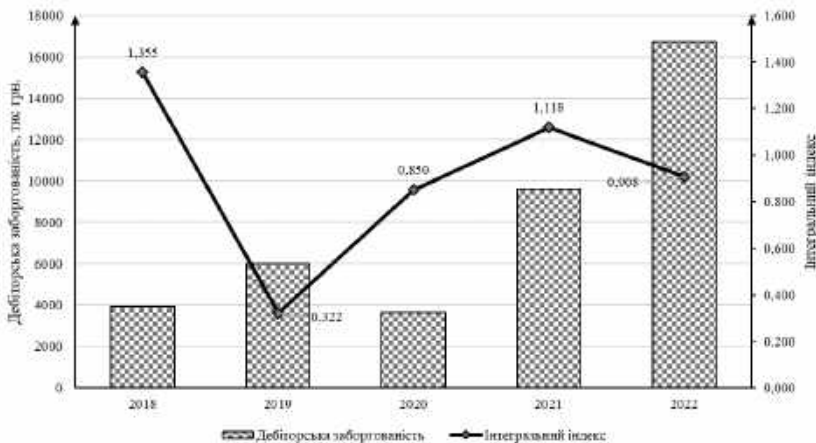


Рисунок 2 – Вплив поточної дебіторської заборгованості на інтегральний індекс діяльності підприємства, 2018 – 2022 рр.

Прорахунки у роботі з юридичними і фізичними особами можуть призвести до непередбачуваних наслідків і спричинити банкрутство підприємства. В умовах військового стану потрібний своєчасний аналіз причин виникнення, термінів погашення, оборотності кожного виду дебіторської заборгованості з метою оптимізації загального її розміру та забезпечення вчасної інкасації боргу.

Інформаційні джерела:

1. Онищенко В. Дебіторська заборгованість. *Головбух*. 16.03.2023. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7708-debtorska-zaborgovanst> (дата звернення 14 травня 2023).

Секція 3

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

UDK 504.064+339.92

T. Naumova, PhD, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

L. Kyrylieva, PhD, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

FORMATION OF THE CONCEPT OF ENVIRONMENTAL AUDIT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

At the beginning of the twentieth century, accounting was detached from environmental issues. Accounting information posed a threat to the process of establishing an industrial society. The industrialization policy led to a significant increase in the number of heavy industry enterprises, which increased the burden on the natural environment [1, p. 28]. Analysis of the literature shows that the anthropogenic impact on the territory of Ukraine exceeds the level of European countries.

As of 2021, according to monitoring observations, in urban areas, 4.2% of samples (7121 out of 170546) of atmospheric air contain pollutants in concentrations exceeding the maximum permissible concentrations (4,2% - 7684 out of 180913 in 2020, 4,0% - 8148 out of 204311 in 2019, vs. 3,8% - 9076 out of 240989 in 2018), in rural settlements - 05% (vs. 0.9% in 2020, 1,3% in 2019, 1,1% in 2018) [2].

The data for the last 10 years on the share of studies of urban air exceeding the maximum permissible concentrations are shown in Table 1.

Thus, the main threat to biodiversity is posed by human activity and the lack of effective environmental control, which leads to the destruction of the natural environment and threats to the existence of flora and fauna. An environmental tax is one of the most effective economic instruments of environmental policy that helps to address urgent issues, as well as to

Table 1 – Share of studies of atmospheric air in urban settlements exceeding the maximum permissible concentrations, in %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
of atmospheric air (total pollution index)	5,8	5,4	3,3	3,6	3,0	3,4	3,8	4,0	4,2	4,2
of atmospheric air for dust	10,2	6,6	6,5	5,2	5,1	5,0	5,8	6,5	6,7	6,5
of atmospheric air for carbon monoxide	5,5	2,7	3,3	4,6	4,0	5,5	6,2	5,6	5,2	5,8

Source:[2].

stimulate the reduction of pollutant emissions and to make polluters more conscious of natural resources.

Since the issue of reducing pollution in the environment is becoming more and more urgent every year, it is worth analyzing the revenues accumulated by EU countries as a result of environmental taxation (Fig. 1).

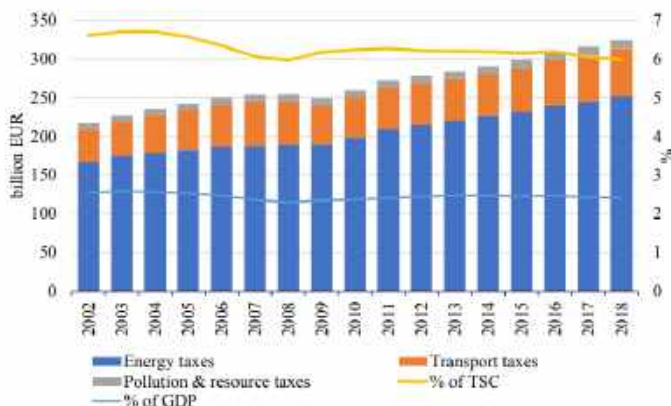


Figure 1 – Environmental tax revenues by type and total environmental taxes as a share of TSC and GDP, EU27, 2002-2018 (EUR billion, %)

Source: [3].

The figure confirms the fact that the level of environmental pollution is rising, which proportionally affects the increase in environmental revenues. To date, Ukraine has developed and implemented the main elements of the economic mechanism for natural resources management and

environmental protection. The most important of these are: environmental tax; environmental pollution charges; a system of fees for special use of natural resources (mineral, water, land, forest, biological); and compensation for damages caused by violations of environmental legislation. In previous studies, we noted that the formation and further development of audit activity in Ukraine is due to significant changes in the country's economy and the need for independent control of the activities of non-state-owned enterprises and professional confirmation of the reliability of reporting provided to users. A characteristic feature of the profession of an independent auditor is the acceptance of responsibility before the public [4, p. 215].

The legal framework for environmental audits in Ukraine is set out in the Law of Ukraine «On Environmental Audit». According to Article 1 of this Law, «environmental audit is a documented, systematic, independent process of assessing the object of environmental audit, including the collection and objective evaluation of evidence to determine whether certain activities, measures, conditions, environmental management system and information on these issues comply with the requirements of Ukrainian legislation on environmental protection and other criteria of environmental audit» [5]. Prior to the adoption of this Law, despite the fact that eco-audit activities were actually carried out, there was no such term in Ukrainian legislation. In our opinion, the effectiveness of the audit depends on the interest of the management of the enterprise itself, and not on the interest of the state. We believe that this is one of the «weaknesses» of the legislation on environmental audit and propose to make changes to it, according to which it will be possible to conduct a mandatory environmental audit at enterprises that threaten or may pose a threat to the environment. In case of non-implementation of such conclusions by managers, responsibility should follow in accordance with the law.

We also support the opinion of scientists regarding the fact that the legislation does not contain a list of specialties, after mastering which a person can claim to receive an environmental auditor's certificate, leaving the decision of this issue to the discretion of the Ministry of Environmental Protection of Ukraine, which does not contribute to an objective resolution of the case.

References:

1. Boichenko N.V., Kovalevska N.S., Naumova T.A. Ekolohichni audyt: sutnist i neobkhidnist. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. 2017. Vyp. 1. S. 28-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2017_1_5

2. Natsionalna dopovid pro stan navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha v Ukraini u 2021 rotsi. S.514. URL: <https://mepr.gov.ua/wp-content/uploads/2023/01/Natsdopovid-2021-n.pdf>

3. Environmental tax revenues Eurostat. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=envactax&lang=en>

4. Naumova T.A., Kovalevska N. S. Orhanizatsiinyi aspekt profesiinoi vidpovidalnosti audytoriv. Oblik, opodatkuvannia i kontrol: teoriia ta metodolohiia: materialy II mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii. m. Ternopil, 20 lystopada, 2017. S. 215-271. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/25192/1/215.PDF>

5. Pro ekolohichniy audyt: Zakon Ukrainy vid 24.06.2004 . № 1862-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15>.

UDC 657.1

L.A. Polyvana, PhD, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

O.A. Lytsenko, PhD, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

MODIFICATION OF THE ACCOUNTING POLICY

In the accounting practice of Ukrainian enterprises, there are two ways of reflecting changes in financial statements: retrospective and prospective. It is the possibility of determining the reliability of the amount of retained earnings at the beginning of the year that will be the decisive factor in the selection.

The main international standard used in determining the criteria for choosing an accounting policy, determining the accounting approach and disclosing information about changes in accounting policies, changes in accounting estimates and correction of errors is International Accounting Standard (IAS) 8 «Accounting policies, changes in accounting estimates and errors» [1].

According to clause 11 of National Regulation (Standard) of Accounting (NR(S)A) 6 «Correction of Errors and Changes in Financial Statements», the accounting policy is applied to events and operations from the moment of their occurrence [2]. Therefore, it is a retrospective application method. The impact of the change in accounting policy on the events and operations of past periods is reflected in the reporting year and re-providing comparative information regarding previous reporting periods.

It should be noted that this method is very time-consuming in practice, because accountants will have to list all past transactions and

events as if they were reflected in accounting and financial statements from the beginning in accordance with the new accounting policy. Therefore, they ensure the comparability of financial data for the current and past reporting periods.

We have analyzed the steps accountants need to take to show the change without errors:

- 1) prepare an accounting certificate with mandatory details of primary documents;

- 2) make a transfer to the relevant sub-account to account 44 "Retained Earnings (Uncovered Losses)" in correspondence with accounts of classes 1-6, pre-transfer them depending on the change in accounting policy;

- 3) adjust the forms of financial reporting for the reporting year.

We emphasize that it is necessary to draw up corrected financial statements for previous periods. Accounting legislation does not specify a statute of limitations for correcting last year's financial statements. Therefore, it is possible to make corrections to the reports for the last three years or only the last year. In our opinion, the most important step is to specify these terms in order on the accounting policy of the enterprise.

It should be noted that adjusted financial reporting does not need to be submitted again to the statistical authorities, because the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» defines the right, but not the obligation, to submit it [3].

The accounting policy can also be reflected by the prospective method, that is, without recalculating the indicators of financial statements for previous reporting periods, only if the amount of adjustment of retained earnings at the beginning of the reporting year cannot be reliably determined (clause 13, National Regulation (Standard) of Accounting (NR(S)A) 6) [2]. Hence, there is no need to make any adjustments to the indicators of previous periods.

We consider it necessary to emphasize that International Accounting Standard (IAS) has a very negative attitude to the change in accounting policy and notes that in the event of a voluntary change, it is necessary to make retrospective adjustments to the company's previous financial statements.

Changes in accounting policy and accounting estimates are regulated by international and domestic legislation.

However, inconsistencies between separate regulatory and legal acts on accounting regarding the regulation of the procedure for changing the accounting policy interfere with the normal, coordinated work of accounting, affect the state of legality of transactions, and also create inconveniences in accounting practice, making it difficult to use the legislation.

Taking this into account, as well as taking into account the complexity

of accounting situations that arise in practice, accountants can freely make those decisions that are most beneficial to them in a specific situation when solving issues related to accounting policy changes.

References:

1. International Accounting Standard (IAS) 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors". Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020 [in Ukrainian].

2. National Regulation (Standard) of Accounting 6 "Correction of Errors and Changes in Financial Reports", Approved by the Directive of the Ministry of Finance of Ukraine from 28.05.1999 №137 (with amendments and additions). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> [in Ukrainian].

3. Law of Ukraine dated 16 July 1999 №996-XIV «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine». Document 996-14, [Online]. Available: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 330.352+334.025

Н.С. Акімова, канд. екон. наук, проф. (*ДБТУ, Харків*)

Л.М. Янчева, канд. екон. наук, проф. (*ДБТУ, Харків*)

МОДЕЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Огляд групи досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців, присвячених різним аспектам економіки та менеджменту в інноваційній сфері, показав, що зазвичай досліджуються процеси, характерні або для створення та освоєння нововведень, або для їхнього серійного виробництва та реалізації.

При цьому у науковій літературі не приділяється належної уваги питанням взаємозв'язку та взаємозумовленості цих етапів. Аналіз наукових праць групи дослідників, які роблять спробу виділити етапи (стадії, фази, цикли) інноваційного процесу або розглядають стадії життєвого циклу інновації, дозволяє виявити суттєві різночитання з цього питання.

Необхідність розробки запропонованої нами обліково-аналітичної моделі зумовлена важливістю створення інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень на кожному етапі інноваційної діяльності з урахуванням характерних рис кожного

з них. При цьому необхідно враховувати тісний взаємозв'язок між усіма етапами, який обумовлюється тим, що формування інформації на кожній стадії визначається результатом попередніх стадій, а також наявністю зворотного зв'язку. Прийняття неефективних управлінських рішень на ранніх етапах інноваційної діяльності, як результат відсутності чи недосконалості інформаційної бази, може призвести до необґрунтовано високих витрат та/або низьких (нульових) доходів на наступних стадіях. Крім того, результати кожної стадії є підставою для коригування початкових планових показників наступних етапів та результатів попередніх етапів.

Необхідність виділення етапів інноваційної діяльності визначається ще чинником часу. Інноваційна діяльність є безперервним тривалим процесом розробки, впровадження та реалізації результату діяльності, який може розтягнутися в часі на роки і навіть десятиліття залежно від масштабу інновації, але який потребує оперативного управління з боку керуючої системи. Крім того, кожен етап має різнобічний характер та зміст, що зумовлює відмінності в системах обліку та аналізу.

Застосування поетапного обліку та аналізу в управлінні інноваційною діяльністю особливо важливе, оскільки це дозволить системно та комплексно підійти до вивчення процесів, що протікають у рамках аналізованої діяльності, простежити процес формування витрат та результатів, оцінити їх ефективність, ґрунтуючись не на проміжних, а на кінцевих результатах. При цьому потрібне чітке виділення та ідентифікація всіх етапів інноваційної діяльності.

Послідовність етапів інноваційної діяльності, на наш погляд, залежить від тих факторів, які спричинили появу інновації. Вивчення літературних джерел дозволило встановити, що з цього питання також немає єдиної думки. Деякі автори вважають, що джерелом виникнення інновації можуть бути досягнення науки та техніки. Однак практика показала, що недостатньо розглядати досягнення науки і техніки як єдиний фактор, що сприяє виникненню інновації. У результаті з'явилася модель, в якій як стартова позиція інноваційного процесу став розглядатися ринковий попит, що визначає напрями для наукових досліджень.

В даний час багато фахівців, не заперечуючи правильність першого та другого підходу, пропонують свої моделі інноваційного процесу на основі генерації різних ідей, показуючи тим самим, що в сучасному світі джерелами виникнення інновацій можуть бути наукові досягнення, потреби виробництва та збуту, ринковий попит. Ми повністю підтримуємо цей підхід і виходили з нього під час розробки власної обліково-аналітичної моделі інноваційної діяльності.

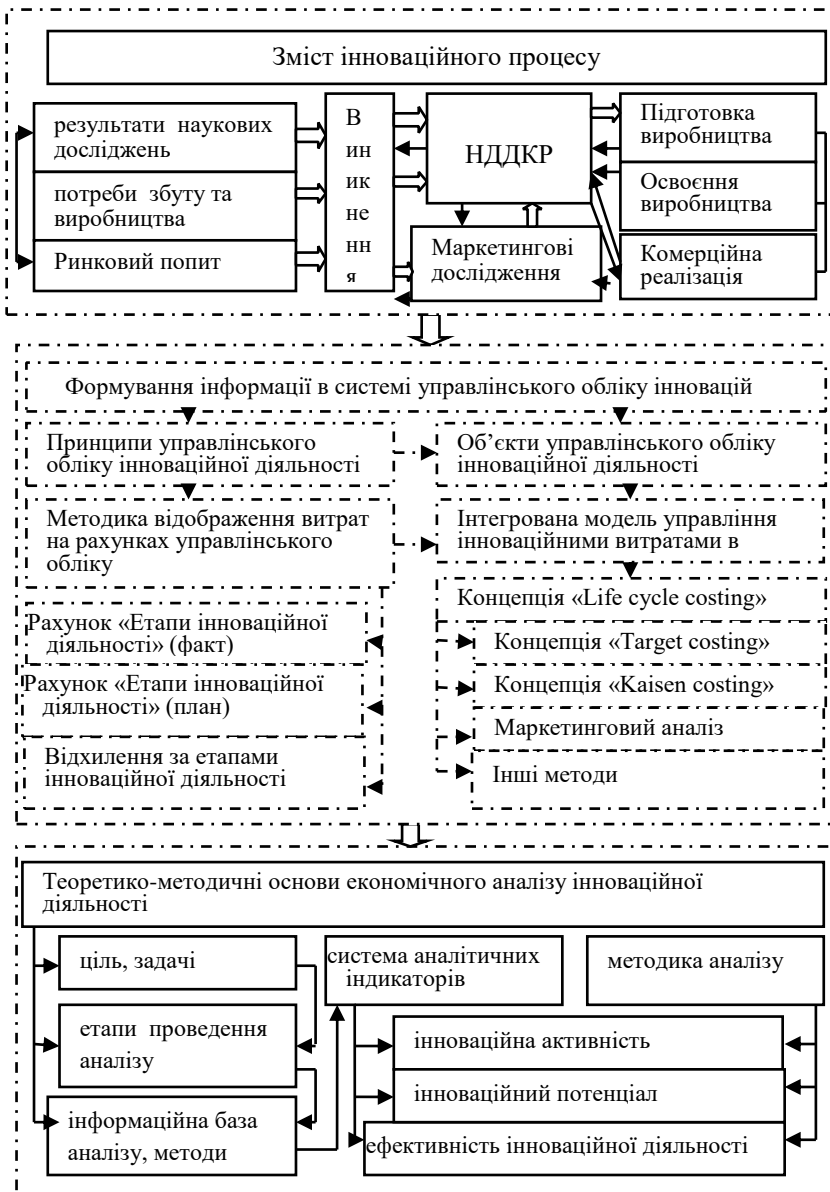


Рисунок 1 – Запропонована модель обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю

Таким чином, на нашу думку, можна виділити три основні фактори, що сприяють створенню інновацій: науковий фактор (результати наукових досліджень та розробок), виробничий фактор (потреби виробництва та збуту), ринковий фактор (потреби ринку). Обліково-аналітична система інноваційної діяльності, модель якої представлена на рис. 1, на наш погляд, заснована на формуванні та використанні інформації щодо окремих етапів інноваційної діяльності.

В моделі представлені всі можливі етапи інноваційної діяльності залежно від того, що послужило поштовхом до створення інновації. При цьому впровадження деяких видів інновацій може відбуватися у меншу кількість етапів. Наприклад, організаційно-управлінські та соціальні інновації відрізняються відсутністю етапів дослідно-конструкторських робіт, підготовки виробництва та власне виробництва інноваційної продукції, оскільки дані етапи полягають у впровадженні інновації у господарську діяльність підприємства.

УДК 657

С.І. Васи́лін, д-р екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ

Аграрно-промисловий комплекс (далі – АПК) – важлива складова національної економіки та національної безпеки нашої держави. У довоєнному 2021 р. продукція АПК становила близько 20% українського ВВП, а її частка у загальній вартості експорту склала 40% [1].

Україна була і залишається годувальницею як українців, так і світу. Сільськогосподарська продукція, зокрема рослинницька, традиційно експортується в країни Азії, Африки та Європейського Союзу. В період воєнного стану аграрний сектор України зазнав безпрецедентно суттєвих збитків, і його відновлення є одним із невідкладних завдань післявоєнної відбудови України, оскільки саме АПК формує продовольчу безпеку нашої держави та низки країн світу.

Одним із вирішальних факторів механізму управління аграрними підприємствами та ефективним виробництвом сільськогосподарської продукції є система обліково-аналітичного

забезпечення, здатна задовольнити інформаційні запити стейкхолдерів та забезпечити достовірне, своєчасне та точне розкриття інформації про біологічні активи в звітності.

Згідно НП(С)БО 30 «Біологічні активи», «біологічний актив – жива тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи. Довгострокові біологічні активи – усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами. Поточні біологічні активи – біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі» [2].

Одним із проблемних аспектів обліку в аграрних підприємствах залишається використання методології оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю.

На думку науковців та практиків, застосування справедливої вартості, орієнтованої на практики, передбачені МСБО 41 «Сільське господарство» [3], позитивно вплинули на достовірне представлення аграрного бізнесу і дотримання фундаментальних принципів оцінювання як одного з базових елементів методу бухгалтерського обліку.

Погоджуючись з даними експертними оцінками зауважимо, що оцінка сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю не є поширеною у значній частці аграрних підприємств. Низка суб'єктів використовує альтернативний підхід із використанням виробничої собівартості, як це передбачено Н(П)СБО 30 «Біологічні активи». Водночас, часто зустрічається використання первісної вартості при оцінці біологічних активів замість справедливої.

Досить суттєвою є проблема, окреслена академіком В.М. Жуком, яка полягає у «відсутності прозорого ринку, оперативному доступі інформації, а, головне, відсутності чіткої методології застосування оцінки активів за справедливою вартістю в наших реаліях» [4, с. 75].

Також є низка інших суперечностей та проблемних аспектів практичного застосування справедливої вартості під час оцінювання біологічних активів та сільськогосподарської продукції, зокрема:

1. для продукції рослинництва: обмежена доступність чи складність доступу до інформації про ціни на продукцію; неврахування у цінах активного ринку параметрів якості рослинницької продукції; закритість інформації, що спричиняє бар'єри у застосуванні методу аналізу контрактів; складність пошуку бази порівняння для встановлення справедливої вартості специфічних та нішевих культур;

2. для продукції тваринництва: неможливість порівняння цін активного ринку продукції господарств різного розміру; складність

пошуку аналогів оцінюваної за справедливою вартістю групи біологічних активів тваринництва; відсутність публічної інформації щодо укладених контрактів і технологічних показників розвитку специфічних виробництв тощо.

Зрештою, ще одним проблемним аспектом залишається недостатній рівень кваліфікації фахівців з бухгалтерського обліку, що особливо характерно для дрібних агроваровиробників.

Окреслені акценти ставлять бухгалтера аграрного підприємства перед непростим вибором – якою інформацією користуватися, з яких джерел, чи є вона достовірною та якою мірою може бути застосована для конкретного підприємства.

Зазначені обставини неминуче ускладнюють облікову роботу аграрних підприємств та знижують дієвість системи обліково-аналітичного забезпечення, оскільки недосконалість механізмів установлення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції не дозволяє об'єктивно застосовувати один з фундаментальних елементів методу бухгалтерського обліку – оцінювання. Це впливає на подальше відображення операцій та викривлення їх у фінансовій звітності, яке може стати перешкодою під час прийняття управлінських рішень на основі показників обліку та звітності.

Таким чином, імплементація методології оцінки за справедливою вартістю в облікову практику аграрних підприємств сформували передумови часткової невідповідності методології обліку сільськогосподарської діяльності вимогам управління економічною безпекою, посиливши її ризики. Тому, на нашу думку, особливої актуальності набуває розробка адаптивних методик встановлення цін активного ринку, хоча б специфічних біологічних активів та сільськогосподарської продукції, шляхом залучення державного галузевого управління, зокрема через функціонал Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Інформаційні джерела:

1. Продукція АПК дала понад 40% експорту України, — міністр. URL: <https://www.dsnews.ua/ukr/economics/produkcija-apk-dala-ponad-40-eksportu-ukrajini-ministr-09022022-450845> (дата звернення: 12.05.2023).

2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2015 № 790. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05> (дата звернення: 12.05.2023).

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

4. Жук В.М. Методологічний супровід застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи». *Фінанси, облік і аудит. Спец. випуск*. 2007. Ч. 1. С.75–84.

СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ЗАКОНОДАВЧОГО ВИЗНАННЯ ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ

Змінами до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 2017 року деякі групи суб'єктів господарювання зобов'язали складати нову звітну форму – звіт про управління. Вимоги до подання цього звіту визначено також Порядком подання фінансової звітності. При цьому в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та інших стандартах бухгалтерського обліку про нього взагалі не згадується. Аналіз положень діючих нормативно-правових актів показує, що звіт про управління суттєво відрізняється від традиційних фінансових звітів і має свої особливості складання та подання, що актуалізує питання взаємозв'язку звіту зі стандартною фінансовою звітністю підприємств.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» звіт про управління – це документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [1]. Потреба в такій інформації обумовлена тим, що фінансова звітність не надає усієї інформації, необхідної користувачам для прийняття виважених рішень, оскільки фінансові звіти в основному відображають фінансові наслідки минулих подій і не надають нефінансових показників ефективності діяльності та майбутніх перспектив і планів розвитку підприємства. Тому коментарі управлінського персоналу у звіті про управління суб'єкта господарювання покращують корисність інформації, представленої у фінансових звітах, та підвищують здатність користувачів приймати ефективні економічні рішення.

Звіт про управління подається разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. У разі складання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління. Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію. Зацікавленим особам та певним державним регуляторам звіт подається разом з річною фінансовою звітністю [1]. Як приклад державних регуляторів можна

привести НКЦПФР – для акціонерних товариств, НБУ – для комерційних банків, Нацкомфінпослуг – для страховиків. Однак у інші держоргани, до яких подається фінансова звітність (ДПС та Держстатистика), звіт про управління натомість не подається. Тобто, позиція контролюючих органів щодо цього звіту – він не є складовою фінансової звітності. До інших користувачів звіту про управління можна віднести власників, існуючих та потенційних інвесторів, трудовий колектив та інших зацікавлених в отриманні додаткової інформації про підприємство користувачів.

Окрім подання звіту про управління має бути ще й оприлюднений разом з фінансовою звітністю та аудиторським висновком на веб-сторінці (веб-сайті) підприємства. Це здійснюється підприємствами, які становлять суспільний інтерес (крім великих підприємств, які не мають емісії цінних паперів), великими підприємствами, які не є емітентами цінних паперів, а також середніми підприємствами. Також усі підприємства, які складають фінансову звітність на основі таксономії, зобов'язані подавати звіт про управління у складі річної звітності в форматі iXBRL.

На відміну від фінансової звітності, уніфікованої форми звіту не затверджено. Рекомендації щодо змісту та порядку складання звіту про управління наведені у Методичних рекомендаціях зі складання звіту про управління [2], які можуть застосовуватися підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності (крім банків, бюджетних установ, мікро- та малих підприємств). Так, у Методичних рекомендаціях рекомендовано з метою систематизації та співставності інформації звіт про управління формувати за такими напрямками: організаційна структура та опис діяльності підприємства; результати діяльності; ліквідність та зобов'язання; екологічні аспекти; соціальні аспекти та кадрова політика; ризики; дослідження та інновації; фінансові інвестиції; перспективи розвитку; корпоративне управління (складають підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію). При цьому перелік напрямів, що розкривається в Методичних рекомендаціях, не є вичерпним. Водночас всі банківські установи зобов'язані складати звіт про управління, дотримуючись затвердженої постановою Правління НБУ Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, яка має нормативний характер і містить спеціальний розділ IV «Структура і зміст Звіту про управління».

Оскільки звіт про управління є окремою звітною формою, яка подається разом з фінансовою звітністю, цілком очевидно, що у ньому не

повинні дублюватися дані фінансової звітності та приміток до неї. Також Звіт про управління може мати іншу назву, наприклад «Коментар керівництва». У міжнародних документах йдеться про «Звіт керівництва» або «Звіт вищого управлінського персоналу». В зарубіжних країнах цей документ носить назви «Звіт управління», «Звіт керівництва та аналіз», «Оцінка діяльності та фінансовий огляд» [3, с. 3].

Тобто, звіт про управління не має обов'язкових показників, стандартизованого підходу до складання та подання інформації, готується підприємствами в довільному форматі. Він може бути представлений як окремий звіт або це може бути частина інтегрованої звітності. Тому при складання Звіту про управління в основу можна взяти міжнародні напрацювання. Зокрема, Директива 2014/95/ЄС містить згадку, що компанії можуть використовувати національні, загальноєвропейські чи міжнародні рамкові підходи (*англ.* – frameworks) щодо нефінансового звіту. Це значить, на думку експертів, що до складання Звіту про управління дозволяється використати окремі елементи міжнародних рамоквих підходів з інтегрованої звітності та еколого-соціальної звітності [4]. Остання охоплює питання навколишнього середовища, соціуму та управління. Також таку звітність ще називають звітністю сталого розвитку або звітністю з корпоративної відповідальності. Однак усі ці питання можуть охоплюватися в інтегрованій звітності.

Інформаційні джерела:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Редакція від 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

2. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982. Редакція від 18.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text>

3. Озеран Алла. Звіт керівництва VS Звіт про управління: проблеми відповідності Закону про бухгалтерський облік та світової практики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. № 10-11. С. 2-12. URL: <https://zakon.help/files/article/9627/Звіт%20керівництва%20vs%20звіт%20про%20управління.pdf>

4. Онищенко Віктор. Звіт про управління 2022. *Головбух*. 3 лютого 2022 р. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7447-zvt-pro-upravlnnya-nevznacheniy-ne-zovsm-buhgalterskiy>

І.В. Нестеренко, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Більшість принципів охорони навколишнього природного середовища так чи інакше причетні до діяльності суб'єктів господарювання, а саме: пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковість додержання екологічних нормативів та лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської, управлінської та іншої діяльності, гарантування екологічно безпечного середовища для життя і здоров'я людей, екологізація матеріального виробництва на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій тощо [1]. При цьому, основою ефективності бухгалтерської практики опрацювання інформації про природоохоронну діяльність є використання загальних рамок, стандартних визначень, спільної мови та повторюваних процесів.

В умовах суттєвого зростання антропогенного впливу на природу одним з найадекватніших та ефективних способів вирішення проблеми взаємодії суб'єктів господарювання та всієї економіки з навколишнім середовищем є запровадження обліку елементів природного капіталу на вітчизняних підприємствах. Оскільки, як цілком слушно зазначає О. І. Гриценко традиційна система бухгалтерського обліку не є придатною для адекватного врахування екологічних впливів підприємства і виконання функцій екологічно свідомого управління і контролю [2, с. 93]. Аналогічну думку має і М. Лепетан, яка зазначає, що діюча система бухгалтерського обліку не забезпечує достатнього системного відображення впливу суб'єктів господарювання на довкілля [3, с. 12]. Це передбачає налагодження якісно нової обліково-аналітичної системи, фундаментом якої є облікова політика.

Облікова політика фактично покликана інтегрувати економічну (як внутрішнього, так і зовнішнього характеру), соціальну та екологічну політики підприємства в єдиний інформаційний простір для прийняття рішень, що забезпечать стійкий розвиток підприємства та приріст вартості на кожному з його життєвих циклів [2, с. 94]. Тому, при формуванні Наказу про облікову політику на підприємстві

необхідно впровадити пункт «Екологічно-орієнтована діяльність», при наповненні якого треба враховувати інтереси усіх зацікавлених сторін (власників суб'єкта господарювання, працівників, контрагентів, суспільства, держави в цілому), дотримуючись принципів обліку та розкривати основні методи оцінки та обліку природного капіталу.

Методи, які повинні наводитися в наказі про облікову політику перелічені та детально описані в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства [3, с. 11]. Проте, такий специфічний об'єкт бухгалтерського обліку як природний капітал потребує адаптації загальноприйнятих методів для достовірного відображення інформації про нього в обліково-аналітичній системі та звітності, що має досягатися розкриттям їх в обліковій політиці. Тому при розробці стандартної структури облікової системи та принципів обліку природного капіталу в Україні слід користуватися Системою екологічних та економічних рахунків (SEEA), затвердженою Статистичним відділом Організації Об'єднаних Націй [4, с. 192]. В Україні таких рекомендацій або стандарту з оцінки та обліку природного капіталу не існує, внаслідок чого питання обліку та відображення у звітності елементів природного капіталу та впливу на нього бізнес-процесів підприємства мають регламентуватися внутрішнім документом підприємства з організації обліку, а саме обліковою політикою.

З метою обліково-аналітичного забезпечення управління екологічною безпекою підприємства в наказі «Про облікову політику» доцільно включити інформацію про: види, джерела їх формування та обсяг екологічних активів, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат; документи, призначені для фіксації та узагальнення інформації про екологічні аспекти діяльності підприємства; класифікатор основних видів операцій щодо руху екологічних активів, капіталу та зобов'язань; порядок формування та використання коштів на природоохоронну діяльність; перелік осіб, відповідальних за облікове відображення екологічних аспектів бізнесу; процедури поточного контролю за формуванням і використанням коштів на природоохоронну діяльність та екологічне виробництво; порядок проведення інвентаризації відходів і стану екологічних зобов'язань, у тому числі зі сплати екологічних податку; склад і зміст внутрішньої звітності щодо екологічних аспектів бізнесу [5, с. 75]. Також потрібно сформувати графіки документообігу операцій з обліку екологічних аспектів бізнесу. Описати порядок організації матеріальної відповідальності за порушення екологічних норм. Визначити порядок ведення управлінського обліку та формування екологічної звітності. При формуванні робочого плану рахунків необхідно також брати до уваги не лише вимоги своєчасності та повноти заповнення форм

фінансової, статистичної та податкової офіційної звітності, а також потенційну необхідність подання інформації про досягнення підприємством цілей сталого розвитку екологічної сфери. Крім того, інформаційні ресурси для визначення показників добровільної звітності про досягнення цілей сталого розвитку екологічної сфери підприємствам також доцільно формувати в системі обліку.

Таким чином, питання розробки методичних аспектів формування облікової політики як основи визначення внеску бізнесу в досягнення екологічної складової цілей сталого розвитку актуалізуються. За цих умов формування облікової політики підприємства за наведеними рекомендаціями надасть можливість відображати в обліковій системі та різноманітній звітності (звіті про управління, про сталий розвиток, інтегрованої звітності) елементи природного капіталу; визначати, планувати, нормувати, контролювати й аналізувати витрати на природоохоронну діяльність, відновлення чи підтримання біорізноманіття; поглиблено вивчати та аналізувати фінансові результати від природоохоронної діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Закон України № 1264-ХІІ «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12#Text>
2. Нестеренко І. В., Чміль Є. Л. Моделювання облікової політики в контексті забезпечення інноваційного розвитку підприємства. *Електронний науково-практичний журнал «Цифрова економіка та економічна безпека»*. 2022. Вип. 1(01). С. 92-99. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-15> URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/9991>
3. Чернікова І.Б., Кирильєва Л.О., Нестеренко І.В., Кузнецова С.О. Тактично-орієнтовані підходи до податкового планування в умовах сталого розвитку ринку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2020. Вип. 1(31). С. 7-19 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/4198>
4. Нестеренко І., Ковалевська Н. Становлення облікової політики та її вплив на показники звітності підприємств харчової індустрії. *Економічний аналіз: науковий журнал*. Том 31. № 3. 2021. С. 190-197 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/19942>
5. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 440 с.

В.В. Орлов, канд. екон. наук, докторант (ДБТУ, Харків)

К.К. Ємельянова, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

О.О. Котельнікова, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО

Кукурудза є однією з найважливіших та давніх культур на планеті і надійним джерелом продовольства у всьому світі. В Україні це традиційно унікальне джерело сировини для борошномельно-круп'яної та олійно-жирової промисловості, її використовують як біопаливо, а також як джерело поживних кормів для тваринницької галузі [1].

Важливою складовою управління витратами аграрних підприємств є його інформаційне забезпечення, яке поєднує методику обліку, аналізу та контрольно витрат і виходу сільськогосподарської продукції. Згідно п. 3 НП(С)БО 1, витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [2].

Розглянемо методику побудови обліку витрат та виходу продукції вирощування кукурудзи на зерно на прикладі ДП «ДГ «Елітне» Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва» НААН Харківського району Харківської області. Підприємство є флагманом Слобожанщини у сфері насінництва, трансферу інновацій та виробництва насіння високих генерацій. У 2021 р. під посіви кукурудзи на зерно було відведено 257 га посівних площ, обсяг виробництва склав 5436 ц, проте у цьому році було реалізовано всього 45 ц зерна.

У ДП «ДГ «Елітне» застосовується комп'ютерна (автоматизована) форма ведення бухгалтерського обліку із використанням програмного забезпечення «Універсал 5+». Для обліку витрат на вирощування зернових культур, у ДП «ДГ «Елітне» використовується значна кількість різноманітних первинних документів. Бухгалтерські документи можна поділити на п'ять груп: 1) з обліку витрат праці; 2) з обліку предметів праці; 3) з обліку засобів праці; 4) з обліку вартості виконаних робіт і наданих послуг. Оприбуткування урожаю відображують у Реєстрі відправки зерна та іншої продукції з поля, Реєстрі приймання зерна та іншої продукції, Щоденниках надходження с.-г. продукції, Путівках на вивезення продукції чи Талонах. Автоматизоване рішення «Універсал 5+»

дозволяє використовувати весь спектр як типових форм первинних документів з обліку витрат, так і розроблених бухгалтерією підприємства (ручне завантаження).

Для обліку витрат і виходу продукції вирощування кукурудзи на зерно у ДП «ДГ «Елітне» використовують рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво» аналітичний рахунок 231.5 «Вирощування кукурудзи на зерно». Рахунок 23 балансовий, активний, операційний, калькуляційний. За дебетом обліковують збирання витрат, а за кредитом вироблену продукцію, оцінену за справедливою вартістю.

Витрати при вирощуванні кукурудзи на зерно обліковують за такими статтями: витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; насіння і садивний матеріал; добрива; засоби захисту рослин; роботи та послуги; витрати на утримання основних засобів; інші витрати; витрати на організацію виробництва й управління.

В кінці року аналітичний рахунок 231.5 «Вирощування кукурудзи на зерно» закривається наступним чином. Порівнюють суму обороту по дебету субрахунку 231.5 (фактичні витрати) з сумою обороту по кредиту рахунку 231.5 (вартістю оприбуткованої продукції). У випадку перевищення суми дебетового обороту над сумою кредитового обороту підприємство на виявлену різницю відображає запис: по Дт 940 «Витрати від первісного визнання та зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» Кт 231.5 «Вирощування кукурудзи на зерно». А у випадку перевищення суми кредитового обороту над сумою дебетового обороту підприємство на виявлену різницю відображає запис: по Дт 231.5 «Вирощування кукурудзи на зерно» Кт 710 «Дохід від первісного визнання та зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю».

Для синтетичного обліку витрат та виходу продукції зернових культур у ДП «ДГ «Елітне» передбачені наступні реєстри синтетичного та аналітичного обліку: Регістр «Операції за субрахунком 231»; Регістр «Аналітика за субрахунком 231»; Головна книга за субрахунком 231; Оборотний баланс підприємства.

Загальні принципи формування собівартості сільськогосподарської продукції регламентуються П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 30 «Біологічні активи» [2, 3]. Крім того, для рослинництва такі принципи викладено в Методичних рекомендаціях, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 р. №132 [4]. При обчисленні собівартості 1 ц кукурудзи перераховують качани у повній стиглості на сухе зерно за фактичним виходом зерна з качанів,

визначеним хлібоприймальними підприємствами за результатами обмолочування середньодобових зразків з урахуванням базисної вологості зерна в качанах (22 %). Качани кукурудзи повної стиглості, що залишились у господарстві, а також закладені на силос, переводять у сухе зерно за середнім відсотком виходу зерна базисної вологості з качанів, реалізованих господарством заготівельним організаціям. Собівартість 1 ц кукурудзи визначають діленням витрат виробництва (за винятком витрат на збирання, транспортування стебел кукурудзи) на масу зерна кукурудзи [5].

Таблиця 1 – Методика розрахунку собівартості кукурудзи на зерно в ДП «ДГ «Елітне» у 2021 р.

Показник	Сума, тис. грн
Загальні витрати на вирощування та збирання кукурудзи, разом зі стеблами (обороті за Дт 231.5)	1619,0
Витрати на збирання та транспортування стебел кукурудзи (Дт 231.52)	163,0
Витрати за мінусом витрат на збирання та транспортування стебел кукурудзи (Дт 231.51)	1456,0
Валовий збір кукурудзи	5436 ц
Фактична собівартість 1 ц зерна кукурудзи (1456,0 грн / 5436 ц)	267,84 грн

Джерело: дані управлінського обліку підприємства.

Таким чином, побудова ефективного механізму тактичного управління операційною діяльністю є можливим за умови раціональної побудови фінансового та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку витрат та виходу сільськогосподарської продукції. При цьому особливе значення має точне визначення собівартості виробленої продукції, використання доцільних методик обліку витрат та пошук резервів їх зниження.

Інформаційні джерела:

1. Василюшин С.І., Винограденко С.О., Дьяконов С.О. Потенціал виробництва кукурудзи на зерно в контексті зміцнення продовольчої безпеки України та світу. *Таврійський науковий вісник. Серія «Економіка»*. 2022. Вип. 12. С. 10–19.
2. Про затвердження Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ МФУ № 318 від 31.12.1999 р., зі

змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 01.05.2023).

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text> (дата звернення: 01.05.2023).

4. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р. зі змінами та доповненнями URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01#Text> (дата звернення: 01.05.2023).

5. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М. Ф. Огійчук, Л.О. Сколотій, М. І. Беленкова, Василюшин С.І. та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. К. : Алерта, 2016. 1040 с.

УДК 657:631.11

Д.О. Попов, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

Н.В. Лазько, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

А.Т. Попов, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах особливої актуальності та практичної значущості набувають питання моніторингу поточного стану суб'єкта господарювання, оцінки та аналізу використання наявних ресурсів, розробки та реалізації ефективних управлінських рішень. Однією з найгостріших проблем для сучасного підприємства є збереження конкурентоспроможності та підтримання активності в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється.

Глибина та повнота обліку всіх факторів, що впливають на управління економічним потенціалом аграрних підприємств, в значній мірі визначаються станом його обліково-інформаційного забезпечення. Побудова системи обліково-інформаційного забезпечення управління економічним потенціалом підприємств передбачає формування інформаційної бази. Виходячи із завдань аналізу потенціалу, рекомендованих аналітичних показників для його оцінки, у пропонується структура обліково-інформаційного забезпечення управління економічним потенціалом аграрних підприємств. Склад

обліково-інформаційного забезпечення управління потенціалом аграрних підприємств наведений на рис. 1.

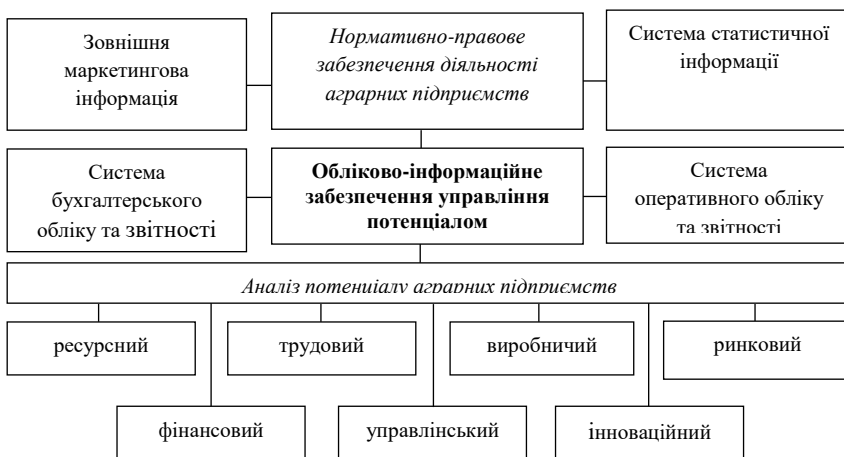


Рисунок 1 – Обліково-інформаційне забезпечення управління потенціалом аграрних підприємств

Основним джерелом для проведення аналітичних процедур оцінки виробничого та фінансового потенціалу є, насамперед, дані, що формуються в системах бухгалтерського та оперативного обліку та звітності.

Дослідження виробничого потенціалу аграрних підприємств проводиться на основі аналізу показників ефективності використання землі, біологічних активів, матеріально-технічної бази: розрахунку показників продуктивності, фондівіддачі, фондомісткості, фондорентабельності з подальшою оцінкою впливу факторів на результуючий показник, що визначають ефективність використання земельних угідь, машин та обладнання.

У процесі аналізу оборотного капіталу виявляється оптимальна величина виробничих запасів, аналізуються забезпеченість сировинними ресурсами, ефективність виробничо-збутових процесів та кредитної політики підприємства. На даному етапі аналізу безпосередньо розраховуються показники витрати сировини та матеріалів на одиницю продукції, оцінюється їх вплив на збільшення (зменшення) обсягів виробництва та продажу продукції.

Інформаційними джерелами аналізу трудового потенціалу виступають відомості кадрової служби, які розкривають кількісний та

якісний склад колективу підприємства, віковий склад та рівень освіти. Від того, який трудовий потенціал має підприємство, багато в чому залежить кінцева ефективність використання сформованих засобів та предметів праці на підприємстві.

Аналіз та оцінка використання трудових ресурсів на підприємстві передбачає комплексне та всебічне вивчення стану трудового потенціалу, передбачає вивчення плинності кадрів на підприємстві, ефективність кадрової політики. При аналізі використання трудового потенціалу оцінюються показники якісного (продуктивність праці, зарплатовіддача) та кількісного (трудомісткість, зарплатоємність) використання трудових ресурсів. Одним із етапів аналізу трудового потенціалу служить оцінка ефективності системи мотивації та стимулювання, як загалом трудового персоналу, так і окремих підрозділів, працівників.

Фундаментальною основою інформаційної бази економічного потенціалу аграрних підприємств у системі бухгалтерського обліку та звітності є бухгалтерська (фінансова) звітність.

Бухгалтерська фінансова звітність аграрних підприємств складається за вимогами Закону України «Про бухгалтерський звітність та фінансову звітність в Україні». Так, фінансова звітність всіх українських підприємств, у тому числі й аграрних, складається із затверджених Міністерством фінансів України та погоджених із Державною службою статистики України форм: Баланс (Звіт про фінансовий стан), форма № 1; Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), форма № 2; Звіт про рух грошових коштів, форма № 3; Звіт про власний капітал, форма № 4; Примітки до річної фінансової звітності, форма № 5.

Аграрні підприємства, крім зазначених форм фінансової звітності, складають спеціалізовану форму № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємства». Дана форма складається із 5 розділів.

Формування спеціалізованих звітних форм в аграрних підприємствах дозволяє зацікавленим користувачам отримати більш широку та різнобічну інформацію про господарські бізнес-процеси, ефективність виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції за окремими її видами, використання трудових ресурсів та їх внесок у кінцеві фінансові результати. Окрема увага в даних звітах приділяється питанням державної підтримки та субсидування сільськогосподарського виробництва, податковим аспектам діяльності, стану та руху біологічних активів, відображенню інформації про вироблені витрати агропромислового підприємства.

Таким чином, у ході реалізації етапів обліково-аналітичного забезпечення управління економічним потенціалом досліджується велика кількість факторів та їх комбінація, вивчається взаємозв'язок та взаємодія складових елементів потенціалу підприємства, виявляється комплексна оцінка економічного потенціалу аграрного підприємства через призму його виробничих, фінансових та ринкових взаємодій.

Інформаційні джерела:

1. Руденко С.В. Виробничий потенціал аграрного підприємства: економічна сутність та роль у формуванні економічного потенціалу. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2016. Вип. 172. С. 175-181.

2. Руденко С.В. Архітектура організаційно-економічного механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія : Економічні науки*. 2015. № 5. С. 220-227.

УДК 657.421.1:004

І.П. Порсюрова, канд. екон. наук (*УІПА, Харків*)

АЛЬТЕРНАТИВИ ТА АНАЛОГИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах цифровізації хронологія та систематизація облікових записів у відповідних регістрах, журналах та сукупність вимог, які висуваються відповідно до нормативно-законодавчої бази та інших вимог у частині задоволення потреб управління щодо надання необхідної облікової інформації, визначають форму комп'ютеризованого обліку та відповідність програмного продукту [1]. Пошук альтернативних програмних продуктів, що забезпечують процес обліку основних засобів є актуальним питанням у теоретичній та практичній площинах.

Комп'ютеризація облікового процесу здійснених операцій включає наступні етапи [2]:

1. Збір та реєстрація первинних облікових даних для подальшого їх опрацювання.

2. Створення інформаційної бази включає формування журналу господарських операцій, синтетичних та аналітичних рахунків,

довідників аналітичних об'єктів тощо. На цьому етапі здійснюється оброблення облікової інформації.

3. Видача результативної частини – це підсумковий етап, на якому відбувається отримання результатів за запитом користувача у формі реєстрів синтетичного обліку, аналітичних таблиць, довідок із бухгалтерських рахунків за звітний період.

Важливим етапом після отримання результату є зберігання інформації про здійснені операції. На сьогодні, серед програмних продуктів та сервісів найбільш розповсюдженим для ведення бухгалтерського обліку всіх господарських операцій вітчизняні підприємства використовують програмний комплекс ІС для обліку записів бухгалтерських операцій в облікових регістрах та формах. Ведення бухгалтерського обліку для узагальнення інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та фактів діяльності методом подвійного запису здійснюється відповідно до Робочого плану рахунків бухгалтерського обліку.

Використовуючи програмний комплекс ІС на підприємстві виникають проблеми з документообігом, так заявки на сплату за основні засоби, зокрема приймаються до сплати фінансовою службою безпосередньо від менеджерів. Бухгалтерія в процесі сплати рахунків участі не приймає. Платежі здійснюються відповідно до місячного плану закупок. Необхідно зазначити, що бухгалтер, який отримує рахунки електронними засобами зв'язку, не завжди своєчасно знаходить відповідальну за платіж особу, оскільки фінансова служба згідно з Регламентом платежів на підприємстві не може прийняти рахунок на оплату від бухгалтера, утворюється кредиторська заборгованість перед постачальником необоротних активів, прострочення оплати та інші негативні наслідки, тому що дане питання не входить до функціональних обов'язків бухгалтера, який обслуговує програми первинного документообігу та звітності. Для запобігання систематичних помилок рекомендовано надати обмежений доступ до вищевказаної програми усім менеджерам по всім невідокремленим підрозділам по містам, пов'язаних із закупкою необоротних активів, або призначити відповідальну особу з доступом до програми, яка б надавала рахунки на сплату на місцях. Вирішення цього питання таким чином набагато прискорило б процес сплати за активи та їх оприбуткування на баланс, покращило взаємини з постачальниками.

Проте необхідно зазначити, що виникає інша ситуація на підприємстві, коли документ не приймає участь у електронному документообігу, а існує лише на папері. Тобто виявлено недоліки в організації взаємодії між бухгалтерією та іншими підрозділами, коли

менеджери не відповідають за надання первинних документів в бухгалтерію і оприбуткування активів може відбуватися з запізненням, а це в свою чергу призводить до викривлення даних фінансової звітності відносно дебіторсько-кредиторської заборгованості, наявності активів у використанні, а також фактичних залишків на складі.

Проведено аналіз ІТ-ринку комп'ютерних технологій та систем, що дозволило визначити альтернативні вітчизняні та зарубіжні програмні продукти (сервіси), що ефективно забезпечують облік та електронний документообіг замість ІС, що може використовувати підприємство, а саме:

- «Вправо» – програмне забезпечення, що автоматизує велику кількість бізнес-процесів: HR, продажі та закупівлі, управління залишками, складський облік, інші операції [3];

- веб-сервіс «Вільний» дозволяє надсилати та підписувати необмежену кількість документів [4];

- Star.Docs – сучасна система електронного документообігу від Київстар, що дає змогу замінити паперові документи на електронні, щоб працювати з ними онлайн [5];

- М.Е.Дос (Мій електронний документ) – сучасні рішення для своєчасної звітності та миттєвого обміну електронними документами [6];

- веб-сервіс «Вчасно» – сервіс електронного документообігу, де можливо створювати, підписувати, обмінювати, зберігати документи [7];

- EDI (Electronic Data Interchange) – Електронний Обмін Данями, дозволяє стандартизувати обмін транзакційною цифровою інформацією, забезпечити можливості програмної взаємодії комп'ютерних систем різних сегментів, організацій, підприємств [8].

Використання комп'ютеризованих бухгалтерських програм та сервісів підприємством значно покращує ведення обліку, підвищує його оперативність, точність і достовірність, зменшує кількість можливих помилок, впорядковує бухгалтерський облік, дозволяє проводити комплексну обробку та групування інформації, формувати різноманітні звіти, зведені відомості, та відповідно покращує ефективність праці, сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Отже сьогодні, існує безліч альтернативних онлайн програмних продуктів (сервісів), які доступні для організації електронного документообігу, є дієвими інструментами формування звітності, що дозволяють керівнику підприємства здійснювати аналіз та відстежувати тенденції розвитку операційних процесів, операції з основними засобами не є виключенням. Відповідно сприятиме розширенню кола користувачів облікової системи, що включає зовнішніх та внутрішніх споживачів інформації.

Інформаційні джерела:

1. Бурак І. О. Переваги автоматизованого обліку розрахунків на підприємствах торгівлі. Економіка. Управління. Інновації. 2015. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_8 (дата звернення: 01.04.2023).
2. Кундря-Висоцька О. П., Москаленко О. В., Сулима О. М. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник. Київ : УБС НБУ, 2015. 336 с.
3. Офіційний сайт програмного забезпечення «Вправно». URL: <https://www.codejig.com/uk/erp/> (дата звернення: 01.04.2023).
4. Офіційний сайт веб-сервісу «Вільний». URL: <https://edin.ua/vilnij/> (дата звернення: 01.04.2023).
5. Офіційний сайт Star.Docs. URL: <https://kyivstar.ua/business/products/stardocs> (дата звернення: 01.04.2023).
6. Офіційний сайт М.Е.Дос. URL: <https://medoc.ua/> (дата звернення: 01.04.2023).
7. Офіційний сайт веб-сервісу «Вчасно». URL: https://edin.ua/servisi/#business_section (дата звернення: 01.04.2023).
8. Офіційний сайт міжнародного провайдера EDI (Electronic Data Interchange). URL: <https://www.comarchedi.com.ua/> (дата звернення: 01.04.2023).

УДК 657:631.11

О.О. Семенов, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

В.С. Микитюк, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

Є.К. Теплов, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

ДО ПИТАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми ефективності функціонування аграрних підприємств пов'язані з використанням їхнього потенціалу, що зумовлює вибір та обґрунтування на основі проведеного економічного аналізу процедур оцінки величини та структури потенціалу аграрного підприємства, що дозволяють оперативно визначати його внутрішні можливості та недоліки, виявляти приховані резерви. Управління економічним потенціалом має на меті досягнення стратегічних цілей розвитку аграрного підприємства та спрямоване на забезпечення його ринкової стійкості.

В економічній літературі існує багато підходів до визначень поняття «потенціал». Підсумовуючи зазначені підходи, можна зробити такі висновки: по-перше, істотною особливістю практично всіх підходів є їх орієнтація на ресурсне розуміння економічного потенціалу підприємств, що визначає його специфічні особливості

формування залежно від галузевої приналежності підприємства. Залежно від специфіки галузі структура економічного потенціалу сучасних підприємств може відрізнятися. По-друге, при визначенні сутності економічного потенціалу підприємства акцентують увагу переважно на наявних можливостях підприємства, оцінці ступеня досягнутого ним потенціалу чи бажаних для досягнення результатів. По-третє, значний вплив на величину економічного потенціалу, а також взаємозв'язок його складових елементів здійснює зовнішнє середовище господарювання (рис. 1).

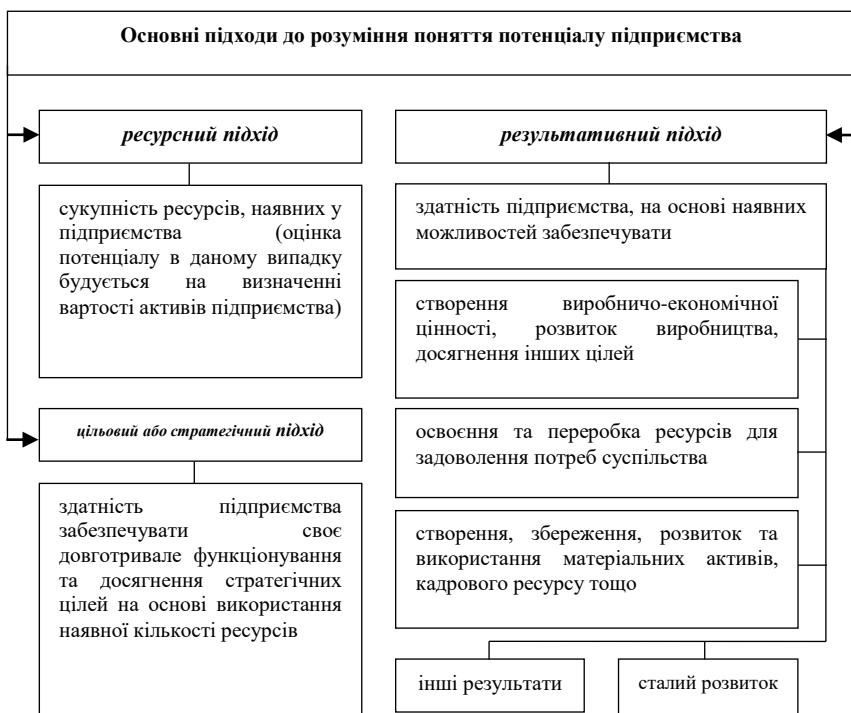


Рисунок 1 – Основні підходи до розуміння поняття потенціалу підприємства із врахуванням його елементів

Вміння грамотно використовувати інформаційну базу для цілей аналізу потенціалу аграрних підприємств залежить від рівня компетентності керуючого апарату аграрних підприємств і безпосередньо може впливати на результативність управлінських рішень. Так, наприклад, дані нормативних правових документів містять в окремих випадках критеріальні межі здійснення бізнес-

процесів, порушення яких обертається на підприємств фінансовими санкціями, що негативно впливає на потенціал в цілому.

Дані зовнішнього маркетингового та ринкового середовища, будучи доповненням до даних нормативно-правової бази економічної діяльності, формують певні «правила гри», дотримання яких та грамотне їх використання сприяє появі в аграрних підприємств ринкових переваг, формуванню сприятливих перспектив здійснення операційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

Основним елементом в інформаційному масиві даних є річна бухгалтерська фінансова звітність. Перевага даного інформаційного ресурсу обумовлена такими причинами:

- системність та періодичність формування бухгалтерських звітів;
- документальне оформлення бухгалтерських записів та можливість перевірки інформаційних даних;
- можливість порівняльного аналізу бухгалтерських даних про бізнес-процеси з галузевими даними, з показниками конкурентів;
- можливість аналізу стану та використання виробничих ресурсів у динаміці, виявлення закономірностей та взаємозв'язку у складових елементах економічного потенціалу підприємства.

Формування спеціалізованих звітних форм в аграрних підприємствах дозволяє зацікавленим користувачам отримати більш широку та різнобічну інформацію про господарські бізнес-процеси, ефективність виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції за окремими її видами, використання трудових ресурсів та їх внесок у кінцеві фінансові результати. Окрема увага в даних звітах приділяється питанням державної підтримки та субсидування сільськогосподарського виробництва, податковим аспектам діяльності, стану та руху біологічних активів, відображенню інформації про вироблені витрати агропромислового підприємства.

Методика економічного аналізу представляє сукупність спеціальних прийомів та способів дослідження господарських процесів та їх результатів. При цьому виділяються такі технологічні етапи: уточнення об'єктів, мети та завдань аналізу, складання плану аналітичних робіт; побудова системи показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу; збирання та підготовка необхідної інформації для проведення аналітичних процедур; оцінка фактичних результатів господарювання з показниками плану досліджуваного періоду, фактичними даними минулих періодів, із середньогалузевими даними, з показниками конкуруючих підприємств тощо; вивчення факторів та визначення їх впливу на результати діяльності

підприємства; виявлення невикористаних та перспективних резервів підвищення ефективності виробництва; оцінка результатів господарювання з урахуванням впливу різних факторів та виявлених невикористаних резервів, розробка заходів щодо їх використання.

Проведення аналізу та оцінки економічного потенціалу підприємства за пропонованими етапами покликане визначити реальний стан бізнесу; виявити проблемні аспекти господарської діяльності, забезпечити розробку конкретних, невідкладних управлінських впливів щодо покращення бізнес-процесів.

Інформаційні джерела:

1. Васьківська К.В., Лозінська Л.Д., Галімук Ю.О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858>.

2. Руденко С.В. Виробничий потенціал аграрного підприємства: економічна сутність та роль у формуванні економічного потенціалу. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2016. Вип. 172. С. 175-181.

УДК 658.84:005.336.1

О.Д. Тімченко, доц. (ДБТУ, Харків)

В.І. Тімченко, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Для визначення ефективності продажів на рівні підприємства торгівлі (загалом або за регіональними підрозділами) запропоновано використання показників валового прибутку (Gross Profit) і доходу (Revenue). Співвідношення цих показників відображає частку доходу від продажів, що залишається для покриття інших (крім собівартості реалізованих товарів) витрат поточної діяльності підприємства торгівлі, а саме адміністративних, витрат на збут, фінансових та ін. Зростання рентабельності продажів за валовим прибутком (Gross Profit Margin) за періодами часу або перевищення цього показника над аналогічним за іншими підприємствами означає, що компанія ефективно керує продажами, а система реалізації товарів і послуг (стандарти, процедури, інструменти продажів) не потребує кардинальних змін.

Для висновку щодо ефективності організації продажів рекомендовано використати показники динаміки результатів діяльності відділу продажу та витрат на утримання цього підрозділу підприємства. Ураховуючи практику діяльності підприємств роздрібної та оптової торгівлі, для оцінювання результатів функціонування відділу продажів запропоновано використання показників, які відображають маркетингові та фінансові аспекти діяльності працівників цього підрозділу, а саме до групи показників, які відображають маркетингові аспекти діяльності, включити показники обсягу клієнтської бази, кількості нових клієнтів, кількості довгострокових угод, частки лояльних клієнтів, кількості повернень і відмов від покупки; до групи показників, що відображають фінансові аспекти діяльності, – показники прибутку (ЕВІТДА), доходу, якості дебіторської заборгованості. Ефективність діяльності відділу продажів запропоновано оцінювати на основі співвідношення показників, які відображають результати діяльності цього підрозділу підприємства у вартісному вимірі, динаміки показників, які характеризують маркетингові аспекти, і витрат на оплату праці працівників відділу.

Продажі здійснюються за прямими та непрямими каналами реалізації, які характеризуються показниками ємності каналу, кількості залучених покупців, доходів та прибутку. Функціонування каналів продажу пов'язане з певними витратами, а саме інвестиційними на етапі запуску каналів та витратами на утримання складських і торгових приміщень, стимулювання посередників, торгових агентів, залучення покупців – упродовж усього періоду їх існування. Ураховуючи зазначене, ефективність каналів продажів доцільно порівнювати за такими показниками: вартість залучення одного покупця, рівень використання потенціалу, рентабельність і період окупності каналу.

Оскільки показники, що відображають локальні аспекти управління продажами підприємства торгівлі, мають різні вимірники, використовувати їх для узагальненого висновку щодо ефективності цієї діяльності досить складно. Це зумовлює необхідність попередньої їх стандартизації. Формули для стандартизації локальних показників ефективності продажів такі:

а) якщо показник належить до групи показників-стимуляторів

$$a_i = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

де a_i – стандартизований i -й показник, коефіцієнт;

X_i – i -й показник за підприємством;

X_{\min} – мінімальне значення i -го показника за сукупністю;

X_{\max} – максимальне значення i -го показника за сукупністю;

б) якщо показник належить до групи показників-дестимуляторів

$$a_i = \frac{X_{\max} - X_i}{X_{\max} - X_{\min}}. \quad (2)$$

Для загального висновку щодо ефективності управління продажами пропонується використання методу радара, відповідно якого інтегральний показник визначається на основі розрахунку відносної площі радара, побудованого в межах оцінного кола за сукупністю показників. Формули для розрахунків такі [1, с. 184–189]:

$$K = S_p \div S, \quad (3)$$

$$S = \pi R^2, \quad (4)$$

$$S_p = \frac{1}{2} \sin \varphi \sum_{i=1}^n a_i \times a_{i+1}, \quad (5)$$

де K – інтегральний показник;

S_p – площа радара, мм²;

S – загальна площа кола;

R – радіус оцінного кола;

a_i, a_{i+1} – довжина двох суміжних оцінних ліній;

φ – кут між двома суміжними оцінними лініями;

n – кількість індивідуальних оціночних параметрів.

Умовою для ідентифікації рівня ефективності управління продажами є ступінь наближення інтегрального показника (K) до одиниці. У разі, якщо значення інтегрального показника знаходиться в межах від 0,67 до 1,0, діагностується високий, в іншому разі середній (від 0,34 до 0,66) та низький (від 0 до 0,33) рівні ефективності управління продажами.

Наведені локальні та інтегральні показники мають широкий спектр застосування в подальшому, зокрема можуть використані для дослідження динаміки ефективності та виявлення резервів розвитку продажів на підприємстві, аналізу повноти реалізації функцій та відповідності системи управління продажами цільовим завданням функціонування та розвитку підприємства торгівлі.

Інформаційні джерела:

1. Решетняк Е. Современные методы управления предприятием сферы услуг. Х.: Фактор, 2008. 544 с.

УДК 658.15:336.14

Є.Л. Чміль, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Якісне інформаційне забезпечення управління інноваційними процесами є запорукою досягнення стратегічних цілей суб'єктів бізнесу, які функціонують у конкурентному середовищі і потребують зміцнення ринкових позицій. Через це актуалізується проблематика створення комплексної обліково-аналітичної системи, підпорядкованої цілям стратегічного, тактичного та оперативного управління інноваційними процесами суб'єктів бізнесу із залученням цифрових технологій обробки даних [1, с. 239].

В процесі організації інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю домінує інтегрований підхід до побудови системи облікового процесу та аналітичної роботи на кожному етапі інноваційної діяльності. На рівні підприємства це дозволяє залучати інвестиції на реалізацію інноваційних проєктів, навчати та стимулювати персонал до інноваційної діяльності, співпрацювати зі стейкхолдерами, проводити комплексну оцінку ефективності інноваційних проєктів та мінімізувати ризики пов'язані з їх реалізацією. При цьому, інструменти електронного документообігу допомагають суб'єктам бізнесу отримувати безперервний швидкий доступ до необхідної документації, забезпечують зберігання великих обсягів інформації, є джерелом аналізу даних для прийняття управлінських рішень з оптимізації процесів планування, організації та

контролю [2, с. 73].

Дієвим інструментом підвищення ефективності формування облікової інформації про інноваційну діяльність є діджитал-контур управлінської інформаційної системи, який включає інтерфейси для імпорту та експорту даних та забезпечує діджиталізацію всіх етапів облікового процесу; підтримує ведення довідників об'єктів обліку інноваційної діяльності, рахунків бухгалтерського обліку, констант, форм облікових реєстрів та звітності. Він є складовою інформаційної системи бухгалтерського обліку суб'єкта бізнесу, яка складається з трьох основних підсистем: системи обробки транзакцій, загальної системи бухгалтерського обліку і системи фінансової звітності та системи управлінської звітності [3, с. 93].

Система обробки транзакцій відповідає за підтримку щоденних бізнес-транзакцій у розрізі трьох циклів: доходу, витрат цикл та трансформацій. Загальна система бухгалтерського обліку і система фінансової звітності – дві тісно пов'язані між собою системи, перша присвячена узагальненню операцій транзакційного циклу, а друга – їх вимірюванню та розкриттю у звітності про стан фінансових ресурсів, як правило у формі фінансової або податкової звітності, що складається здебільшого для зовнішніх користувачів. Система управлінської звітності пропонує формування інформаційних ресурсів управління спеціальними цільовими функціями та даними, необхідними для прийняття оперативних управлінських рішень з оптимізації інноваційної діяльності.

Отже, стан інноваційної діяльності є найважливішим індикатором розвитку суспільства та економіки, а в умовах глобалізації інноваційний потенціал країни стає вирішальним чинником, що визначає її конкурентоспроможність. Діджиталізація управління інноваційною діяльністю спрощує та прискорює пошук та обробку облікової інформації, її аналіз та обмін нею, внаслідок чого скорочується тривалість інноваційного лагу та активізується взаємодія суб'єктів інноваційного процесу. Складовою процесу діджиталізації є оновлення управлінських процесів через інтеграцію інформаційних технологій у формування облікової інформації, використання баз даних, їх обробки та зберігання. Це дозволяє сформувати екосистеми, які здатні впроваджувати та масштабувати інновації, створюючи тим самим нові регіональні ринки високотехнологічних продуктів і послуг.

Інформаційні джерела:

1. Kashchena N, Nesterenko I. Digitalization of the innovative development management information service of the enterprise. Mechanisms for ensuring innovative development of entrepreneurship : monograph. Tallinn: Teadmus OÜ,

2022. P. 238-254. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31559>

2. Кащена Н. Б., Нестеренко І. В., Чміль Г.Л. Управління інноваційними біокластерами в умовах цифровізації: організаційно-методичний аспект. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 69. С. 71-78. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/21508>

3. Нестеренко І. В., Чміль С. Л. Моделювання облікової політики в контексті забезпечення інноваційного розвитку підприємства. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. Вип. 1(01). С. 92-99. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-15> URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/9991>

УДК 657:339:007

В.В. Яценко, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС: ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Електронний бізнес, як породження цифрової економіки, став сферою використання електронних та інформаційних технологій для сприяння традиційним бізнес-процесам у розподілі товарів і послуг, що привело до їх глибинних докорінних змін [1, 798]. Основні напрями інтеграції цифрових технологій у глобальні ланцюги створення вартості включають сферу взаємодії з клієнтами (способи ідентифікації клієнтів; способи «он-лайн зростання»; формування точок дотику з клієнтами); сферу операційних процесів (діджиталізацію виробничого процесу та організації праці; підвищення продуктивності менеджменту); сферу побудови бізнес-моделі (діджитал-модифікований бізнес; розвиток нових видів цифрового бізнесу; цифрову глобалізацію ланцюгів створення вартості) [2, с. 191].

Електронний бізнес включає нові методи роботи суб'єктів бізнесу, що дає можливість забезпечити конкурентні переваги за рахунок зменшення витрат на взаємодію, розширення ринків і сфери діяльності та виявлення нових каналів збуту, залучення нових та поліпшення обслуговування старих клієнтів, більшої мобільності та оперативності під час прийняття управлінських рішень [3, с. 58]. Використання веб-порталів відкриває принципово нові можливості ведення бізнесу, зокрема дозволяє: оперативно створювати і розміщувати інформаційні ресурси організації; прискорити доступ до інформації користувачам у будь-який час, в будь-якому місці

знаходження (набори доступної інформації та сервісів залежить від категорії користувача – клієнт, партнер, співробітник); інтегрувати інформаційні ресурси з ресурсами постачальників, партнерів по бізнесу, світовими інформаційними ресурсами; проводити рекламні кампанії; зацікавлювати потенційних замовників і клієнтів продуктами і послугами, системами знижок тощо, підвищити якість управління бізнес-процесами, інформаційною безпекою [4, с. 63].

Проведене дослідження свідчить, що багато науковців та практиків звертають свою увагу на те, що система побудови бухгалтерського обліку суб'єктів електронного бізнесу майже аналогічна до обліку діяльності торговельних мереж та сфери надання послуг. При цьому, до основних особливостей слід віднести наступні: – продаж товарів (надання послуг) здійснюється, як правило, фізичними особами; – контакт продавця і покупця носить опосередкований характер; – торгова площа є віртуальною; організація господарської діяльності відбувається через створення інтернет-магазину, реєстрацію доменного імені і укладання договору з провайдером [4, с. 64]. Тому, ведення бухгалтерського обліку у сфері електронного бізнесу можна поділити на дві складові частини: облік витрат на створення та обслуговування інтернет-магазину та облік розрахункових операцій з покупцями.

Витрати, що пов'язані з розробкою інтернет-магазину доцільно відображати в обліку як капітальні витрати, тобто визнавати інтернет-магазин нематеріальним активом підприємства згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи» [5]. Розробка магазину у мережі Інтернет є об'єктом авторського права, яке належить підприємству [6, с. 242]. За умови реєстрації суб'єкта господарської діяльності як платника податку, при складанні договору на створення електронного магазину, власник авторських/інтелектуальних прав на цей об'єкт повинен витрати за цим договором амортизувати [7, с. 64]. Витрати, що пов'язані з розробкою інтернет-магазину обліковуються на субрахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а при експлуатації використовується субрахунок 125 «Авторське право і суміжні з ним права» згідно з П(с)БО 8 [7, с. 65].

Організація електронного бізнесу пов'язана з наступними витратами: оплата послуг хостингу (оренда дискового простору); коллокейшин (оренда сервера у провайдера); плата за домен; оплата за використання окремих віртуальних торгових майданчиків; витрати на утримання веб-сайту підприємства, інтернет-магазину та іншими супутніми витратами, які відображаються на рахунку 93 «Витрати на збут». Слід зазначити, що формування обліково-аналітичного

забезпечення ведення бізнесу суб'єктами господарювання, повинно здійснюватися в розрізі витрат та доходів, як від традиційної так і електронної операційної діяльності, оскільки більшість суб'єктів бізнесу веде змішану діяльність, використовуючи традиційні канали збуту продукції (надання послуг) та продаж продукції через мережу Інтернет. Для забезпечення реалізації цього завдання необхідно виділити окремі аналітичні рахунки в робочому плані рахунків суб'єкта бізнесу для деталізації інформації про доходи, витрати й фінансові результати [7, с. 66].

Таким чином, визначено, що електронний бізнес є складовою частиною цифрової економіки, способом її практичної реалізації, що на сьогодні найбільш динамічно розвивається. Електронний бізнес безпосередньо пов'язаний з використанням інформаційно-комунікаційних технологій та мережі Інтернет, які є його технологічною основою; орієнтований на досягнення певної цілі суб'єкта бізнесу (отримання прибутку, оптимізація діяльності, управління інформацією, трансформація та оптимізація бізнес-процесів, зміна маркетингової практики й оптимізація взаємовідносин зі споживачами, поліпшення іміджу підприємства, розширення ринку, розвиток нових сфер діяльності). Робототехніка, штучний інтелект, Інтернет речей, хмарні обчислення, аналіз баз великих даних, тривимірний друк та електронні платежі, які є основою цифрової економіки, революційно змінюють усталені підходи до організації обліку і управління суб'єктами бізнесу, відкриваючи нові можливості для координації бізнес-процесів на відстані, прискорюючи комунікації всередині бізнес-систем, у системах «B2B» та «B2C», збільшуючи оборотність ресурсів, скорочуючи життєві цикли продуктів та технологій, прискорюючи їх вихід на новий рівень.

Інформаційні джерела:

1. Кужелюк А.В. Інтернет-торгівля: здійснення та облік. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 797–801. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/163.pdf>

2. Nesterenko I., Kovalevska, N. Formation of accounting policy and its impact on reporting indicators for food industry enterprises. *Economic analysis*, 2021. 31 (3), 190-197. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2021.03.190>

3. Філіппова Л. Електронна комерція: за і проти. *Вісник Національного технічного університету ХПІ*. 2013, № 44 (1017). С. 58–65.

4. Нестеренко І. В. Актуальні проблеми обліку та аудиту інвестиційної діяльності підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2(14). С. 61-68. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/18734>

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38. Нематеріальні

активи. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/92_050#Text

6. Kashchena N, Nesterenko I. Digitalization of the innovative development management information service of the enterprise. Mechanisms for ensuring innovative development of entrepreneurship. Monograph. Tallinn: Teadmus OÜ, 2022. P. 238-254
URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31559>

7. Паламаренко Ю.О. Особливості бухгалтерського обліку і оподаткування в інтернет-торгівлі. *Облік та фінанси*. 2012. № 1. С. 63–66. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/osoblivosti-buhgalterskogo-obliku-i-opodatkovannya-v-internet-torgivli.html>

Секція 4

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ



UDC 331.108.4(5)

O. Hridin, PhD of Economics, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

PROFESSIONALIZATION AND CAREER GROWTH: ESSENCE, CONTENT AND DISTINCTIVE FEATURES

Effective management of labor resources in current conditions is one of the most important aspects of the theory and practice of modern scientific management. Providing all employees of the enterprise with equal opportunities for professional and qualification advancement within the framework of the human resources management system is of great importance and is a necessary condition for the effective deployment of personnel and the use of their labor potential, increasing the productivity of their work, improving the production and socio-economic indicators of the enterprise. Professional and qualification promotion of employees is a set of forms, methods and means of organizing a planned, consistent, pre-planned process of their training and moving from simpler to more complex work, from lower to higher degrees of professional skill, taking into account the interests of each specific employee and the goals of the enterprise in as a whole. The basis of the system of job transfers of personnel in production is the development of models of personal business careers of employees, primarily for enrollment in the reserve for promotion. Business career models are developed taking into account the goals and objectives of the enterprise, the personal needs of the employee, his business and moral and psychological qualities, as well as his social position [6, p. 52-54].

It should be noted that in terms of essence and content, career growth and professionalization of employees have many common characteristics, at the same time, they cannot be fully identified with each other, since the

content of each of them contains characteristic specific differences. Thus, in some cases, an employee, reaching a high position in the social hierarchy, may not have the appropriate level of competence in the professional field. And, on the contrary, a specialist of the highest professional level may, for certain reasons, have significant obstacles to his career growth. The optimal situation is when, in practice, professional and career growth take place as synchronously as possible, successively replacing each other, but such a state of affairs is rather an exception than a rule. Usually, career growth lags behind the professional one and rarely precedes it. At the same time, continuous professional improvement is usually the basis for an employee that creates the necessary prerequisites and provides favorable opportunities for his career growth in certain conditions. At the same time, for successful career growth, an employee, along with the development of his professional skills, needs to acquire and improve relevant career competencies [1, p. 56-57].

At the current stage of economic development, professional and qualification promotion is designed to solve the most important tasks aimed at [6, p. 53-54]: forming a stable staff of employees; increasing the efficiency of using the potential of each employee; creation of favorable conditions and assistance in raising the qualification level, mastering a new promising profession; satisfaction of the enterprise's needs for highly qualified workers mainly and primarily at the expense of internal sources, etc.

At the same time, the implementation of professional and qualification promotion of employees should be implemented in accordance with the following basic principles [6, p. 54]: the sequence and regularity of the movement of employees along the career ladder; scientific career planning, taking into account professional and personal characteristics; continuous development of professional competences; ensuring appropriate working conditions, a balanced regime of work and rest; openness, transparency and comprehensibility of personnel policy in ensuring professional and qualification promotion; full-fledged moral and material interest of employees in improving the results of their work and, as a result, in professional and qualification promotion, etc.

Long-term observations and thorough research prove that timely and fair promotion of employees directly affects the productivity and quality of their work. At the same time, staying in one position for too long can have an extremely negative impact on the employee's productivity, his attitude to the performance of his own functional duties, and negatively affect the results of the enterprise's economic activity as a whole [6, p. 54].

In our deep conviction, the effectiveness of personnel management at the enterprise significantly depends, among other things, on a set of measures aimed at ensuring the professional development of personnel, namely [5, p. 74]:

the comprehensive application of effective forms of personnel training both directly at the workplace and away from production (conducting various trainings using modern progressive technologies, business games, engaging business coaches from consulting companies, etc.); creation of equal conditions of employment and career growth; ensuring stable staffing; strengthening of corporate culture and cohesion of the labor team; encouraging company employees to implement the latest innovative technologies, etc.

In addition, the successful professional and qualification promotion of employees is positively influenced by the creation of a balanced and open system of motivation of the company's personnel, which provides for its constant, complex and systematic improvement based on taking into account the influence of motivational factors and by introducing a complex of modern methods of a material and non-material nature. Only a complete, balanced system of motivation is able to create all the necessary conditions for providing a wide range of opportunities to each employee, allowing, in the process of his work, to fully reveal his own potential, to constantly develop professional and personal qualities [2-4].

Information sources:

1. Біскуп В.С. Кар'єра vs професіоналізм: технології просування на протипагу професіоналізації. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи.* 2012. № 993, Вип. 29. С. 53-57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKkHISD_2012_993_29_12

2. Голованова Г.С., Колпаченко Н.М., Грідін О.В. Особливості системи мотиваційного менеджменту на кожному кар'єрному етапі працівника. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки.* 2016. Вип. 174. С. 199-206. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2016_174_24

3. Грідін О.В. Формування вітчизняної системи управління персоналом у сучасній парадигмі розвитку національної економіки. *Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку».* 2022. Вип. 63. С. 117-123. URL: http://www.market-inf.r.od.ua/journals/2022/63_2022/24.pdf

4. Грідін О.В., Заїка С.О., Заїка О.В. Актуальні аспекти та перспективні напрями удосконалення систем мотивації персоналу. *Економіка та суспільство.* 2022. Вип. 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1649> DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-37>

5. Донцова А.Ю. Професійний розвиток як умова зростання конкурентоспроможності персоналу. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : Економічна.* 2014. № 5. С. 71-78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_13

6. Козак К., Доценко Є., Малиновська К. Вплив професійно-кваліфікаційного просування працівників на продуктивність праці. *Економіка харчової промисловості.* 2012. № 1. С. 52-55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2012_1_14

T. Obydiennova, PhD of Economics, Assoc. Prof. (*UEPA, Kharkiv*)

K. Chernous, graduate of higher education (*UEPA, Kharkiv*)

TO THE ISSUES OF BUSINESS CAREER MANAGEMENT

Today, the development of market relations concerns not only forms of management that are oriented towards the efficient use of resources, but also the rational use of the personnel and intellectual potential of the individual. In these conditions, the problems of career formation are becoming increasingly important, which allows at the level of an organization, an enterprise to more fully disclose and use the intellectual potential of its employees, and gives the staff the opportunity to satisfy a wider range of needs.

The rate of change in the value-motivational orientations of society in general, and the personnel of the enterprise in particular, significantly outstrips the rate of adequate changes in management technology, which creates a certain gap between ideas about a career, incentives for career growth and ways to manage it in an organization.

The negative connotation of the concept of «career» is firmly rooted in the specialized literature, due to the confusion of this term with the concept of «careerism», which was interpreted as «... unethical and unscrupulous pursuit of personal success in various fields of activity, which is driven by selfish and individual goals.» Careerism presupposes the dominance of personal interests over the interests of society and is regarded as an abnormal managerial development. Unfortunately, the corresponding terms have not yet appeared, reflecting a positive attitude towards people striving to make a career, i.e. meet all the requirements of each position held from their planned sequence.

In modern management practice, at the initial stage of study, the idea of a career as a service and job growth has become widespread. And a broader understanding of career, which would include, in addition to the aforementioned sequence of stages of professional development, the constant improvement of the employee's potential was not the dominant interpretation of career.

The study of the essential features of career development allows us to make the following generalizations:

- career is directly related to the activities of people;
- career is associated with the social mobility of the individual;

– in the definitions of the term, the sign of success dominates: «successful promotion», «path to success», as well as the result of achieving success;

– career covers «achieving success» in a wide range of areas of activity: organizational, industrial, scientific, social, political, etc.;

– a career is defined both as a process and as a result, a certain result of «moving towards success»;

– the term «career» can be considered both in the narrow and in the broad sense of the word, it is both an elementary career growth in an organization, and a significant change in a person's life path.

The problem of career management lies in the sphere of scientific and practical interests of different fields of knowledge. Career management is a systematically organized promotion of an employee through the hierarchy of positions or jobs in a time interval, taking into account the formation of his motives, professional skills, experience, skills, knowledge and their relevance.

Motivational aspects are of great importance in the formation and management of an employee's career development. It requires the presence of both internal and external factors that encourage the employee to be enthusiastic and persevering in performing certain actions. Depending on individual inclinations, abilities and claims, after satisfaction of basic needs, some people are dominated by the desire to maximize the consumption of material goods, others have social status and the need for constant self-improvement, and the third have the need to realize professional and qualification opportunities and career success.

The organization can exercise influence on the employee, influencing the satisfaction or dissatisfaction with the career of each of them. Satisfaction or dissatisfaction with a career and work at an enterprise is determined by the combined action of the main motivational factors:

– perception and evaluation of the content of the work;

– relations between employees in the organization in the process of career realization;

– the amount of material reward;

– the expediency of career efforts and production activities.

Influencing one or another motivational block, the organization can adjust the attitude of the staff to the career and to work in general. Thus, a well-formed and successfully functioning career management system in an organization will not only contribute to the comprehensive disclosure and realization of the potential of each of its employees, but will also allow achieving the maximum efficiency of any production in a competitive environment.

T. Obydiennova, PhD of Economics, Assoc. Prof. (*UEPA, Kharkiv*)

V. Kyivskiy, graduate of higher education (*UEPA, Kharkiv*)

THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

The main factor in the competitiveness, survival and prosperity of the enterprise is the quality of the staff and their attitude to work. Underestimation of the role of personnel management, the implementation of unreasonable personnel decisions hinders the introduction of innovations into practice in other areas of management, does not allow organizing an effective enterprise management system as a whole, since all areas of management are closely interconnected and give the most complete return only in interaction with each other. It is necessary to form a new effective system of personnel management of the enterprise, much broader than the traditional practice of the personnel department in our country.

As the main trends in the development of the personnel management system of the enterprise, the following can be distinguished:

- integration of the personnel management system into the overall enterprise management system, linking it with strategic planning and corporate culture, as well as with the planning of research and development, production, marketing, quality improvement, etc.;

- the personnel management system should include a detailed system of permanent and program measures for regulating employment, planning jobs, organizing the selection, placement and training of personnel and forecasting the content of work;

- the personnel management system should involve careful consideration of the quality and professional characteristics of the personnel, as well as the results of their activities using modern information technologies;

- the management system should take measures to improve the mechanism of personnel work. -

Today it is obvious that it is impossible to achieve sustainable entrepreneurial success by remaining within the framework of the previous personnel management system. The management of the enterprise should make every effort to form a new modern personnel management system, which will be the key to success and significantly increase the competitiveness of the enterprise.

T. Obydiennova, PhD of Economics, Assoc. Prof. (*UEPA, Kharkiv*)

O. Shcherbina, graduate of higher education (*UEPA, Kharkiv*)

PROBLEM-ORIENTED APPROACH IN FORMING THE MOTIVATION SYSTEM OF THE ENTERPRISE

In the context of the formation of new economic mechanisms focused on a market economy, enterprises face the need to work in a new way, taking into account the laws and requirements of the market, mastering a new type of economic behavior, adapting all aspects of production activities to a changing situation. As a result of this process, there is an increase in the degree of involvement of each employee in achieving the final results of the enterprise. The decisive causal factor in the effectiveness of people's activities is their motivation.

In a broad sense, a person's motivation for activity is a complex of factors that stimulate an individual to perform certain actions. These factors can be external and internal, and they can have both conscious and unconscious influence on human behavior. At the same time, the connection between individual forces and human actions is mediated by a very complex system of interaction, as a result of which different people can react completely differently to the same impact from the same forces.

In a practical aspect, motivation is considered from the point of view of the possibilities of managing human behavior. Taking into account the motivational characteristics of behavior is of paramount importance for such issues as improving the efficiency of managers, teams and organizations. The company must develop means of controlling the personality through a system of incentives. The manager needs to own the managerial situation, be able to foresee the consequences of his actions and be responsible for any by-product.

Employee motivation is influenced by the following parameters:

- individual qualities of the employee and his self-motivation efforts;
- the task set by the manager;
- the nature of leadership;
- the workgroup in which the worker is employed.;
- the whole organization with its structures and culture;
- society, which determines the general working atmosphere, values and norms.

Given the above, an attempt can be made to provide a more detailed definition of motivation. Motivation is a complex of factors, including internal and external incentives, that activate human behavior, determine its

scope and forms of activity, and also give it a target orientation in order to achieve certain goals. The influence of motivation on human behavior depends on many factors, largely individually, and can change under the influence of feedback from human activities.

In the process of creating a motivation system, the management of the enterprise is invited to adhere to a problem-oriented approach, which is characterized by the following principles:

a) compliance principles:

– compliance of motivational tasks with the main activities of the company;

– compliance of the functions of the motivation system with the needs of the administrative apparatus;

– compliance of the motivational system with the requirements of the corporate information and analytical system and its technical capabilities;

– adaptation of the motivation system to the changing needs of the company;

b) organizational principles:

– managed development of the system, which necessitates the development of the company's strategic goals, taking into account which the creation and development of the personnel motivation system takes place;

– phased introduction and development of the motivation system as a whole, parallel development of a system of material incentives and non-material motivation based on the analysis and updating of the labor organization system;

c) methodological principles:

– interaction of material incentives and non-material motivation;

– the principle of systemic and situational approaches in the study of motivation;

– the main goal of building the system is to ensure health in the broad sense of the word and well-being in order to carry out the development of the company;

d) technological principles:

– the presence of functional, logical and role-playing links between the components of the structure of the motivational system, as well as between incentive and reward systems.

Thus, in accordance with the above principles of the problem-oriented approach, it is necessary to formulate the basic concept of the personnel motivation system, which should include a domain model, organizational issues, and construction stages.

O. Smihunova, PhD of Economics, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FORMING SMART SPECIALIZATION STRATEGIES OF THE REGIONS OF UKRAINE

Ukraine's desire to become part of the European Community requires a clear understanding of the key aspects of smart specialization and the adaptation of its formation methodology to the conditions of Ukraine in order to prepare a strategy of «smart specialization» in domestic regions based on the identification of their leading industries capable of accumulating the maximum added value and ensuring the greatest economic effect [1].

In 2021, the agricultural sector of Ukraine provided 10.3% of the country's GDP. Constantly increasing the volume of exports, primarily of grain and oil crops, Ukraine has declared itself as a country on which the food security of a number of countries of the world largely depends. According to the results of 2021, the volume of exports of agricultural products amounted to 27.8 billion USD, or 43.9% of the country's total exports.

As of the beginning of 2022, the domestic agricultural industry not only demonstrated an increase in the production of agricultural products, but also an additional potential was formed in the field of exporting products with added value, which gradually began to be realized. By continuing the development of such potential, Ukraine had every chance to gain the status of a reliable supplier of high-quality food products to the world market, and the agro-industrial sector of the economy, accordingly, a powerful driver of the country's economic development and the growth of the population's welfare level.

Despite the crisis, the agro-industrial complex remains an important driver of support and growth of the national economy.

In the studies conducted by the Food and Agricultural Organization of the United Nations, the increase in demand for food in the world was noted and, accordingly, the problem of the need to increase the volume of production and trade in it was determined. The key factor in the growth of demand, in particular, is the growth of the global population, and in view of the unsolved problems of poverty and significant differentiation in incomes, analysts predict that the demand for the simplest and most affordable food products will predominantly grow. Also, the increase in the average life

expectancy of the planet's population is determined to be a factor that will influence the growth of demand. Experts also predict a change in food priorities of people, which will be reflected in the growth of consumption of resource-intensive products of animal origin and processed products.

The presence of a powerful potential of the agro-industrial sector and the prospects of expanding the demand for food products on the world market objectively determines the important role of Ukraine in ensuring global food security. With this in mind, the Strategy for the Development of Exports of Agricultural Products, Food and Processing Industry of Ukraine for the period until 2026 was approved [2].

The RIS3 smart specialization strategies, which act as a modern integrated and locally oriented unique tool of Ukraine's economic transformation policy, are characterized by the following aspects:

- allows to accumulate political support and investments regarding key national/regional priorities, challenges and development needs based on knowledge using ICT;
- builds on each region's strengths, competitive advantages, and potential for excellence;
- supports technological and practical innovations, stimulating private sector investments;
- fully engages stakeholders and encourages innovation and experimentation;
- is based on evidence (facts) and includes reliable monitoring systems [3].

According to the results of research conducted by specialists

In 2020, 18 regional development strategies were approved in Ukraine. Their analysis [ter development] demonstrated that 14 oblasts of Ukraine are oriented towards "traditional specialization", and the content of the development strategies of Vinnytsia, Donetsk and Chernivtsi oblasts did not reveal any signs of smart specialization at all.

At the same time, the innovative direction of strategic development is recorded only in two regions - Cherkasy and Kharkiv.

Innovative priorities defined in the relevant development strategy of the Kharkiv region were: resource materials; bioeconomy and biotechnology; power and energy; aerospace technologies; information and communication technologies; a healthy society.

Involvement in the European policy of smart specialization is facilitated by the Smart Specialization Platform (Smart Specialization Platform – S3 Platform), which was created in 2011 and currently presents the innovation priorities of more than 170 regions, where they can also receive advisory, information-analytical and other support.

In Ukraine, unfortunately, the creation of a national information platform of smart specialization, which is necessary for the system of institutional and organizational support for the implementation of the smart specialization model, has not yet taken place.

On the legislative level, the start of the implementation of smart specialization was recorded in 2018 at the level of making changes to some existing by-laws, which aimed to improve the institutional and organizational support for strategic planning of regional development.

In 2020, the State Regional Development Strategy for 2021-2027 was approved [4], in which the implementation of smart specialization is practically limited to the framework of sustainable development of industry, and other sectors of the economy that are attractive for investment for the implementation of smart specialization, to which the objectively, it can also be attributed to the branches of the agro-industrial sphere.

Today, the implementation of the concept of smart specialization in Ukraine faces a number of barriers, while the correct choice of the future specialization of regions based on a rational assessment of their existing potential is critically important for the successful development of the country as a whole.

Information sources:

1. Формування «розумної спеціалізації» в економіці України : колективна монографія / [Єгоров І.Ю., Бажал Ю.М., Хаустов В.К., Черненко С.М. та ін.] ; за ред.: чл.-кор. НАНУ І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. 278 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf>

2. Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text0>.

3. Територіальний розвиток і регіональна політика. Стимулювання розвитку регіонів на засадах смарт-спеціалізації: бар'єри та механізми імплементації: наукова доповідь / наук. ред. д.е.н., проф. Сторонянська І.З. Львів, ІРД НАНУ. 2021. 155 с.

4. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Tex>.

І.В. Білецький, канд. техн. наук (*ХНУМГ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Ефективний маркетинг дозволяє будівельній компанії отримати конкурентні переваги, що дозволяє збільшити продажі, розвивати ідентичність бренду, виходити на нові ринки, а також посилювати лояльність клієнтів, покращувати репутацію тощо. Однак, аналіз практики функціонування значної кількості будівельних компаній дозволяє стверджувати – маркетингова діяльність в сфері будівництва має часто несистемний, фрагментарний характер.

Специфіка маркетингової діяльності в сфері будівництва визначається факторами, що формують споживну вартість будівельного продукту, серед яких [1]: територіальна закріпленість об'єкта будівництва; вплив на споживну вартість будівельного продукту наявності і стану інженерної та соціальної інфраструктур; вплив на споживну вартість будівельного продукту стану прилеглих територій, ступеня і характеру їх засвоєності і використання; колективний характер володіння та використання будівельного продукту (якщо мова йде про багатоквартирні будинки і житлові комплекси); вплив на споживну вартість поведінки інших споживачів; складність оцінки якісних параметрів готового будівельного продукту споживачем; тривалий цикл використання будівельного продукту; висока капіталомісткість тощо.

Формування ефективної стратегії розвитку суб'єктів ринку житлової нерухомості в сегменті B2C виступає інтегрованою частиною комплексу маркетингу, одним із найбільш відомих варіантів якого на сучасному етапі виступає концепція 4P або маркетинг-міксу.

У табл. 2 представлено особливості маркетингової комунікації на ринку B2B, що виходять із аналізу специфіки взаємодії між його ключовими суб'єктами.

З огляду на особливості відносин між основними стейкхолдерами сектору B2B виділимо основні пріоритети маркетингової політики будівельної компанії, що діє на ринку бізнес-бізнес: побудова відносин як базова установка, інструмент впливу – переговори, індивідуалізація підходу до кожного проекту через налагодження взаємодії з власниками бізнесу і топ-менеджерами, що мають повноваження приймати необхідні для співробітництва рішення.

Таблиця 1 – Основні відмінності між характеристиками ринків B2B та B2C з урахуванням специфіки галузі будівництва житлової нерухомості

B2C	B2B
Відносно велика кількість клієнтів	Менша кількість клієнтів
Менші загальні суми одного контракту	Більші суми контрактів
Коротший цикл прийняття рішень	Більш тривалий цикл прийняття рішень
Більше залежності від масового маркетингу за допомогою реклами, веб-сайтів та роздрібною торгівлі	Більше залежності від особистих продажів
Менш жорсткі стандарти продукції	Більш жорсткі стандарти продукції
Прямий попит	Похідний попит
Більш нееластичний попит за ціною	Більш еластичний попит за ціною
Більш стабільний попит	Більше коливання попиту (ефект «ущільнення»)

Таблиця 2 – Особливості комунікаційних складових маркетингової діяльності на ринку B2B

Комунікаційні складові	Характеристики ринку B2B
Цільова аудиторія	Компанії і організації
Мова	Технічна: професійна термінологія
Потреби аудиторії	Професійні знання, якісна пропозиція, надійні та вигідні умови співробітництва
Процес прийняття рішень	Покладання на аргументи, цифри та факти. Рішення приймаються з обмірковуванням кожного кроку
Ключовий агент комунікації	Топ-менеджери

Однією з рекомендацій експертів є застосування директ-маркетингу на ринку B2B. Директ-маркетинг представляє собою різновид маркетингової комунікації, коли компанії взаємодіють безпосередньо з попередньо обраними клієнтами. До переваг даного виду маркетингу відносять [2]: привертає увагу потенційних клієнтів;

дозволяє надсилати персоналізований контент (продавець орієнтується на потреби та бажання конкретного клієнта); продавець інформує споживача про товар чи послугу; продавець вибудовує тривалі стосунки з клієнтом на основі особистої симпатії та експертності; простий в оцінюванні й проведенні аналізу кількості оформлених замовлень. При цьому, підвищуються вимоги до професіоналізму співробітників, які займаються маркетинговою діяльністю.

Отже, застосування принципів маркетингу виступає необхідною умовою досягнення стійкого становища для компаній, що здійснюють будівництво житлової нерухомості. Системність в маркетинговій діяльності забезпечує отримання конкурентних переваг і такого атрибуту ідентифікації, як репутаційний капітал. Основним пріоритетом маркетингової політики на ринку B2B визнано побудову відносин, а інструментом впливу – переговори, найбільш адекватним видом маркетингової комунікації прямий маркетинг (директ-маркетинг).

Інформаційні джерела:

1. Ключник А.В. Відмінні риси управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 14. Частина 1. 2017. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/14_1_2017ua/29.pdf.

2. Директ-маркетинг (Direct marketing). Loginom. URL: <https://wiki.loginom.ru/articles/direct-marketing.html>.

УДК 658.012.4

В.В. Биба, канд. техн. наук, доц. (НУПП, Полтава)

І.В. Міняйленко, канд. екон. наук, доц. (НУПП, Полтава)

СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В МЕНЕДЖМЕНТІ: ВІД ІДЕЇ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ

Стратегічний або сталий розвиток в менеджменті це процес створення та управління довготривалим розвитком організації, який спрямований на досягнення її цілей у майбутньому. Це включає в себе планування, організацію, контроль і координацію ресурсів, зусилля організації для досягнення її довгострокових цілей.

У процесі сталого розвитку менеджери організації визначають основні напрямки розвитку компанії, визначають її сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози зовнішнього середовища. На основі цієї інформації менеджери розробляють стратегії розвитку організації в майбутньому, які можуть включати в себе:

1. Розвиток нових продуктів і послуг;
2. Розширення ринків збуту та просування на нові місця;
3. Розширення лінії продуктів і послуг;
4. Підвищення ефективності операцій організації;
5. Розробка нових технологій та інновацій;
6. Покращення бренду та іміджу компанії;
7. Залучення та утримання талановитих співробітників.

Стратегічний або сталий розвиток в менеджменті дуже важливий для успіху організації в довгостроковій перспективі. Він дозволяє компанії створювати конкурентні переваги на ринку, а також адаптуватися до змін у бізнес-середовищі та зовнішніх інновацій, щоб задовольнити потреби клієнтів і залишатися на вершині.

Важливим елементом сталого розвитку в менеджменті є визначення та розвитку ключових компетенцій і навиків, які необхідні для досягнення цілей організації. Менеджери повинні виявляти не тільки знання та компетенції, які вже є в компанії, але і те, які необхідні для досягнення довгострокових цілей. Після цього слід розробити плани розвитку цих навиків і компетенцій у поточних і майбутніх співробітників [1].

Другим важливим аспектом сталого розвитку в менеджменті є управління змінами всередині організації. У процесі сталого розвитку менеджери повинні приймати рішення, які можуть пов'язуватись з організаційною структурою, процесами та культурою. Вони повинні враховувати всі ці аспекти та розробляти плани для управління змінами, які можуть виникнути в результаті впровадження нових стратегій розвитку.

Крім того, важливим аспектом сталого розвитку в менеджменті є оцінка результатів. Менеджери повинні постійно контролювати та аналізувати прогрес у досягненні цілей організації та коригувати стратегії, якщо це необхідно. Вони також повинні переконатися, що всі члени команди розуміють цілі та стратегії організації та працюють разом, щоб досягти цих цілей.

Сталий розвиток в менеджменті довготривалий процес, який вимагає постійного оновлення та корекції. Менеджери повинні бути готові адаптуватися до змін зовнішнього середовища, постійно покращувати процеси всередині організації та прагнути до постійного вдосконалення. Тільки так вони зможуть досягти довгострокових цілей організації та забезпечити її успіх у майбутньому.

Важливою складовою сталого розвитку в менеджменті є створення та підтримка культури інновацій в організації. Менеджери повинні створити умови для реалізації нових ідей та інновацій, які можуть допомогти організації досягти своїх цілей і підвищити її продуктивність. Вони повинні заохочувати своїх співробітників до мислення поза рамками приватного і забезпечувати необхідні ресурси для реалізації нових ідей у житті [2].

Один із ключових аспектів сталого розвитку в менеджменті - це розвиток лідерських якостей у менеджерів та інших ключових співробітників. Лідерські якості, такі як здатність до мотивації, натхненню та управлінню людьми, відіграють важливу роль у досягненні цілей організації та розвитку бізнесу в цілому. Менеджери повинні вчитися розвивати свої лідерські якості, щоб краще керувати командою та досягати поставлених цілей.

Також важливим аспектом сталого розвитку в менеджменті є навчання і розвиток співробітників. Вони повинні забезпечувати своїх співробітників необхідними знаннями та навиками, щоб вони могли ефективно виконувати свої обов'язки та досягати поставлених цілей. Навчання та розвиток співробітників також допомагають утримувати талантових людей в організації та залучати нових висококваліфікованих спеціалістів.

В цілому, сталий розвиток в менеджменті є невідомою частиною управління організацією. Він допомагає компаніям адаптуватися до змінних умов ринку та досягти своїх цілей у довгостроковій перспективі. Для успішної реалізації сталого розвитку в менеджменті необхідно постійне навчання і самовдосконалення менеджерів і співробітників, створення умов для інновацій і лідерських якостей розвитку всередині організації.

Сталий розвиток в менеджменті є ключовим елементом управління організацією і дозволяє його адаптувати до змінних умов ринку та досягти цілей у довгостроковій перспективі. Для успішної реалізації сталого розвитку в менеджменті необхідно створити культуру організації, розвиток лідерських інноваційних кадрів у менеджерів та інших ключових співробітників, а також навчання та розвиток співробітників. Організації, які успішно реалізують сталий розвиток в менеджменті, отримують переваги в конкурентному середовищі, покращують свою продуктивність, підтримують талантових співробітників і залучають нових спеціалістів.

Для постійної реалізації сталого розвитку в менеджменті необхідно постійне навчання і самовдосконалення менеджерів і співробітників, а також створення умов для появи нових ідей та інновацій в організації.

Реалізація сталого розвитку в менеджменті вимагає спільних зусиль усіх учасників організації, включаючи менеджерів, співробітників та інвесторів.

Важливим аспектом сталого розвитку в менеджменті є урахування екологічних, соціальних та економічних аспектів, що дозволяє організації зберегти навколишнє середовище, покращити умови життя людей і досягти економічної стійкості.

Стальний розвиток в менеджменті також передбачає використання нових технологій і методів управління, таких як цифровізація, використання штучного інтелекту та аналітики даних.

В сучасних умовах стійкий розвиток в менеджменті стає все більш актуальним і важливим для організацій, які прагнуть утриматися на ринку і досягти успіху в довгостроковій перспективі.

Стійкий розвиток в менеджменті є важливим аспектом управління організацією в умовах швидко змінюваного ринку та необхідності адаптації до нових викликів і вимог. Він дозволяє організації досягти своїх цілей у довгостроковій перспективі, зберегти конкурентоспроможність і покращити умови життя людей, що є важливим аспектом корпоративної соціальної діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Porter, M.E., & Kramer, M.R. (2011). Creating shared value. Harvard Business Review, 89(1/2), 62-77.

2. Бучинська, О.В., & Руденко, Л.М. (2017). Стальість розвитку підприємств в умовах глобалізації економіки. Економіка і регіон, 1(63), 48-55.

УДК 656.073.51

Т.О. Войченко, канд. екон. наук, доц. (*ДУИТ, Київ*)

УПРАВЛІННЯ МИТНО-ЛОГІСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ ЯК ОБ'ЄКТАМИ ІНФРАСТРУКТУРИ

Економічна безпека як стан захищеності національної економіки від зовнішніх і внутрішніх загроз безпосередньо залежить від умов реалізації стратегічних національних пріоритетів, у тому числі у зовнішньоекономічній сфері [1]. Роль митних органів у цьому випадку зводиться до створення таких митно-тарифних та нетарифних умов переміщення товарів через митний кордон, які здатні запобігати

ризикам та попереджувати виникнення загроз економічній безпеці, що послаблюють або порушують її режим. У той же час ускладнення логістики товаропотоків, підвищення значущості тимчасового фактору в оцінці діяльності митних органів визначає необхідність ефективного управління митними операціями з метою задоволення потреб у якісних митних послугах та раціональному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

Можна виділити два ключові напрями розуміння сутності митної логістики як практичної діяльності: 1) сукупність методів раціоналізації застосування митних процедур та технологій, цільовою орієнтацією яких є підвищення ефективності митного адміністрування; 2) сукупність коштів та методів оптимізації потокових процесів у ЗЕД, спрямованих на скорочення витрат учасників ЗЕД. Оцінка даних підходів дозволяє зазначити, що розгляд митної логістики тільки з позицій однієї зі сторін процесу переміщення товарів через митний кордон є неповним, оскільки митна логістика як діяльність з оптимізації потокових процесів (матеріальних, фінансових та інформаційних) вирішує завдання обох сторін і має кінцеву мету досягнення балансу інтересів усіх учасників. Крім того, потреба у митній логістиці виникає у разі формування глобальної логістичної системи зовнішньоторговельного обороту, коли митні органи виступають ланками логістичного ланцюга. Таким чином, можна зробити висновок, що митна логістика охоплює область взаємодії учасників ЗЕД з митними органами в міжнародному ланцюзі поставки товарів і виникає тоді, коли митні органи виступають як інституційний учасник цього ланцюга поставки. В умовах обов'язкового характеру митних процедур для учасників ЗЕД митна логістика є, по суті, інструментом оптимізації взаємодії митних органів та учасників ЗЕД. Критерієм даної оптимізації слід розглядати швидкість руху потоків (матеріальних, фінансових, інформаційних) [2].

Системний аналіз сутності послуг, що надаються митними органами, дозволив виявити низку проблемних питань [3]. По-перше, це відсутність на сьогоднішній день єдиного теоретико-методологічного підходу до визначення зазначеного поняття. По-друге, це необхідність розмежування послуг, що надаються митними органами, та послуг з декларування, зберігання товарів, транспортних, юридичних послуг та ін. Для учасників ЗЕД митна послуга дає змогу забезпечити задоволення їхніх потреб у сфері зовнішньої торгівлі. Таким чином, митна послуга має два вектори обмежень: інтереси учасників ЗЕД, на задоволення яких вона безпосередньо спрямована, та інтереси держави, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки.

Розвиток цього напрямку має пріоритетне значення у реалізації вимог Світової організації торгівлі (СОТ) щодо забезпечення безпеки торгівлі та сприяння бізнесу, а також Рамкових стандартів безпеки та полегшення світової торгівлі Світової організації торгівлі (СОТ) [4]. Відповідно до стратегічних та нормативних документів митні органи, виступаючи інституційним учасником міжнародного ланцюга постачання товарів, регулюють процеси руху матеріальних, фінансових та інформаційних потоків у сфері ЗЕД за допомогою надання митних послуг, забезпечуючи при цьому достатній рівень економічної безпеки та мінімізації ризиків. Виходячи із встановлених індикаторів програми в рамках удосконалення митних операцій митними органами вжито комплексу наступних заходів: – обов'язкове попереднє інформування митних органів про товари, що ввозяться на митну територію ЄС автомобільним та залізничним транспортом; - створення інформаційних умов для впровадження обов'язкового попереднього інформування щодо товарів, що переміщуються морським транспортом (проводяться пілотні проекти); - обов'язкове митне декларування товарів в електронній формі; - можливість віддаленого випуску товарів; - створення технологій автоматичної реєстрації митної декларації, поданої у вигляді електронного документа, та автоматичного випуску товарів; - модернізація застосовуваних технологій контролю за нарахуванням, сплатою та перерахуванням митних платежів, що дозволило скоротити терміни випуску товарів; - можливість сплати митних платежів у режимі реального часу; – впровадження суб'єктно-орієнтованої моделі управління ризиками, що ґрунтується на розподілі організацій за категоріями рівня ризику залежно від оцінки ймовірності порушення ними законодавства ЄС, що дозволяє більш ефективно здійснювати вибір об'єктів митного контролю, сконцентрувати увагу на найбільш ризикових товарних поставках, а також знизити адміністративний вплив на сумлінних учасників ЗЕД; - перехід на надання державних послуг в електронному вигляді. Вирішення цих проблем потребує комплексного підходу до вдосконалення системи митно-логістичного обслуговування учасників ЗЕД.

Загалом проведений аналіз показав, що найгострішими питаннями, що вимагають першочергового вирішення в досліджуваній галузі, є: розробка методології управління потоковими процесами у сфері ЗЕД, що ґрунтується на врахуванні інтересів безпосередніх учасників усього ланцюга постачання товарів; розробка механізму взаємодії митних органів та учасників ЗЕД на основі партнерських відносин з бізнесом; необхідність визначення сутності та

термінологічного закріплення понять «митна логістика», «митна послуга» з метою створення наукової основи управління цими процесами; удосконалення методів забезпечення економічної безпеки України на засадах розвитку системи митно-логістичного обслуговування учасників ЗЕД. Таким чином, вирішення цих проблем дозволить створити ефективну систему митно-логістичного обслуговування, націлену на досягнення балансу інтересів держави в особі митних органів та учасників ЗЕД і загалом сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зниження торгових витрат бізнесу, підтримці економічної стійкості держави.

Інформаційні джерела:

1. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. №31. Ст.241.*Відомості Верховної Ради України*. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (дата звернення: 16.05.2023).

2. Яременко О.Ф. Митна логістика: поняття, функції, особливості. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6. Т. 1. С.32-36 URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/01/en-2021-6t1-07.pdf> (дата звернення: 16.05.2023).

3. Остапенко А.С. Управління ефективністю та митними ризиками в логістичних процесах зовнішньоекономічної діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 1 (24). С. 221–228. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/24_2020/35.pdf.

4. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації від 01.06.2005 р. URL: https://ips.ligazakon.net/document/mu05120?ed=2005_06_01 (дата звернення: 16.05.2023).

УДК 658-043.86

А.М. Волосов, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

О.В. Михайлова, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В ситуації формування нового економічного простору збалансований розвиток підприємства стає ключовою умовою його успішності та конкурентоспроможності. Реалізація означених завдань має спиратися на чітке розуміння потенціалу розвитку як інструмента

управління, що потребує відповідного теоретичного обґрунтування сутнісних характеристик цієї категорії.

Сутнісні аспекти та різноманітні теоретико-методичні проблеми оцінки потенціалу розвитку підприємств є предметом наукових дискусій серед наукових дослідників: В. Гросул, С. Дунда, Р. Дяків, А. Жилінська, С. Зубков, Н. Краснокутської, Л. Мельник, Т. Надтока, Ю. Погорелов та ін.

Поняття «потенціал розвитку», незважаючи на широке застосування в економічній літературі, майже не стало самостійним предметом наукових досліджень. Відповідно відсутнє чітке визначення потенціалу розвитку підприємства як інструмента управління в умовах динамічного зовнішнього середовища з метою досягнення стійкого зростання. Розкриття економічного змісту потенціалу розвитку в нашому дослідженні базується на визначенні сутнісних характеристик і взаємозв'язку основоположних понять «розвиток» та «потенціал».

Розвиток в економічній літературі розглядається з різних позицій. Більшість науковців, характеризуючи розвиток, визначають його як зміни, що відбуваються в процесі функціонування підприємства. При цьому підкреслюють його незворотність і спрямованість.

Ряд науковців розвивають цей підхід шляхом конкретизації положень, які розкривають характерні риси змін, їх чинники та наслідки. Причинами таких змін вважають внутрішні протиріччя та вплив чинників зовнішнього середовища. Суттєвою характеристикою розвитку, на якій зосереджується ряд науковців, є перехід до іншого якісного стану та дозволяють зрозуміти, які саме зміни можна вважати розвитком.

Певна група науковців характеризує розвиток як процес зміни поточного стану підприємства до якісно нового переходу на новий рівень існування. Визначаючи розвиток як процес зміни якості предмета, явища, діяльності, наголошують на тому, що він передбачає рух від нижчого до вищого, перехід до новішого, прогресивнішого.

З наведених підходів можна виділити найсуттєвіші характеристики розвитку, а саме: сукупність кількісних та якісних змін; перехід до нового більш прогресивного якісного стану; зростання економічного потенціалу; адаптація до змін середовища; підвищення ефективності господарювання.

Наразі, характеризуючи розвиток, вчені розглядають в якості результату змін збільшення потенціалу, що свідчить про його безпосередній зв'язок з потенціалом підприємства.

Найбільш розповсюдженими підходами до трактування сутності потенціалу є ресурсний, цільовий та системний.

Згідно ресурсного підходу потенціал характеризується як обсяг ресурсів, задіяних у функціонування підприємства та визначається їх властивостями.

За цільовим підходом можна визначити потенціал спрямованістю ресурсів на реалізацію цілей або досягнення певних результатів, характеризуючи потенціал як складну цілісну систему, яка включає неявні можливості, здатності та ресурси, що постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних і поточних цілей підприємства.

У трактуванні потенціалу як реальної фактичної здатності до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів чітко простежується спрямованість потенціалу на результат за умови використання наявних ресурсів та не надає уявлення про перспективні можливості підприємства.

Отже потенціал підприємства характеризується обсягом основоположних елементів (ресурсів, здатностей і компетенцій) у їх взаємозв'язку, що задіяні в процесі господарської діяльності, забезпечують отримання певних результатів і досягнення поставлених цілей. З цього висновку також простежується зв'язок розвитку з потенціалом, який характеризує спроможність підприємства забезпечувати позитивні результати прогресивних змін, які корелюються з розвитком.

Таким чином, розгляд характеристик понять «розвиток» і «потенціал», а також виділення основних рис потенціалу розвитку дозволяє визначити, що потенціал розвитку – обсяг ресурсів, компетенцій та ринкових можливостей у взаємозв'язку, який є достатнім для здійснення безперервних кількісних й якісних змін та переходу підприємства до більш прогресивного стану.

А.А. Воронкова, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

Є.В. Корнієнко, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА СУЧАСНІСТЬ

Сучасні менеджери розуміють, що підприємство не може довго залишатися конкурентоспроможним лише за рахунок технологічних чи інноваційних переваг, ігноруючи персонал та його мотивацію. А це вимагає від роботодавців, керівників підприємств створення та використання відповідної, оптимальної, універсальної, якісної, ефективної системи мотивації працівників. В практиці управління використовуються різноманітні підходи до створення систем мотивації персоналу. Правильно сформульована і реалізована мотиваційна політика забезпечує задоволення потреб, інтересів, мотивації персоналу та ефективне досягнення цілей підприємства. Тому головним завданням керівника кожного підприємства є раціональне, оптимальне застосування мотиваційних систем, адаптація їх як до зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Проблеми мотивації персоналу, підвищення продуктивності його трудової діяльності досліджували такі класики як: А. Сміт, Ф. Гілбрет, А. Маслоу, Ф. Герцберг, А. Врум, М. Армстронг, Р. Дафт, Д. Макклеланд, Е. Мейо, Д. МакГрегор, Ф. Тейлор. На сучасному етапі одними з провідних дослідників є Д.П. Богиня, І.В. Гонтарева, В.М. Данюк, Й.С. Завадський, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, В.М. Нижник, О.А. Харун, С.О. Цимбалюк та інші.

Вивчаючи та аналізуючи еволюцію поглядів на сутність мотивації персоналу, на зміст основних форм і методів мотивації, прийшли до висновку, що мотивація - це система, сукупність сил, які спонукають людину до певної діяльності чи як вести себе в різних ситуаціях. Це один з найважливіших факторів у процесі управління людськими ресурсами, тому, що він значно впливає на результати роботи, і одночасно є невловимим. При цьому слід постійно враховувати, що за кожною дією людини стоїть той, чи інший мотив чи стимул. Проблема виникає, коли працівник недостатньо або неправильно мотивований на виконання своїх обов'язків.

Значні зміни у мотивації персоналу відбулися з початку повномасштабного вторгнення росії в Україну. Усі 56 територіальних громад Харківщини попали в зону проведення бойових дій агресором, або були тимчасово окупованими. Через постійні обстріли та

руйнування окупантами цивільної і виробничої інфраструктури Харківщини, загострення труднощів із логістикою, браком обігових коштів, майже вся промисловість області зазнала критичного падіння обсягів виробництва. У перші місяці війни понад 80% підприємств були змушені призупинити виробництво, тисячі людей втратили робочі місця [1].

Але життя продовжується, бізнес на Харківщині відроджується. Як стверджує президент асоціації приватних роботодавців при Харківській ОДА, Олександр Чумак, що Асоціація нині веде переговори із іноземними донорами, аби залучати їх до надання грантів підприємцям Харківської області. Частина донорів вивчають, проводять моніторинг ситуації, перебувають на шляху прийняття рішень щоб надати кошти для підприємців Харківської області, частина уже прийняла рішення і найближчим часом будуть оголошувати конкурси на отримання грантів. Це дасть можливість залучити фінанси, причому безповоротно, але підприємцям потрібно завчасно підготувати та подати свої заявки та бюджет проекту для того, щоб одразу подавати на фінансування.

З 2022 року Український ветеранський фонд, Дія, Бізнес уже працюють з донорами, а саме, донорами фінансуються чотири програми: стартап, теплиця, переробка і сади. Там є окрема програма для ветеранів та членів їхніх сімей, плюс дуже багато програм інших донорів.

Що стосується місцевих програм сприяння розвитку підприємництва в області, то вони із-за збройної агресії, та із-за недостатньої кількості коштів поки що не працюють.

Нині як ніколи раніше проявляється різновекторність у мотивації людини. Одні ризикують своїм життям, майном, ми говоримо про волонтерів, при цьому допомагаючи тим, хто потребує негайної їх допомоги. Інші віддають перевагу безпеці, і сьогодні в умовах війни з російським агресором, в умовах невизначеності, коли ніхто не знає куди і в який час прилетить наступний снаряд, працевлаштовуючись на роботу, питають чи є неподалік бомбосховище чи інші види захисту. Спочатку людям було страшно, а потім звикли і об'єдналися, сплотилися, знаючи як складно зараз українським воїнам на передовій, наступати і відвойовувати своє, рідне, дороге. Тому усі працюють на перемогу, підтримку один одного.

Нові економічні, політичні відносини висувають і нові вимоги до найманого персоналу. Це не тільки підбір, навчання і влаштування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації.

Враховуючи такі зміни у суспільстві, у українців, як нації, теоретичні підходи теж зазнають значних змін в історичному контексті відповідно до змін суспільно-економічних формацій та рівня життя населення. Тому наукові дослідження задля пошуку більш ефективних мотиваційних інструментів є і будуть актуальними з огляду на швидкі темпи зміни у зовнішньому середовищі з врахуванням особливостей функціонування організацій та підприємств. Розглядаючи питання вибору форм і методів мотивації працівників, необхідно завжди пам'ятати про психологічний аспект цієї проблеми. Адже працівники різних професій, кваліфікації мають розбіжності у своєму відношенні до тих форм мотивації, які мають застосовуватись з огляду на рівень кваліфікації, стаж роботи, стать, вік, освітній рівень та інші фактори. Відповідно реагувати на зміни в оцінці своєї праці особа починає лише тоді, коли оцінює їх як суттєві.

Практика як вітчизняного, так і зарубіжного бізнесу показує, що єдиної, універсальної системи стимулювання, яка була б придатною для того чи іншого підприємства, персоналу, країни, не існує. Тому наукові дослідження з метою пошуку більш ефективних, оптимальних мотиваційних інструментів є і завжди будуть актуальними. А причиною цього є швидкі темпи змін (економічних, політичних, соціальних, культурних, психологічних), які впливають на особу, її потреби, інтереси та мотиви.

Підводячи підсумок нашому дослідженню, приходимо до висновку, що нині існує безліч як іноземних, так і вітчизняних прикладів вдалих систем мотивації працівників. Але при цьому варто пам'ятати, що кожна країна, кожне підприємство, фірма є унікальним організмом, зі своєю структурою управління, цілями, метою, місією, стратегією, організаційною культурою тощо, і їх досвід може бути лише прикладом, як треба і як можна, але не можна ними користуватися як готовою моделлю, системою.

Постійний моніторинг, аналіз системи мотивування, стимулювання персоналу, її удосконалення, допоможе підприємству бути конкурентоспроможним, сприяти розвитку своїх працівників, тим самим забезпечити ефективну діяльність підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2023 рік URL:<https://ts.lica.com.ua/77/1/382159/23897>
2. URL: <https://suspilne.media/459698-biznes-pid-cas-povnomasstabnoi-vijni-ak-adaptualisa-pidpriemci-z-harkova-ta-oblasti/>

Є.С. Ємельянова, канд. філол. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

О.А. Анастасьєва, канд. філол. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ІНШОМОВНА ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ

В умовах орієнтації вищої освіти на удосконалення іншомовної підготовки студентів постає завдання зміцнення мовно-функціональної основи культури професійної сфери шляхом навчальної діяльності з ґрунтовного засвоєння іноземної мови. Результати аналізу наукових робіт [1, с.199; 2, с. 349; 3, с. 84] і практики підготовки спеціалістів [1, с.198; 4, с. 21; 5, с. 820] дозволяють константувати, що досягнення високого рівня сформованості іншомовної професійної компетентності студентів закладів вищої освіти немовного профілю сьогодні неможливо без постійної тісної співпраці викладачів мовних дисциплін професійного спрямування, фахівців відповідних галузей і спеціалістів-практиків. Формування іншомовної професійної компетентності у закладах вищої освіти обумовлено цілями і особливостями майбутньої фахової діяльності студентів. Актуальні тенденції реалізації іншомовної підготовки у зовнішній Україні, Європи та США базуються на принципах комунікативності, вмотивованості, професійної спрямованості, що тісно пов'язане з лінгвосоціокультурним аспектом.

На особливу увагу заслуговують актуальні тенденції посилення уваги до вивчення термінології як компонента мови спеціальності. Вивчення термінологічної лексики передбачає реалізацію низки завдань: надання студентам теоретичних і практичних знань, необхідних для достатньо вільного орієнтування в основних поняттях та визначеннях, які застосовуються в термінології та термінознавстві; ознайомлення студентів з основними способами творення, моделями, типами, структурно-семантичними особливостями, стилістичними та соціолінгвістичними функціями сучасних термінів; навчання студентів основним методам та прийомам перекладу термінів у фахових текстах і в процесі професійної комунікації. Основними критеріями відбору термінів для опрацювання є їх частотність, значущість, доступність в когнітивному плані та відповідність поставленим цілям навчання і реаліям сьогодення. Сучасні підручники і посібники з вивчення іноземної мови професійного спрямування мають містити комплексні завдання, а саме: репродуктивні вправи на рівні слова, терміносполучення та речення; рецептивно-репродуктивні вправи на рівні загальнономовних і термінологічних

відповідників, словосполучень і синтагм; рецептивно-продуктивні вправи на рівні текстів; умовно-комунікативні вправи на рівні текстів; комунікативні вправи на рівні текстів; завдання для здійснення самоконтролю; контрольні роботи у вигляді тестових завдань, які надають змогу з'ясувати ступінь засвоєності студентами теоретичного і практичного матеріалу. При цьому варто враховувати необхідність вдосконалення комунікативних вмінь за чотирима видами мовленнєвої діяльності (говоріння, читання, письмо та аудіювання), а також розвиток навичок планування мовленнєвої поведінки в рамках професійного середовища. Проблема укладання таких комплексних завдань успішно вирішується тісною співпрацею між викладачами мовних і спеціальних дисциплін, при цьому враховуються основні проблеми використання фахового мовлення у міжнародній практичній діяльності.

В сучасних умовах дистанційного навчання формування іншомовної комунікативної компетентності також передбачає постійну безперервну реалізацію міждисциплінарних проектних завдань в аудиторний і позааудиторний час, що особливо актуально для різнорівневих груп студентів, адже саме цей вид роботи найкраще дозволяє підвищити рівень компетентності з урахуванням індивідуальних особливостей і проблем студентів [3, с. 88; 4, с. 14]. Одним із найефективніших методів розвитку іншомовної професійної компетентності сьогодні також вважається ділова гра [1, с. 197], у якій моделюються предметний і соціальний змісти професійної діяльності.

В умовах дистанційного навчання на особливу увагу заслуговує використання аудіо- і відеоматеріалів, що моделюють реальні ситуації. В сучасній методології такі матеріали вважаються засобом інтегрованого навчання всіх видів іншомовної мовленнєвої діяльності. На заняттях з іноземних мов зреалізуються імітаційно-ігрові моделі, що відображають зміст майбутньої професійної діяльності студентів у міжмовному або іншомовному середовищі. Лексичний матеріал при цьому інтегрується з фаховими знаннями студентів, а це формує у них звичку до комплексного використання іноземної мови у професійній діяльності, підвищує рівень іншомовної професійної компетентності і забезпечує успіх у майбутній професійній діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Смельянова Є., Колодіна Л., Чаплінська Н. Ділова гра як ефективний метод розвитку комунікативних компетентностей під час вивчення іноземних мов //Актуальні питання гуманітарних наук: міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. – 2022. – Т. 1. – №. 53. – С. 195-200.

2. Akimova O. et al. Distance language education //Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Т. 199. – С. 348-356.
3. Anastasieva O. et al. The expediency of implementation of project work into the English for Specific Purposes course //Journal of Language and Linguistic Studies. – 2022. – Т. 18. – №. S1. – С. 80-89.
4. Hnatyshena I. et al. Methods of Using Educational Video Materials in Teaching Foreign Languages in the Conditionas of Distance Learning //World Journal of English Language. – 2023. – Т. 13. – №. 4.
5. Konovalenko T. V. et al. The possibilities of using distance learning in the professional training of a future foreign language teacher //Linguistics and Culture Review. – 2021. – Т. 5. – №. S2. – С. 817-830.

УДК 339.1

Я.В. Замлинський, здоб. (НУ «Одеська політехніка», Одеса)

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ: ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ

В реаліях загострення конкурентної боротьби та появою різноманітних компаній, що надають однотипні послуги з'явилась гостра необхідність в збереженні лояльності клієнтів, що передбачає встановлення тривалих та взаємовигідних відносин між компанією та клієнтом. Згідно з дослідженням компанії Our Social Times [1], 70% компаній вважає, що утримувати чинних клієнтів набагато дешевше, ніж купувати. Фокус на лояльності допоможе скоротити рекламні витрати та при цьому підвищити прибутковість бізнесу. Проблему становить відсутність у логістичної компанії системного підходу до організації та впровадження відмінного клієнтського сервісу. Метою публікації є розробка концепції «гостинного сервісу» для клієнтів служби доставки. Розглянемо поняття «лояльність». Дослідженням питання лояльності займався багато вчених, розглянемо декілька визначень (табл. 1).

При розробці програми лояльності слід також враховувати існуючу ринково-продуктову стратегію підприємства, що включає важливі аспекти: конкурентні переваги, сегментацію споживачів, розробка товарного асортименту, цінової політики, стратегії розподілу та існуючої комунікації. Такий підхід забезпечить підтримання лояльності серед найбільш привабливих груп споживачів з точки зору прибутковості як у теперішньому часі так і в майбутній перспективі. Для забезпечення

максимальної ефективності цільової взаємодії із клієнтами важливо розглядати цінність покупця для компанії протягом усього прогнозованого періоду їхнього співробітництва. Це спричиняє необхідність формалізації етапів життєвого циклу покупця стосовно компанії.

Досвідчені менеджери розуміють необхідність важкої праці для утримання існуючих клієнтів та розробки певних компенсаційних заходів щодо підтримки такої стратегії. Утримання клієнтів передбачає маркетинг та заходи менеджменту, спрямовані на встановлення довгострокового, низькозатратного зв'язку між клієнтами та підприємством для взаємної вигоди обох сторін.

Комплекс лояльності також повинен містити в собі ряд значимих, з погляду клієнтів, емоційних характеристик. У рамках діяльності по розробці емоційного комплексу лояльності основним завданням компанії бачиться формування корпоративної культури

Таблиця 1 – Варіанти наукового трактування поняття «лояльність»

Автор	Сутність визначення	Коментарі
Дж. Россітер, Л. Персі	Регулярне придбання продукту конкретної марки, засноване на тривалому з нею знайомстві і сприятливому до неї ставленні	Підкреслюють наявність позитивного досвіду використання товару
Д. Аакер	Лояльність показує, яка міра вірогідності переходу споживача на інший бренд, особливо коли він зазнає змін за цінovими або будь-яким іншим показником. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до сприйняття дій конкурентів	Визначає лояльність як міру прихильності споживача бренду.
Дж. Хофмейер, Б. Райс	Стала поведінкова реакція щодо певного бренду, що виникла внаслідок психологічного процесу його оцінки	Підкреслюють сталість позитивної поведінкової реакції
Д.В. Лисафєва	Під лояльністю клієнтів розуміється сукупність таких факторів: 1) сформований у свідомості клієнта позитивний образ компанії; 2) сприятливе ставлення до діяльності компанії й тих продуктів і послуг, які вона виробляє, продає або надає; 3) позитивні враження від персоналу компанії, іміджу компанії, фірмового логотипу, бренду	Підкреслює комплексність поняття лояльності споживача.

обслуговування клієнтів. Важливу роль грають також і міри, спрямовані на надання клієнтам різних нематеріальних привілеїв, пов'язаних з персоналізацією їхнього обслуговування, розробкою додаткових сервісів.

Коли клієнти отримують неякісний комунікаційний продукт від персоналу компанії та зіштовхуються з втратами часу та іншими неприємностями в обслуговуванні, їхня перша реакція (часто підсвідома) — оцінити рівень вони ризику. У результаті вивчення поведінки споживачів, які скаржаться, були визначені дві загальні причини подання скарг. По-перше, споживачі скаржаться, аби відшкодувати економічні втрати, а також щоб одержати компенсацію за неякісну послугу чи одержати цю послугу знову (ремонт автомобіля, послуги хімчистки). Загроза діловій репутації є започаткування юридичних дій, якщо питання залишається невіршеним. Другою причиною для скарг є підвищення самооцінки. Коли представники обслуговуючого центру поводять себе брутально, агресивно, навмисно залякують клієнта або ж демонстративно неуважні до нього (наприклад, коли помічник продавця обговорює власні справи з колегою й цілеспрямовано ігнорує покупця, який очікує), це може вразити самооцінку клієнтів, їхню почуття власної гідності чи справедливості. Клієнти можуть відчувати, що заслуговують на більшу повагу, можуть розсердитися чи розхвилюватися.

Звертаючи увагу на сучасного логістичного оператора доставки ТОВ «Justin» Можемо зазначити, що компанія першочергово доклала зусиль на «зовнішній комфорт» клієнтів, що безумовно надає перевагу. Компанію було відкрито у 2017 році. Маючи двох великих конкурентів у вигляді АТ Укрпошта та ТОВ Нова Пошта обрали стратегію розташування відділень у торговельних мережах, таких як: Сільпо, Фора, Fozzy, RIngo, Thrash!, Novus, Фуршет, інших супермаркетах, ТРЦ. Та графік роботи 7 днів на тиждень. Методом анкетування було опитано клієнтів 72% оберуть отримати посилку у відділенні «Justin».

Першочергово відділення мали один формат, де приймали на відправку посилки (с2с) до 15 кг. Вже в березні 2019 року відділення почали приймати відправки (b2c). Після підвищення обігу відправлень, для збільшення частки ринку було запроваджено ще декілька форматів: до 5 кг, до 30 кг та до 650 кг. Таке рішення підвищило попит на послуги компанії та надало можливість розширювати мережу. На початку 2022 року мережа включала вже більше 500 відділень по всій Україні.

Для підвищення конкурентоспроможності та підтримки «внутрішнього комфорту» клієнта рекомендуємо провести ряд перетворень, щодня люди звертаються до служби підтримки для вирішення ряду питань. У сучасному цифровому світі, багато клієнтів використовують соціальні мережі, щоб поділитися думкою, поставити питання, зв'язатися безпосередньо з компаніями. Дуже важливо оперативно реагувати на запити й спільно працювати над пошуком рішень при будь-яких утворюваних ситуаціях. Залишатися уважним до своїх клієнтів – це суттєвий крок у завоюванні лояльності.

Розсилки електронною поштою – прекрасний спосіб підтримувати комунікацію. Ще краще віддати перевагу регулярним друкованим поштовим розсилкам. Ви можете ділитися цікавими даними, розповідати про новинки, запрошувати ділитися досвідом і залишати відгуки. Також можна розсилати купони або спеціальні пропозиції, щоб стимулювати повторні візити до поштового відділення.

Різні знижки та бонуси при повторних покупках — прекрасний стимулятор, який підходить практично для будь-якого бізнесу. Також в програму лояльності можна впровадити ігрову складову, елемент змагання з можливістю виграти приз. Підбиваючи підсумок можна сказати, що в довгостроковому періоді зможуть конкурувати на ринку ті компанії, що базуються на задоволенні потреб споживача як за допомогою послуг/продукту, так і сервісом. Більшість людей готові витратити більше грошей, якщо впевнені, що отримають якісне обслуговування. Підвищення задоволеності клієнтів за рахунок управління доставкою є обов'язковим для підприємств, які бажають підвищити загальний дохід та репутацію бренду. Простота і швидкість доступу до необхідної інформації, охоплення і пролонговане супроводження різних вікових категорій, технологічна надійність, інформація з соціальних та інших глобальних мереж про потенційних клієнтів, гарантовані адресні повідомлення, надання різноманітних послуг, та комунікативні маркетингові інструменти управління взаємин з клієнтами допомагають представникам бізнесу плідно співпрацювати з потенційними клієнтами, споживачами, співробітниками чи партнерами.

Інформаційні джерела:

1. Аакер Д. Створення сильних брендів / Д. Аакер; пер. З англ. – 2-ге вид. – М. :Видавничий дім Гребеникова, 2008. – 320 с.
2. Пархаєва, Наталя Вікторівна, and Ярослава Петрівна Миронець. "Інтернет-маркетинг в Україні: тенденції та особливості розвитку." Збірник тез доповідей підготовлено за матеріалами Міжнародної наукової інтернет-конференції (випуск 71) 18-19 жовтня 2022 р. на сайті www.konferenciaonline.org.ua (2022): 71.

3. Панаско, Ольга, and Неля Микитенко. "Програми лояльності покупців на підприємств іторгівлі: Теоретичний та практичний курси." Молодий вчений 1 (101) (2022): 233-241.

4. Тараненко, Костянтин Олегович. "Бренд як конкурентна стратегія міжнародного маркетингу." (2022).

5. Zamlynskyi, V., Samara, B.M., Al Ali, Adil M.A.S., Buzunar, A. Modern staff development methods: coaching: Monograph. / Editor: Mariana Petrova. Veliko Tarnovo, Bulgaria: ACCESS Press Publishing house, 2022. 152 p. <https://access-bg.org/monograph/monograph-coaching.pdf>

УДК 338.27:004.738.5

А.О. Колесник, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ АДАПТАЦІЇ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Цифрова трансформація економіки є відносно новим впливом зовнішнього середовища на бізнес, чинником який найближчим часом все більше буде впливати на діяльність суб'єктів бізнесу, а тому актуалізує проблему формування стратегії адаптації суб'єктів підприємництва до умов цифрової трансформації економіки.

Проблеми формування стратегії адаптації суб'єктів підприємництва саме до умов цифрової трансформації економіки є відносно новими у вітчизняній практиці, а тому потребують науково-методологічного обґрунтування теоретичних положень та методичних підходів до формування стратегії адаптації суб'єктів підприємництва до умов цифрової трансформації економіки.

Одним з елементів методологічного базису формування стратегії адаптації є методичний інструментарій досліджень необхідності та готовності до адаптації в умовах цифрової трансформації економіки. З одного боку необхідно розуміти, що вплив певних технологій на бізнес є достатнім, щоб адаптуватися до їхнього впливу. З іншого боку важливо для власників бізнесу розуміти наскільки бізнес готовий для впровадження адаптації до умов цифрової трансформації економіки. Ефективність адаптаційного управління потребує перманентного аналізу готовності та зрілості компонентів ядра розвитку до змін під впливом цифрової трансформації економіки. Така проблема обумовлює необхідність обґрунтування методів дослідження до оцінювання готовності адаптації

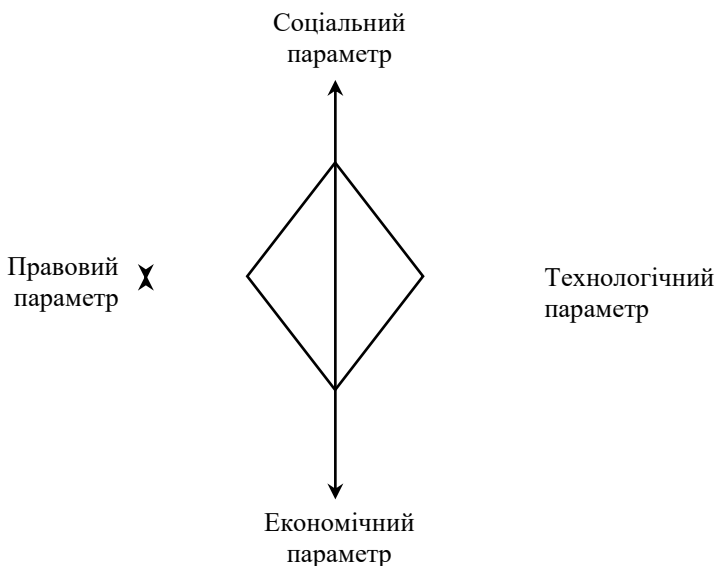


Рисунок 1 – Стратегема оцінки готовності адаптації суб’єкта підприємництва до цифрової трансформації економіки

Джерело: складено самостійно

суб’єкта підприємництва до цифрової трансформації.

Визначення необхідності формування стратегії адаптації пропонується визначати на основі STEP-аналізу. Специфіка цифрової трансформації економіки може описуватися чотирма основними параметрами – соціальним, технологічним, економічним та правовим параметрами. Соціальний параметр визначає готовність суспільства сприймати певну цифрову технологію та, відповідно, одержувати певний товар або послугу на її основі від суб’єкта підприємництва. Як індикатор прояву цього параметру доцільно визначати рівень цифрової грамотності споживачів щодо застосування цифрової технології. Технологічний параметр відображає ступінь готовності цифрової технології впливати на ринок, бізнес-процеси, технологічні процеси тощо. Даний параметр може виражатися індикатором ступенем проникнення цифрової технології. Економічний параметр відображає можливість одержання економічних ефектів суб’єктом підприємництва від застосування цієї цифрової технології. Як індикатор, який характеризує економічний параметр, доцільно обрати ступінь впливу цифрової технології на галузь, сферу діяльності, бізнес-процес тощо. Правовий параметр визначає законодавче

врегулювання усіх аспектів застосування цифрової технології. Як індикатор даного параметру може використовуватись ступінь дозволених використання цифрової технології суб'єктом господарювання.

У якості методичного інструментарію оцінки готовності адаптації суб'єкта підприємництва до цифрової трансформації економіки пропонується використання стратегії оцінки доцільності адаптації до цифрової трансформації економіки, загальний вигляд якої подано на рис. 1.

Отже, наведений методичний інструментарій оцінки готовності адаптації суб'єкта підприємництва до цифрової трансформації економіки враховує ключові параметри діяльності суб'єкта підприємництва у призмі їх відповідності умовам цифрової економіки.

УДК 658.8:004.738.5.

О.В. Мороз, канд. екон. наук, доц. (*КрНУ, Кременчук*)

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРЕАТИВНОЇ РЕКЛАМИ В ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ

Сьогодення характеризується високою конкуренцією на ринку, де кожен виробник прагне вивести свій продукт на передні позиції, а щоб цього досягти, використовуються різноманітні інструменти маркетингу, включаючи креативну рекламу. Цифрові технології в останні роки значно змінили спосіб спілкування та споживання продуктів та послуг. Вони відкривають нові можливості для бізнесу, включаючи нові методи маркетингу та реклами. Креативна реклама є одним з таких методів, який дозволяє брендам привернути увагу своєї аудиторії та збільшити конверсію.

Креативна реклама – це спосіб залучення уваги потенційних клієнтів, що заснований на створенні яскравого та запам'ятованого образу продукту чи бренду. Такий вид реклами вимагає нестандартного підходу до вирішення завдання та акцентується на творчості та оригінальності. Креативна реклама є ефективним інструментом у тих випадках, коли потрібно висвітлити якусь унікальну рису продукту або бренду, зробити акцент на нововведеннях, які відрізняють товар від конкурентів. Застосування креативної реклами дозволяє підвищити ефективність маркетингових кампаній та забезпечити позиціонування бренду в свідомості споживачів.

За допомогою цифрових технологій можна розробити креативну рекламу, яка максимально точно відповідає потребам та інтересам цільової аудиторії. Наприклад, використання аналітики дозволяє збирати дані про споживачів та їхні поведінкові та інтересні характеристики, що в свою чергу дозволяє створювати кампанії, що максимально спрямовані на конкретну аудиторію [1].

Одним із основних елементів креативної реклами є використання неочікуваних та нестандартних ідей та рішень. Це дозволяє залучати увагу та запам'ятовувати інформацію про продукт, оскільки люди більш схильні звертати увагу на незвичайні рішення. Також креативна реклама часто використовує гумор та іронію, що є ефективним способом розриву звичних схем мислення та привернення уваги. Окрім того, креативна реклама може бути використана для підвищення ефективності інших інструментів маркетингу. Наприклад, рекламна кампанія може використовувати контекстну рекламу, що співпадає з ідеєю креативної реклами, або використовувати соціальні мережі для розповсюдження відеороликів чи рекламних постів з нестандартним змістом.

Проведені дослідження щодо сприйняття споживачами креативної реклами показали високий результат її сприйняття. Згідно з дослідженнями, проведеними Kantar Millward Brown, споживачі позитивно сприймають креативну рекламу. Зокрема, рекламні ролики з високим рівнем креативності викликають більшу увагу, запам'ятовуються краще та спонукають до дії [2].

Цифрові технології дозволяють розробляти креативну рекламу, що максимально точно відповідає потребам та інтересам цільової аудиторії. Одним з найбільш ефективних інструментів креативної реклами в цифровому маркетингу є відео-реклама. Відеореклама дозволяє передати більше інформації про продукт, показати його в дії, створити емоційне зв'язок з аудиторією та запам'ятися їй. Крім того, цифрові технології дозволяють показувати відеорекламу на різних платформах, таких як YouTube, Facebook, Instagram та інші, залежно від цільової аудиторії [3].

Ефективним інструментом креативної реклами в цифровому маркетингу є інтерактивна реклама. Цей тип реклами дозволяє споживачам брати участь у взаємодії з рекламою, відчувати її більш особистою та більш ефективно запам'ятовувати інформацію про продукт. Наприклад, це можуть бути ігрові елементи в рекламі, де споживачі можуть отримати знижку на продукт або приз за успішну гру.

Креативна реклама є важливим інструментом для підвищення конкурентоспроможності бізнесу. За допомогою креативної реклами

можна створювати унікальні та запам'ятовуючі рекламні кампанії, які дозволяють привертати увагу аудиторії та відрізнити свій бренд від конкурентів. Крім того, креативна реклама допомагає створювати позитивне сприйняття бренду, залучати нових клієнтів та збільшувати лояльність вже існуючих.

Інформаційні джерела:

1. Чернієнко, О. І., Денисова, Т. В. Використання креативної реклами як засобу залучення споживачів в умовах діджиталізації маркетингу. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 34-37.

2. Advertising trends: How to win in a digital world
URL:<https://www.kantar.com/expertise/advertising-media-pr>

3. Trunina, O. Moroz, V. Herasymchuk, "Implementation of Marketing Tools in the Development of Industry 4.0," 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2021, pp. 1-6.

УДК 658.8

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)
А.К. Дідик, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ ЯК ЧАСТИНА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

На сьогоднішній день, українська економіка є у досить нестабільному положенні, через це, багато компаній ставлять перед собою завдання ефективного корпоративного управління. Відповідно, кваліфікована, активна та віддана робоча сила представляє таку ж конкурентну перевагу, як широкий асортимент продукції або якісне обслуговування.

Ефективне управління персоналом є важливою складовою корпоративної культури компанії. Коли організація володіє ефективною системою управління персоналом, вона може досягти високої продуктивності, залученості співробітників, зберегти таланти та підвищити конкурентоспроможність на ринку.

Однією з головних складових ефективного управління персоналом є розробка іміджу компанії як привабливого роботодавця. Коли компанія має позитивний імідж, вона залучає до своїх лав висококваліфікованих фахівців. Для досягнення цього метафорично говоря, компанія повинна

бути «роботодавцем мрії». Це означає, що вона повинна надавати конкурентні умови праці, можливості для професійного розвитку, визнання та почесне ставлення до своїх працівників.

Далі, ефективне управління персоналом включає в себе ретельний відбір та найм кваліфікованих співробітників. Компанія повинна мати чіткі процедури підбору персоналу, орієнтовані на залучення найкращих кандидатів. Важливо оцінювати не лише технічні навички, але й м'які навички, такі як комунікаційні та лідерські здібності. Залучення відповідних співробітників допомагає створити позитивну робочу атмосферу.

Корпоративна культура має суттєвий вплив на ефективність діяльності персоналу. Системоутворюючим фактором корпоративної культури є такі елементи, як норми, правила, стандарти, міфи, легенди, зразки поведінки, моделі спілкування, тощо. Ці елементи формують цілеспрямовано чи спонтанно та відображають ті цінності, які існують у свідомості членів компанії (як керівництва, так і рядових працівників). Щодо співробітників компанії культура виконує такі функції [1]:

1. Адаптивна функція, яка забезпечує комфортний вхід новачків у організацію. Під час адаптації нові співробітники дізнаються про поведінкові стандарти, яких вони повинні дотримуватися у спілкуванні з колегами, більше дізнаються про ієрархію в компанії, починають розуміти яких дій від них потребує керівництво, що необхідно зробити аби просунутися по кар'єрним сходам тощо.

2. Регулююча функція, яка забезпечує дотримання правил і норм поведінки.

3. Орієнтаційна функція, що спрямовує дії учасників компаній у правильному напрямку.

4. Мотивуюча функція, яка спонукає працівників до активної участі у справах організації. Такими варіантами мотивації є: бонуси, субсидії на харчування, соціальний пакет (медичне обслуговування та страхування співробітників), імідж і відомість компанії роботодавця, атмосфера, стиль управління тощо.

Корпоративна культура сприяє усвідомленому прийняттю особистої відповідальності за загальний кінцевий результат діяльності організації, сумлінне виконання своїх обов'язків стає нормою поведінки співробітників, іншими словами, з'являється зацікавленість у підвищенні якості результатів роботи організації.

Також можна виділити наступну перевагу корпоративної культури як інструменту управління: у співробітників формується уявлення про себе як про суб'єкта організації, чия професійна та

трудова діяльність впливає на загальну результативність і визначає стратегію розвитку. Кожен співробітник розуміє свою важливість і важливість своїх колег, і всі співробітники працюють злагодженіше.

Але, попри всі позитивні риси, розвинена корпоративна культура має і недоліки.

Загуба гнучкості – сильна корпоративна культура може привести до занадто жорстких норм і стандартів, що обмежує творчість та гнучкість у роботі співробітників. В таких випадках працівники можуть відчувати втрату свободи й самовираження, що може негативно впливати на їх мотивацію та задоволеність роботою.

Недостатня різноманітність – сильна корпоративна культура може сприяти формуванню однорідного колективу, де присутня велика схожість думок, ідей і підходів. Це може обмежити різноманітність та інновації в організації. Брак різноманітності може призвести до втрати конкурентної переваги та зменшення здатності компанії адаптуватися до змін.

В деяких випадках, сильна корпоративна культура може підтримувати конформізм та групову думку, що пригнічує індивідуальну творчість та інноваційність. Це може заважати виявленню альтернативних підходів та нових ідей, які можуть бути корисними для компанії.

Виникнення нерівності - сильна корпоративна культура може сприяти створенню внутрішньої ієрархії та відчуття нерівності між співробітниками. Це може вплинути на комунікацію, співпрацю та відносини в колективі, а також на рівень мотивації та задоволеності.

Ефективне управління людськими ресурсами компанії може бути представлений як набір трьох пов'язаних і взаємодіючих підсистем:

- формування робочих ресурсів організації;
- розвиток трудового колективу організації;
- підвищення якості трудового періоду життя.

Ефективна корпоративна культура ставить довгострокові цілі існування компанії, створює корпоративні стандарти, яких необхідно дотримуватися для досягнення цілей організації, переконує у правильності цих стандартів і цілей співробітників компанії й, нарешті, реалізує механізм передачі цих корпоративних цінностей новим співробітникам. Адже згуртована і прагнуча до спільної мети команда, яка працює у швидкозмінних умовах, і яка орієнтована на задоволення зростаючих потреб ринку, здатна з великим ентузіазмом вирішувати поставлені перед нею завдання.

Корпоративна культура ідентифікує кожного співробітника, підвищує ефективність і зміцнює стабільність компанії, формує стиль управління командою, визначає ставлення співробітників до роботи і їх задоволеність нею, будує комунікацію в колективі і відносини з клієнтами та партнерами. Корпоративна культура є дієвим інструментом розвитку, вона здатна досягти єдиної цілі та допомагає компанії рухатися вперед.

Інформаційні джерела:

1. Шутенко А.Л., Торкатюк В.І., Коненко В.В. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2012.

УДК 330

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)
Д.А. Кієнко, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

РОЗРОБКИ В ІННОВАЦІЙНОМУ МАРКЕТИНГУ

Існує низка розробок і тенденцій у маркетингу, які, крім постійних основних маркетингових рішень повинні стати основою для використання інноваційних інструментів. В пору діджиталізації та розвитку соціальних мереж, це стає відмінною платформою для маркетингової діяльності.

Одним з найбільших популярних напрямків в розвитку маркетингової діяльності є штучний інтелект AI, використання алгоритмів і систем самонавчання в маркетингу (наприклад: чат-боти – автоматизовані текстові діалогові системи) [1].

Що могло б змінити маркетинг більше, ніж соціальні мережі з початку 2000-х? Експерти вважають: використання ШІ (штучного інтелекту) в маркетингу. На думку багатьох, штучний інтелект (скорочено «KI», також званий «Artificial Intelligence» або «AI») у маркетингу може підвищити рентабельність інвестицій (скорочено «ROI») ефективніше, ніж будь-які інші технологічні інновації до нього. Тому що їх позитивний ефект – це саме те, про що мріє кожен маркетолог. Величезні обсяги даних, які може обробити ШІ, допомагають точно прогнозувати поведінку клієнтів і таким чином

відповідати їхнім очікуванням і потребам, створювати та відтворювати персоналізовану рекламу та пропозиції вмісту і, отже, досягти вищих коефіцієнтів конверсії за допомогою більш ефективних маркетингових заходів. Але ШІ в маркетингу не всюди зустрічають з ентузіазмом. Співробітники бояться бути заміненіми алгоритмами. Однак штучний інтелект не може замінити людську творчість. Вона також не може приймати власні рішення. При правильному використанні він пропонує великий потенціал оптимізації [1].

Штучний інтелект описує спробу імітувати поведінку людини за допомогою технічних можливостей. Щоб машина могла замінити людей у підсфері їхньої діяльності (наприклад, штучний інтелект у маркетингу), вона повинна вміти розпізнавати зв'язки, отримувати ідеї та застосовувати їх на практиці. Процеси, які відбуваються в мозку людини, відображаються розробниками за допомогою, наприклад, нейронних мереж, які використовують алгоритми для імітації нервових клітин у мозку.

Людям більше не потрібно забезпечувати технологію всіма знаннями та даними, необхідними для їх завдання. Навпаки, машина зі штучним інтелектом може самостійно розпізнавати концепції, інтерпретувати їх і робити правильні висновки для виконання своєї мети.

Не менш популярним є онлайн-маркетинг в соціальних мережах за допомогою використання цього для маркетингу/комунікації компанії, наприклад, реклама на Facebook /TikTok /Instagram. На фоні таких гігантів, як Facebook та Instagram, невеликі платформи стають все більш важливими. Зокрема, TikTok зростає все більше і стає особливо популярним серед молодшої цільової групи. Тому можна припустити, що TikTok і надалі залишатиметься однією з найкращих платформ у 2023 році. Особливо через пандемію коронавірусу та пов'язані з нею блокування все більше і більше користувачів знайшли TikTok, оскільки ця соціальна мережа пропонувала ідеальне розваги. Незважаючи на те, що платформа зараз увійшла в суспільство, кожна компанія повинна вирішити, чи має сенс використовувати TikTok для власного контенту. Головне правило завжди: контент має відповідати платформі, і навпаки.

Впровадження реклами Facebook у вашу маркетингову стратегію Facebook є одним із можливих методів збільшення «лайків» або збільшення «кліків» на веб-сайті.

Рекламні функції Facebook включають:

- демографічне націлювання за даними користувачів Facebook про вік, місцезнаходження, освіту та інтереси.

- можливість встановлення рекламних бюджетів.
- тестування реклами, під час якого кілька версій реклами можна запускати одночасно, щоб порівняти дизайн і налаштування реклами.
- вбудовані інструменти вимірювання ефективності реклами, адже можливість розмішувати рекламу для конкретного регіону – чудово для місцевих компаній.

Використання реклами на Facebook для збільшення ваших «лайків» може бути дуже корисним – як тільки користувачеві подобається ваша сторінка, він фактично стає підписником вашої бізнес-сторінки, а ваші дописи з'являтимуться в їхній стрічці новин у Facebook. Це призводить до того, що більше користувачів взаємодіють з вами та вашим брендом, створюючи стосунки, які в майбутньому можуть призвести до конверсій.

Оскільки з'являється все більше і більше нових тенденцій, важливим завданням спостереження за ринком є їх сприйняття та слідування їм. Все ще зростаюче використання мобільних пристроїв (особливо смартфонів і планшетів, а також пристроїв для читання електронних книг) серед усіх цільових груп має бути прийнято до уваги в контексті маркетингу та, зокрема, оптимізації процесу комунікації/реклами. У цьому відношенні адаптивний дизайн веб-сайтів є обов'язковим.

Оскільки можна побачити, то провідним інноваційним методом в маркетингу є якомога більша автоматизація процесів статистики за допомогою штучного інтелекту та алгоритмів. Всі ці тенденції спрямовані на рекламу в онлайн, бо цільова аудиторія, на яку вона спрямована, проводить найбільше часу саме в інтернеті.

Інформаційні джерела:

1. Urban Killian Wissmeier. Professionelles Marketing mit kleinem Budget. München: dtv mbH & Co. KG, 2019 p. С. 168-170. URL: <https://www.dtv.de/buch/marketing-mit-kleinem-budget>

А.А. Пакуліна, канд. екон. наук, доц. (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)
І.О. Морозов, здоб. вищої освіти (*ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків*)

СУТНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ І ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Довгострокова життєздатність і успішна діяльність будь-якого бізнесу залежать від безупинної послідовності рішень менеджерів, що мають економічний вплив на бізнес. Ці рішення призводять до прямування фінансових ресурсів, які забезпечують бізнес. Наприклад, від необхідності складування звільняє продаж у кредит, а прийняття людини на роботу приведе надалі до серії виплат зарплати; покупка основного капіталу для виробництва може викликати цілий ряд фінансових зобов'язань, у той же час домовленість із кредитором про відкриття кредитної лінії викличе приток капіталу в бізнес і так далі.

Деякі рішення є основними: наприклад, позика великих грошових сум, інвестиції у нове обладнання чи випуск нового виду продукції. Більшість інших рішень є частиною щоденного процесу керування всіма учасниками фірми. Загальним для всіх рішень є принцип «економічного компромісу», відповідно з яким перед кожним рішенням менеджер зобов'язаний зважувати фактичні витрати і вигоди. Сукупний ефект від таких компромісів можна спостерігати, коли робота менеджера чи фінансова вартість бізнесу оцінюються шляхом аналізу фінансової звітності чи за допомогою спеціального аналізу [1].

Менеджмент – цілеспрямований вплив на окремих виконавців або колектив працівників з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей.

Нерідко менеджмент трактується як сукупність принципів, засобів, методів, форм і функцій управління організаціями, установами з метою реалізації стратегічних планів, досягнення ефективності виробництва і збільшення прибутку.

З функціонального погляду менеджмент – це процес планування, мотивування, організування, регулювання та контролювання, покликаний забезпечити формування та досягнення цілей організацій (підприємств, банків, товариств, асоціацій та їх підрозділів).

Менеджмент є, по-перше, теорією управління виробництвом, а, по-друге, практикою управлінської діяльності. Як економічна теорія менеджмент вивчає систему організаційних відносин впливу на виробництво. Досліджуються такі аспекти управління, як використання робочої сили, організація діяльності підприємства,

стимули та умови праці, інженерно-економічні рішення тощо. Практичний менеджмент – функціональна реалізація вимог його в діяльності підприємств-товаровиробників [2].

Діяльність підприємств-товаровиробників передбачає вишукування величезної кількості можливостей з розв'язання стратегічних і повсякденних завдань закупівлі сировини, енергії, матеріалів, залучення робітників, вирішення фінансових проблем, налагодження взаємозв'язків з іншими підприємствами, регіонами, фірмами, організаціями, виробництва товарів і пошуку споживачів, визначення ринку підприємства та його сегментів тощо.

Це зумовлює появу менеджменту як особливої, відносно відокремленої діяльності підприємства щодо організації збуту та виробництва товарів.

Економічне становище окремого підприємства (фірми) і економіки в цілому визначають три основні фактори: якість робочої сили і задіяність мотивації до праці; рівень техніки і технології; організація і управління виробництвом. Останній фактор є системоутворюючою умовою виробництва і впливає на два інших. Він має й самостійне значення, що визначається як менеджмент, тобто процес управління та організації виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку.

Біля джерел менеджменту стояв американський дослідник та інженер Ф. Тейлор. Запропонована ним раціоналізація стосунків і праці на виробництві зумовила справжній переворот, дала змогу докорінно змінити управління та організацію, значно підвищити ефективність виробництва, їх значення для управлінської науки відзначають і сучасні вчені.

Тейлор розглядав управління як мистецтво, знати точно, що належить зробити і як зробити це найкращим і найдешевшим способом. Він виділив чотири групи управлінських функцій: вибір мети; вибір коштів; підготовка коштів; контроль результатів.

Послідовник Тейлора француз Файоль, узагальнивши набутий досвід, визначив, що управляти – це вести підприємство до мети, прагнучи найкращим чином використовувати його ресурси, забезпечуючи правильний хід виконання основних функцій підприємства. Управління полягає в тому, щоб передбачати (вивчати майбутнє і встановлювати програму дій); організувати (будувати подвійний організм підприємства: соціальний і матеріальний); розпоряджатися (приводити у дію персонал підприємства); узгоджувати (об'єднувати і пов'язувати дії та зусилля) та контролювати (спостерігати, щоб усе відбувалося згідно з

розпорядженнями). Класифікація Файоля до цього часу лежить в основі науки управління.

Розвиток виробництва, науково-технічний прогрес, інші соціально-економічні та політичні умови ставлять перед теорією і практикою менеджменту дедалі нові проблеми. У процесі вирішення їх у рамках менеджменту виділялися різні напрями, відбулося його злиття з іншими, близькими до нього науками.

Сучасний менеджмент є міждисциплінарною наукою. Кожній функції управління сьогодні відповідає особлива наука: інженерна та індустриальна соціологія; соціальна психологія та інженерна (ергономіка); соціоніка; економіка та економічна психологія; педагогіка; філософія; математика; кібернетика; інформатика та ін.

Проблемами менеджменту нині займаються як теоретики, так і практики. І це зрозуміло, оскільки немає галузі виробництва, сфери життєдіяльності людей, де б не було управління.

Менеджмент – це функція, вид діяльності, пов'язаний з керівництвом людьми в різних організаціях. Проте менеджмент підприємств (фірм) відрізняється від решти видів управління тим, що їх метою, а отже, і завданням управління, є виробництво товарів або надання послуг, іншими словами, задоволення потреб суспільства і людей в умовах ринку [2].

Отже, на відміну від інших організацій менеджмент підприємницьких структур в усіх своїх рішеннях керується економічними міркуваннями. Його престиж та існування обґрунтовуються економічними результатами діяльності.

У спрощеному розумінні менеджмент – це вміння досягти поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. Менеджмент – це також галузь людського знання, що допомагає здійснити функцію управління.

Інформаційні джерела:

1. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник. / Т. В. Назарчук, О. М. Косіюк – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 560 с. https://shron1.chtyvo.org.ua/Nazarchuk_Tetiana/Menedzhment_orhanizatsii.pdf?PHPSESSID=lgkna8cn5ia9kstf1k0v714pp7
2. Кожушко Л.Ф. Основи менеджменту і маркетингу: навчальний посібник / Л.Ф. Кожушко, Т.О. Кузнецова, О.Ю. Судук. Рівне: НУВГП, 2016. – 291 с. <https://ep3.nuwm.edu.ua/4282/1/738674%20zah.pdf>

І.В. Поповиченко, д-р екон. наук, проф. (ПДАБА, Дніпро)
Д.В. Видай, здоб. PhD (ПДАБА, Дніпро)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Із збільшенням обсягів господарської діяльності, з розвитком бізнесу та з відповідним збільшенням кількості співробітників, підприємство переходить в стадію росту, та без вибору вдалої структури управління можуть з'явитися відповідні щодо цього проблеми. Дане явище має назву «криза зростання», яку можливо подолати вибором та реалізацією принципової схеми організаційної структури підприємства, яка підходить для певного виду діяльності та етапу життєвого циклу підприємства.

Компанії з сильною, відповідною стратегічним планам організаційною структурою виграють від покращеної комунікації, чітко визначених ієрархій та/або розвинутих горизонтальних зв'язків, що надає можливість створювати ефективну систему управління компанією. Неefективна організаційна структура може створювати проблеми, що призводять до втрати продуктивності та внутрішнього конфлікту. Для підтримки раціональної структури організації та якісного управління, підприємство повинно вміти виявляти та виправляти ці проблеми по мірі їх виникнення. Внутрішня система та будова компанії відображається категорією «структура».

Наявність структури є невід'ємною властивістю всіх реально існуючих систем, оскільки саме структура надає їм цілісності. Така структура забезпечує відносно стабільні зв'язки, що існують між організаційними елементами, і допомагає підтримувати стабільний стан системи. Відносно системи структура є показником її організації.

Організаційна структура - це сукупність функціональних ланок і впорядкованих потоків ресурсів у операційній системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства [1]. У глобальному масштабі існує два типи структур управління: вертикальна (ієрархічна) і горизонтальна (мережева).

Однією з головних особливостей вертикальної структури управління є централізація, тобто влада зосереджена в одних руках (генеральний директор) або керівний орган (рада директорів). Більшість людей віддають перевагу цій структурі для власників

компаній, державних структур, транспортних і комунікаційних систем тощо. Державу вважають найбільшим прикладом вертикальної структури управління.

Горизонтальні структури управління є відносно новим і все більш важливим світовим трендом. Ця структура дозволяє пришвидшити прийняття рішень (що важливо на ринку збуту, який постійно змінюється), зменшити кількість та вдосконалити ролі середнього керівництва, а також значно зменшити бюрократію. Такі оргструктури називають органічними (гнучкими). Рядові співробітники можуть мати більше можливостей для ініціативи, виростає їх вплив на процеси, а саме керівництво більшою мірою концентрується на стратегічних цілях. Схематично принцип та «вектор» побудови горизонтальних та вертикальних оргструктур наведено на рис. 1.

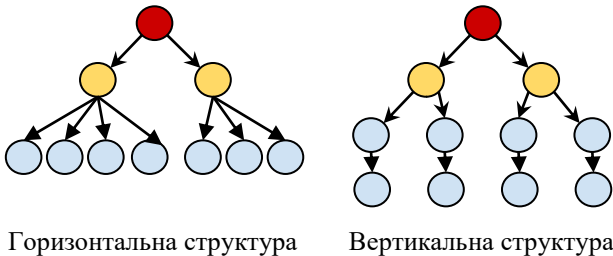


Рисунок 1 – Типи організаційних структур управління підприємством

Джерело: Складено авторами за [2].

Фактори, що впливають на вид організаційної структури:

- розміри підприємства (середнє, мале, крупне);
- виробничий профіль (спеціалізація на виробництві одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей) або специфіка комерційно-посередницької діяльності;
- характер продукції, що виробляється, та технологія її виробництва (продукція видобувних чи обробних галузей, масове чи серійне виробництво);
- сфера інтересів (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок);
- масштаби зовнішньоекономічної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в тому числі виробничих, збутових тощо);

- характер об'єднання (концерн, фінансово-промислова група тощо).

До факторів впливу на вибір управлінських рішень відносять:

- співвідношення лінійної, функціональної та інших форм організації управління виробництвом;

- співвідношення централізованих і децентралізованих форм управління;

- рівень спеціалізації управлінської діяльності;

- філософія вищого керівництва [3].

Найбільш поширені такі три типи організаційної структури підприємства:

- Лінійна.

- Функціональна.

- Матрична.

Лінійна – це вид структури управління з класичною вертикальною структурою, в якій топ-керівнику підпорядковується і звітує керівник більш нижчої ланки, а йому інший колектив працівників компанії. Основною проблемою лінійної структури є обмежені можливості спілкування та взаємодії між різними рівнями та відділами. Це може призвести до затримки прийняття рішень, перевантаження виконання та зниження гнучкості та інновацій.

Функціональна – структура в якій фахівці одного рівня об'єднуються в спеціалізовані підрозділи. Для неї притаманна вертикальна побудова: створення відділів, таких як постачання, виробництва, збуту, маркетингу, фінансів тощо. Основна проблема цієї структури полягає в тому, що комунікація та координація між різними відділами можуть бути обмежені. Відсутність взаєморозуміння і конфлікт між різними функціями можуть уповільнити процес прийняття рішень і перешкоджати досягненню загальних бізнес-цілей.

Матрична - така структура управління, що містить в собі елементи вертикальної та горизонтальної структур управління. Проблеми цієї структури включають:

1. Розмиті відповідальність: у матричній структурі бізнесу конфлікти часто виникають через невизначеність щодо того, хто має відповідати за певні завдання.

2. Труднощі в спілкуванні: через подвійне управління інформація може затримуватися або змінюватися, що впливає на продуктивність компанії.

3. Фрагментація управління: бізнес може перебувати під впливом кількох менеджерів, що призводить до конфліктів і труднощів у прийнятті рішень.

Отже, слід мати на увазі, що рішення про вибір принципової схеми, за якою буде будуватися оргструктура підприємства, може бути прийнято тільки після аналізу зовнішнього середовища та внутрішньої ситуації в самій компанії.

Організаційна структура повинна забезпечувати високу ефективність роботи усіх підрозділів виробництва, збуту, фінансів тощо. У процесі розвитку кожне підприємство має знайти нову організаційну форму, щоб вижити, оскільки змінюються його цілі, сфера діяльності та умови господарювання.

Інформаційні джерела:

1. Павленчик А. О. Структура управління організацією. 2020. URL: [https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/28066/1/ЛЕКЦІЯ_Тема%203%20\(1\).pdf](https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/28066/1/ЛЕКЦІЯ_Тема%203%20(1).pdf)

2. Максютенко І.Є. Менеджмент. Характеристика типів організаційних структур підприємства. 2022. URL: https://kvpubd.kiev.ua/wp-content/uploads/2022/04/menedzhment_16_17_m1_0604.pdf

3. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

УДК 339.138

О.М. Прядко, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

К.Є. Носкова, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

М.В. Ковальова, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ B2C

Сьогодні бізнес часто класифікують виділяючи моделі B2B (business to business), B2C (business to consumer), B2E (business to enterprise), B2A (business to anyone), O2B (outsourcer to business), O2C (outsourcer to consumer), G2C (government to citizen), C2C (consumer to consumer) й даже ланцюг B2B2C (business to business to consumer).

Відношення зі споживачем у кожній моделі вишиковуються за власним сценарієм, застосовується характерний для того чи іншого типу комунікації інструментарій. Проте, щоб виграти в конкурентній боротьбі, компанії змушені переглядати свої традиційні погляди на

ведення бізнесу та шукати інноваційні підходи для залучення та утримання клієнтів.

Покупець змінився і це факт. В час високих технологій промислові компанії вибудовують відносини з клієнтом по-новому. Зараз у бізнесі B2B компанія-покупець – це не знеособлене підприємство, за ним стоять люди. З розвитком різних інтернет-каналів комунікації і, зокрема, соціальних мереж покупець має потужні джерела інформації, які надають дані, що цікавлять, і дозволяють оперативно вирішувати нагальні проблеми.

Так, 90% клієнтів розпочинають пошук вирішення питання саме з онлайн-запиту, а 60% покупців уже ухвалили рішення про купівлю ще до звернення до постачальника.

У нових реаліях, що склалися, компаніям-постачальникам необхідно задаватися питанням залучення клієнтів до свого продукту або послуги ще на етапі, коли останні тільки замислюються про купівлю. У даному випадку промислові підприємства шукають можливість заявити про себе за відповідними для їхнього бізнесу інтерактивними каналами, де потенційні клієнти могли б виявити інформацію про компанію, що цікавить продукт або послугу. Чим раніше компанія-постачальник встановить зв'язок зі споживачем, тим ефективнішими будуть подальші стосунки з ним.

Побудова взаємовідносин із клієнтами на новій платформі підштовхує компанії до пошуку нетрадиційних інструментів із новими можливостями для залучення та утримання цих клієнтів. У зарубіжній практиці промислові підприємства звертаються за допомогою до агентств, що спеціалізуються на розробці маркетингових кампаній для учасників ринку B2C. Прийнято вважати, що всі нові ідеї, інноваційні підходи та неординарні рішення активно застосовуються саме у сфері B2C.

Застосування інструментів контент-маркетингу дозволяє компанії-постачальнику встановлювати зв'язок із споживачем, посилювати емоційну прихильність клієнта до бренду.

Контент-маркетинг – це генерація корисного, цікавого, змістовного контенту. Контент-маркетинг призначений для привернення уваги, вибудовування та розвитку довгострокових відносин, підготовки платформи для майбутніх продажів.

Контент-маркетинг – маркетинговий інструмент, взятий на озброєння промисловими підприємствами від своїх колег із B2C-ринку. Спочатку маючи менші бюджети, B2B-компанія без значних витрат може створити унікальний контент і привернути до нього увагу

цільової аудиторії. Однією з умов є креативний підхід до створення змісту, який пробудить інтерес потенційних споживачів.

Справжній, захоплюючий контент, що вирішує проблеми, приваблює людей, і дозволяє компанії донести до клієнта цінність бренду, встановити міцний зв'язок зі споживачем. Чесність, відкритість, зрозумілість – складові успішного контенту. А різноманітність інструментів контент-маркетингу допомагає підприємствам розміщувати свій контент на різних ресурсах, де покупець легко та швидко може знайти інформацію. Як і у будь-якому бізнесі, B2B-компанії зіставляють свої витрати на маркетингові кампанії з доходами від їх проведення.

Незважаючи на привабливість контент-маркетингу, деякі промислові підприємства з недовірою ставляться до такого know-how з B2C-ринку. Найчастіше компанії тестують три або чотири технології контент-маркетингу, очікуючи миттєвого ефекту від докладених зусиль. Коли результат не виправдовує очікування виробника, той відмовляється від подальших експериментів.

Контент-маркетинг потребує планомірної роботи зі створення змістовного, яскравого, емоційного, корисного для споживачів контенту. Займатися просуванням цінного контенту – нетривіальне завдання. Компанія повинна розуміти свою цільову аудиторію, на яку розрахований контент, і висвітлювати лише важливі для даної аудиторії питання. Промислове підприємство постає як експерт, до рекомендацій якого прислухається споживач. Тільки в такий спосіб компанія має можливість встановити довірчі відносини зі своїми майбутніми клієнтами.

Наведемо основні заходи контент-маркетингу:

- E-mail-маркетинг: програми для масового розсилання електронної пошти, що включають інструменти для аналітики активності клієнтів.

- Створення Landing Page: генерація посадкових сторінок, на які користувач потрапляє з реклами.

- Управління рекламними компаніями: MRM-системи (автоматизація адміністративних завдань – бюджетування, планування та звітність), EFM-системи (додатки для обробки маркетингових досліджень та їх інтеграції в систему планування компаній).

- Лідогенерація: програми для роботи з лідами у вирві продажів.

- Інтеграція із соціальними мережами: програми для постінгу в соціальних мережах, моніторингу та формування звітів.

– Аналітика: системи для збору та аналізу даних за різними метриками.

Контент-маркетинг є потужним інструментом. Успішне його використання зробить компанію експертом в очах існуючих та потенційних клієнтів. Технології контент-маркетингу дають організації можливість зв'язку з аудиторією, дозволяють просувати свій бренд, створювати репутацію та спілкуватися з клієнтами в режимі реального часу.

Контент-маркетинг не втратить своєї актуальності для учасників ринку B2B ще тривалий час. Компанії мають колосальні можливості запозичувати досвід від B2C-компаній, які успішно працюють з інструментом контент-маркетингу, та адаптувати отримані знання під свої цілі та завдання, винаходячи свої інноваційні підходи.

Інформаційні джерела:

1. Савицька Н.Л, Чміль Г.Л Трансформація взаємодії суб'єктів ринку в умовах диджиталізації маркетингу. Цифрова економіка та економічна безпека, 2022. 1(01). 112–117. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-18>. URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/article/view/52>

2. Вплив іструментів трейд-маркетингу на споживацький вибір [Текст] / Н. Л. Савицька, О. М. Прядко, М. В. Сіроус // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : збірник наук. пр. - Харків : ХДУХТ, 2016. - Вип. 1 (25). - С. 293-304

УДК 339.138:339.18

О.М. Прядко, канд.екон.наук, доц. (ДБТУ, Харків)

С.С. Пашенко, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

І.А. Ольховський, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА B2B РИНКУ

В умовах наростаючої конкуренції у світі бізнесу все більш актуально стає тема оновлення стратегії розвитку компаній та трансформації управлінських підходів до організації їх діяльності та просування продукту. Поширення глобальної мережі Інтернет, становлення інформаційного та цифрового суспільства сприяють трансформації виробничих відносин та вдосконалення практики корпоративного управління.

Під впливом потужного розвитку інтернет-технологій спостерігається значне зростання угод, що укладаються в онлайн-режимі. Сучасні компанії знаходять шляхи максимального використання онлайн технологій для розширення своєї присутності на ринку. Використовуються можливості інтернет-простору та для досліджень ринку, здійснення рекламних компаній і інших управлінських функцій.

Організації, що функціонують на промисловому ринку в сегменті B2B, оцінили переваги електронного бізнесу, що виражаються у глобальному зростанні масштабу діяльності, можливості відстежувати ланцюжки поставок, кастомізувати продукт, швидко виводити продукцію на ринок та успішно її позиціонувати, скоротити пороги виходу на ринок. Висока ефективність електронного бізнесу визначається невеликими фінансовими інвестиціями, широким охопленням клієнтури, можливістю отримати зворотний зв'язок від покупців. Як показує досвід успішних компаній B2B, при виробленні стратегії просування треба в першу чергу враховувати особливості самого ринку B2B порівняно з B2C, а потім з урахуванням цієї специфіки і глобальних тенденцій розвитку ринку формувати стратегії просування стосовно умов функціонування конкретного підприємства, що склалися. Отже, на ринку B2B потрібен науково обґрунтований підхід до розробки стратегії та тактики просування продукції та послуг.

Велику актуальність в останні роки набувають засоби інтернет-маркетингу як можливості охоплення потенційних покупців у віртуальному середовищі, оскільки кожен сучасний бізнесмен та кінцевий покупець у даний період є активними учасниками інтернет-простору та користувачами великої кількості різноманітних інтернет-ресурсів.

Серед основних факторів, що вплинули на зростання e-commerce в країні, серед іншого, виділяють: збільшення рівня проникнення інтернету та кількості користувачів смартфонів, обмеження, пов'язані з пандемією коронавірусу, а також зростання довіри до цифрових платіжних систем.

Згідно з даними опитування Deloitte в Україні, напередодні війни другий рік поспіль спостерігалася важлива тенденція: двократне переважання темпів зростання онлайн над офлайн. 22% респондентів зазначили, що почали купувати частіше онлайн, і лише 9% купують частіше офлайн. І ця тенденція лише посилювалася. Багато в чому завдяки наслідкам пандемії, яка привчила багатьох людей купувати онлайн. Як показало дослідження Soul Partners і Baker Tilly Україна, обсяг ринку e-commerce в 2020 році зріс на 41% та досягнув \$4 млрд, що становило 8,8% від загального обсягу роздрібної торгівлі в Україні.

Очікувалося, що ця частка за підсумками 2021-го буде на рівні 9,2%, або \$4,4 млрд. [2].

Оцінюючи ступінь впровадження диджиталізації в різні галузі економіки, інститутом McKinsey Global Institute (MGI) Digital America складено наступний рейтинг галузей економіки: IT-технології, медіа-канали, стартапи; фінансовий сектор; FMCG (сектор швидкооборотних товарів з високою частотою купівлі); рітейл, логістика, тревел; держструктури; промисловість.

В якості результативних інструментів розвитку продажу та просування продукції на галузевих ринках фахівцями компаній B2B застосовують такі засоби інтернет-маркетингу:

1. Бізнес-блоги для розміщення унікального контенту та різних видів сервісу для потенційних клієнтів. B2B-маркетинг часто включає використання контент-маркетингу.

2. Пошукова оптимізація (SEO), як і раніше, розглядається як один з найкращих каналів B2B-маркетингу. Маркетологи використовують SEO для залучення споживачів, які використовують Інтернет для пошуку інформації, пов'язаної з певним продуктом або послугою.

3. Соціальні мережі для B2B-ринків.

4. Електронна пошта, інтегрована з web-аналітикою та підпискою на отримання новин про компанію.

5. Event-маркетинг – комплекс маркетингових заходів, спрямованих на просування продукту або компанії у прив'язці до певної події. Найчастіше це всесвітньо відомі заходи чи події, створені спеціально для компанії (наприклад, тематичні флешмоби).

6. Відео, присвячене компанії, її продукції та конкретним пропозиціям, адресованим потенційним партнерам. Однак для збільшення саме цільового трафіку найефективнішим буде розміщення відеоматеріалів на спеціалізованих майданчиках, цікавих професіоналам.

7. Власний сайт компанії є основним і найбільш ефективним засобом просування та розповсюдження інформації про фірму та здійснювану нею діяльність. Веб-сайт компанії як основа є платформою для формування всіх видів рекламних інтернет-комунікацій.

У боротьбі за клієнтів переможуть організації, які відкоригують стратегію бізнесу. Охарактеризуємо найрезультативніші, на наш погляд, стратегічні напрями розвитку B2B-продажів у вітчизняному бізнесі, що стосуються сегмента готової продукції та послуг, не торкаючись сировини та матеріалів:

1. Продаж не товарів, а комплектів.

2. Трансформація сервісу з урахуванням навчання клієнтів, які прагнуть самоосвіти.

3. Продаж продукції за системою trade-in з прийомом продукції від конкурентів та заміною їх на свою продукцію.

4. Вкладення коштів у розвиток персоналу з метою підвищення продуктивності праці та ефективності продажів.

5. Подальше вдосконалення маркетингу взаємовідносин на основі розвитку професійних компетенцій менеджерів.

Запропоновані нами бізнес-стратегії та сукупність інструментів інтернет-маркетингу дали б можливість керівникам B2B-компаній досягти стратегічних цілей, вибрати відповідні бізнес-моделі та орієнтовні показники.

Інформаційні джерела:

1. Савицька Н.Л., Чміль Г.Л Трансформація взаємодії суб'єктів ринку в умовах диджиталізації маркетингу. *Цифрова економіка та економічна безпека*, 2022. 1(01). 112–117. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-18>. URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/article/view/52>

2. Вплив війни на інтернет-торгівлю: як змінювалися онлайн-продажі ритейлерів протягом I півріччя 2022 року. URL: <https://rau.ua/novyni/vpliv-vijni-na-internet/>

УДК 331.101.36:330.131.52

О.П. Ткаченко, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

В.А. Матвєєва, здоб. вищої освіти (*ДБТУ, Харків*)

СТРУКТУРА УПРАВЛІНСЬКОГО ЛІДЕРСТВА ОРГАНІЗАЦІЇ

Секрет ефективності кращих представників організаційного лідерства, на думку П. Друкера, полягає в тому, що вони, дотримуючись певних принципів, отримують необхідну інформацію, будують на цій основі ефективну стратегію та делегують відповідальність за виконання завдань, що стоять перед компанією, всім співробітникам [2].

Лідерство є складним поняттям, через різноманітність управлінських процесів та ситуацій. Управлінське лідерство – особливий вид раціонально-емоційної взаємодії між об'єктом та суб'єктом управління, який на основі поєднання колективних та індивідуальних цінностей спонукає людей до самостійного досягнення цілей. Дане визначення наголошує, що в основі лідерства полягає не вплив, а взаємодія, яка передбачає добровільність у виконанні поставлених завдань.

Такий підхід до лідерства дозволяє його розглядати як управлінську взаємодію між лідером та послідовниками, яка ґрунтується на найбільш ефективному поєднанні різних джерел влади та спрямовану на спонукання людей для досягнення спільних цілей діяльності через взаємопов'язані властивості: вміння однаково позитивно взаємодіяти з тими, хто слабше духом, з рівними та найсильнішими; вміння однієї людини захопити справою чи ідеєю багатьох; сила характеру + воля до перемоги + чудовий дар переконання; готовність нести відповідальність за себе і за всю групу; вміння організувати взаємодію з підлеглими, щоб кожен з них щиро бажав досягти поставленої лідером мети; активне прагнення до успіху.

Структуру управлінського лідерства в організації можна представити через його складові сфери (рис. 1): організаційна або тактична сфера; сфера відносин; стратегічна сфера [4].

Організаційна (тактична) сфера та сфера відносин характерні для традиційного керівництва. В даній сфері традиційний керівник реалізує функції менеджменту планування, організації, прийняття рішень та контролю. У сфері відносин реалізує комунікації та мотивації, застосовуючи при цьому різні методи менеджменту. Традиційний керівник діє на основі доручень вищого керівництва, відповідно до затвердженої в організації стратегії та планів.

Керівник-лідер проявляє себе у стратегічній сфері діяльності та формує власне бачення майбутнього. Проте, якщо керівник-лідер діє лише у стратегічній сфері діяльності, то він ризикує стати керівником-мрійником. В результаті цього, власне, бачення майбутнього залишиться на рівні міркувань.

Лідер має активно діяти та проявляти себе у всіх трьох сферах. Керівник-лідер формує своє бачення мети, захоплює їм послідовників та організує процеси, що ведуть до її реалізації.

Слід зазначити, організаційне лідерство не є прерогативою тільки керівників вищого рівня управління. Звичайно, вище керівництво в першу чергу повинно вміти мислити стратегічно, проте лідерів можна виявити й серед керівників інших рівнів управління.

Головною ознакою керівників-лідерів виступає те, що вони є носіями ідей, реалізація яких спрямована на розвиток процесів в межах їх компетенції та відповідальності. Вони не просто менеджери – вони лідери процесів та лідери змін. Для них характерна захопленість справою, якою вони надихають підлеглих, наполегливість у роботі, націленість на високий результат.

Вони мислять категоріями «ефективність» та «розвиток». Ефективний стиль керівництва, що дозволяє досягати планових та

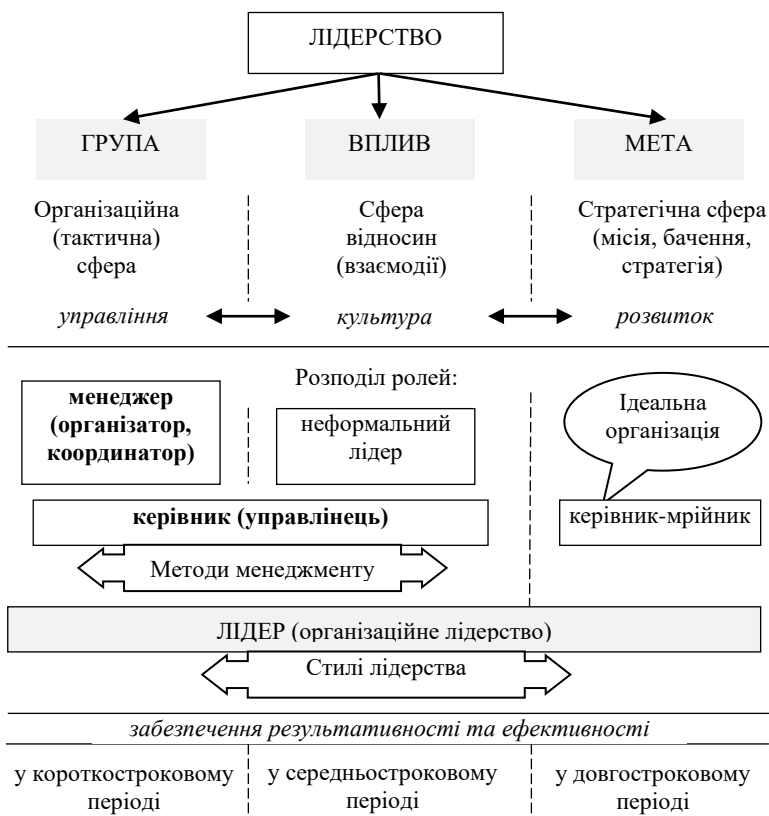


Рисунок 1 – Структура прояву лідерства в організації

надпланових результатів, заснований на переконливій концепції діяльності-управління, можна назвати стилем лідерства.

Як вважає І. Адізес, кінцева мета менеджменту це результативна та ефективна діяльність у найближчій та довгостроковій перспективі [1]. Завдання досягнення результативності та ефективності у довгостроковій перспективі можливо шляхом формування стратегії розвитку. Формування стратегії розвитку підприємства можлива лише керівниками із лідерськими якостями [3].

Наведена структура лідерства також підтверджується дослідженнями П. Друкера [2]. Так, автор визначає три основних завдання, які мають вирішувати керівники підприємства і які повністю співвідносяться із виділеними сферами лідерства: 1) сформулювати

конкретну мету та місію своєї організації; 2) домагатися, щоб робота організації була продуктивною, а дії працівників ефективними; 3) регулювати соціальні впливи та соціальну відповідальність організації.

Інформаційні джерела:

1. Адісес І. Ідеальний керівник. Чому ви не можете стати ним, і що робити з цього приводу. Нова парадигма менеджменту. Київ, 2016. 267 с.
2. Drucker P. The Practice of Management. Oxford : Elsevier, 2005. 416 p.
3. Кожушко Л. Ф., Щербакова А. С. Лідерство як передумова ефективної системи менеджменту організації. Вісник НУВГП. Рівне, 2020. № 4(92). С. 85-95. URL: <https://inlnk.ru/MjRZg6>. (дата звернення 12.05.2023).
4. Комаров В.В. Организационное лидерство: подходы к определению и классификации стилей лидерства // Лидерство и менеджмент. 2022. № 2. С. 439-460. URL: <https://1economic.ru/lib/114367>. (дата звернення 12.05.2023).
5. Маркіна, І. А., Вороніна, В. Л., Дмитренко І. А. Лідерство як феномен сучасного менеджменту. Економічний простір. Дніпро, 2020. № 159. С. 88-91. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/159-18>. (дата звернення 12.05.2023).

УДК 338.108

О.П. Ткаченко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

О.Ю. Топчий, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Професійний розвиток персоналу це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Професійний розвиток персоналу, а саме розробка програм та вибір інструментів, розглядається у стратегічному аспекті та є визначальним напрямом у загальній стратегії підприємств. У відповідності до загальної стратегії діяльності підприємства постійно вдосконалюються системи професійного розвитку персоналу, шляхом впровадження нових сучасних методів та інструментів [1].

Найбільш популярним методом є коучинг. Він становить собою сукупність методів консультування досвідченими фахівцями та спрямований на розуміння працівником своїх завдань та їх вирішення. Необхідність застосування коучингу пояснюється тим, що він сприяє формуванню вмінь та навичок у працівників, що навчаються, для самостійного вирішення поставлених завдань, поліпшенню показників діяльності, як працівника, так і підприємства в цілому [3].

Наступними методами є менторинг і наставництво. У науковій літературі ці два поняття частіше ототожнюються, проте, ми вважаємо, що між ними є суттєва відмінність. Так, наставником вважається внутрішній співробітник підприємства, що має інтерес у розвитку знань, навичок та взаємостосунків. Ментор – особа, що самостійно встановлює інтенсивність та напрямок навчання і включається в процес навчання, коли у цьому є необхідність. Також, вагомою відмінністю є те, що першого призначають з метою вирішення завдань підприємства, другого обирають особисто з метою підвищення рівня індивідуального росту. Для молодих співробітників менторинг є одним з найефективніших методів розвитку [3].

Метод *buddying* (перекл. з англ. «партнерство») ґрунтується на встановленні достовірного й об'єктивного зворотного зв'язку між співробітниками. Становить собою всебічну підтримку працівниками один одного у виконанні поставлених завдань діяльності та набуття нових навичок. Головною відмінністю від попередніх методів професійного розвитку персоналу є те, що співробітники рівні між собою, а зворотний зв'язок має двосторонню спрямованість.

Одним з найпростіших у застосуванні та менш витратним методом є – *shadowing* (перекл. з англ. «побути тінню»). Його сутність полягає у «прикріпленні тіні» до досвідченого працівника. У якості «тіні» зазвичай може бути випускник навчального закладу або молодий спеціаліст, що прагнуть зрозуміти специфіку роботи. Керівник призначає співробітника «тінь» на короткий період (1-2 дні) з метою спостереження наскільки змінюється його поведінка та мотивація.

Наступний метод – *counselling* (перекл. з англ. «консультування») має на увазі консультацію співробітника з запрошеним фахівцем для роз'яснення особистих проблем, що виникли. В залежності від роду проблем, консультування буває особистісним, кар'єрним або професійним.

Метод супервізії становить собою консультування та аналіз застосування різних методів консультування та практичних дій, а також відносин, які виникають між консультантом та працівником. Сутність методу полягає у теоретичному та практичному підвищенні

рівня кваліфікації працівників у сфері консультування. Необхідність у його застосування з'являється, коли працівник хоче отримати зворотний зв'язок про свою фактичну роботу, виявити помилки та з'ясувати можливі напрями професійного зростання [2].

Метод навчання дією розроблений Р. Ревансом, полягає у розв'язанні складних проблем груповим способом. Успішність проведення організаційних змін здійснюється за допомогою формули навчання:

$$L=P+Q,$$

де:

L – навчання;

P – теоретичне навчання та практика;

Q – отримані знання за допомогою вирішення питань.

Так, за формулою, навчання відбувається за результатами обговорення проблем робочою групою, в процесі цього модифікуються знання та досвід, отримані в процесі теоретичного навчання та практики (P) у нестандартні рішення (Q) [3]. Необхідність застосування даного методу полягає у його ефективності при вирішенні завдань: організаційного розвитку та впровадження змін; розвитку менеджменту середнього рівня; формування кадрового резерву. Навчання дією сприяє засвоєнню необхідних надалі знань, формування навичок та вміння розв'язання нових проблем або завдань, у результаті чого працівник отримує теоретичну та практичну підготовку.

Метод професійного розвитку персоналу workshop (перекл. з англ. «майстерня») становить собою діалоговий формат роботи з групою, основна роль у якій належить її учасникам. Workshop може застосовуватися для обговорення актуальних проблем діяльності підприємства, пошуку шляхів їх усунення та методів оптимізації господарської діяльності [2].

Ефективним методом професійного розвитку управлінського персоналу визнано storytelling (перекл. з англ. «оповідання історій»), який передбачає розповідь про минулі дії керівництва у конкретних ситуаціях, значущі події, про взаємини співробітників і сприяє передачі корпоративних знань, правил та цінностей. Ефективність методу досягається за умови дотримання п'яти принципів: орієнтація на стратегічні цілі підприємства; тотожність рівня учасників та оповідання; авторитет оповідача; драматичний елемент; позитивний вплив на пізнання співробітників.

Отже, професійний розвиток персоналу є одним із найважливіших факторів ефективного функціонування підприємства внаслідок єднання загальних цілей діяльності та цілей кожного окремого працівника [1-3]. Використання наведених методів професійного розвитку персоналу покликано поповнити теоретичні знання працівника та опанувати нові практичні вміння та навички. Практика діяльності підприємств, свідчить, що завдання професійного розвитку можуть мати різну спрямованість, за таких умов, доцільним є комбінування методів.

Інформаційні джерела:

1. Балановська Т. І., Михайліченко М. В., Троян А. В. (2020). Сучасні технології управління персоналом: навч. посіб. Київ: ФОП Ямчинський О. В., 466 с.

2. Волянська-Савчук Л. В., Мацишина М. В. Використання інноваційних персонал-технологій в управлінні персоналом на підприємствах. 2019. № 1. С. 33–42. URL: <https://inlnk.ru/po9AnQ> (дата звернення 12.05.2023).

3. Гетьман О. О., Білодід А. О. Інноваційні методи розвитку персоналу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 556–561. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/116.pdf>. УДК 338.45:334.78

УДК 338.45:334.78

Є.О. Федосенко, здоб. вищої освіти (*ДУІТЗ, Одеса*)

Б.М. Камара, здоб. PhD (*НУ «Одеська політехніка», Одеса*)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОБУДОВИ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Актуальним питанням наразі є дослідження залежності процесу формування позитивного іміджу та ділової репутації від корпоративної соціальної відповідальності підприємства. За допомогою використання емпіричного та порівняльного методів ми прийшли до висновку, що сучасне підприємство не може дозволити собі не приділяти увагу до соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх

родин, громади та суспільства загалом. У сучасному світі керівництво кожної компанії повинно розуміти, що соціальна відповідальність є невід'ємною складовою ефективної діяльності. Про ступінь упровадження програм корпоративної соціальної відповідальності і сталого розвитку може свідчити активна підготовка інформації за формою нефінансової звітності у різних форматах. Однією зі сфер, що швидко розвивається є сфера мобільного зв'язку. Оскільки діяльність підприємств у цій сфері та їх прибутковість і взагалі процес існування на ринку дуже сильно залежить від репутації, питання соціальної відповідальності є дуже важливим.

Найбільшими операторами мобільного зв'язку в Україні є ПрАТ «Київстар» та ТОВ «Vodafone». На сайтах обох операторів ми можемо побачити розділ «Соціальна відповідальність» у головному меню. Обидві компанії є соціально відповідальними. Це позитивно впливає на їх репутацію та допомагає тримати лідируючі позиції на ринку мобільного зв'язку в Україні. Соціальну відповідальність компанія Київстар бачить у відповідальності стосовно держави, стосовно співробітників компанії щодо соціальних потреб суспільства та зрештою - в екологічній відповідальності. Кожний із цих складників корпоративної соціальної відповідальності на сайті проілюстровано конкретними програмами, що було втілено в життя в попередні роки. На сьогоднішній день чисельність персоналу ПрАТ «Київстар» становить 3600 осіб. Компанія постійно ініціює 44 проведення спеціалізованих курсів, тренінгів та конференцій направлених на покращення професійних компетенцій персоналу, покращення рівня внутрішньогрупової взаємодії серед колективів різних відділів (тімблдінг).

Vodafone є першим оператором в Україні, що отримав «Знак Соціальної Відповідальності», який засвідчує вагомий внесок компанії у соціальну сферу та активну багаторічну підтримку важливих благодійних ініціатив. Ключовим принципом ведення соціально відповідального бізнесу Vodafone Україна є довгостроковий характер проєктів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку суспільства, зростання його добробуту та формування конкурентоспроможної економіки.

Усі свої проєкти по соціальній відповідальності відображаються на сайтах у вигляді звітності. Деякі проєкти ми відобразимо у таблиці.

Таблиця 1 – Приклади проектів по соціальній відповідальності операторів мобільного зв'язку

Розділи соціальної відповідальності	Київстар	Vodafone
Корпоративна благодійність	<ul style="list-style-type: none"> - проєкт «Почуй мене!»; - партнерство із зоопарками та дельфінаріями України; - підшефні геріатричні центри - проєкт «Дзвінок фронтовому другу» - «StopSeХтинг» 	<ul style="list-style-type: none"> - добра справа у подарунок. - лінія життя - донорство, - підтримка «Олімпійського дня» - підтримка «Олімпійського уроку» - «Мобільна академія»школа для батьків. - спортивні проєкти «МТС Україна»
Захист довкілля	<ul style="list-style-type: none"> - електронні бонуси - електронні факси - електронні бонуси - програма «Зелений офіс» - «зелені» базові станції з економним енергоспоживанням - акція «відмовся від паперових рахунків, урятуй дерево» 	<ul style="list-style-type: none"> - ековолонтери МТС України; - «Викидай правильно!»: утилізація відпрацьованих акумуляторів та батарейок; - використання вітрогенератора на мобільній мережі - електронний документообіг
Відповідальність за власні послуги	<ul style="list-style-type: none"> - відповідальні рішення - правила мобільної культури - соціальні послуги 	<ul style="list-style-type: none"> - відповідальність оператора зв'язку - відповідальне ведення бізнесу

Як ми бачимо, ці дві компанії намагаються бути соціально відповідальними. Це значно підвищує їх репутацію та допомагає тримати лідируючі позиції на ринку мобільного зв'язку в Україні. Проаналізувавши вищенаведені данні ми можемо стверджувати, що підприємства з високим рівнем реальної, а не показової соціальної відповідальності можуть бути чесними й відкритими у відображенні як своїх здобутків, так і наявних проблем. Це, безумовно, позитивно впливає на їх репутацію від якої залежить їх діяльність та прибутковість.

Соціально відповідальні підприємства на власному прикладі демонструють ставлення до свого персоналу, навколишнього середовища, результатів своєї діяльності та країни загалом. Це є дуже важливим фактором, що позитивно впливає на репутацію компанії.

Інформаційні джерела:

1. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. (2020). Економічна природа організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр., № 1–2. С. 57–64. DOI: 10.31767/nasoa.1-2.2020.06.
2. Шигун М.М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М.М. Шигун, Т.В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9).
3. Соціальна відповідальність / Офіційний сайт компанії «Київстар» [Електронний ресурс]. – URL : <https://kyivstar.ua/uk/about/responsibility>
4. Соціальна відповідальність / Офіційний сайт компанії Vodafone [Електронний ресурс]. – URL : <https://www.vodafone.ua/social-responsibility>
5. Офіційний сайт Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (WBCSD) : [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.wbcsd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx>.
6. Victor Zamlynskyi; Iryna Kryukova; Olga Zamlynska; Nataliia Skrypyuk; Nadiia Reznik; Camara BallaMoussa Coaching as a Tool for Adaptive Personnel Management of Modern Companies 2022, Book chapter.DOI: 10.1007/978-3-031-08954-1_26
7. Zamlynskyi, V., Camara, B., & Vidal Aguinaldo de Lucas. (2021).Socio-economic tools of enterprise development in the conditions of innovative changes. InterConf,(90), 41-56. <https://doi.org/10.51582/interconf.7-8.12.2021.003>
8. Zamlynskyi, V., A.M.A.S. Al Ali, B. M. Camara (2022) Corporateculture of teamwork based on ESG. Sustainable Transport System and Maritime Logistics ISTSML Proceedings of the VI International Scientific Conference. Batumi, Georgia. 188 P. June 24, 2022. P.18-23 http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/12341/1/Proceedings_A5_ISTSML_2022.pdf#page=18
9. Yevdokimova, M.; Zamlynskyi, V.; Minakova, S.; Biriuk, O.; Piina, O. 2019. Evolution of corporate social responsibility applied to the concept of sustainable development, Journal of Security and Sustainability Issues 8(3), 2019. P.473-480. [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3\(14\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(14))
10. Станіславик О., Замлинський В. (2023). Сталість розвитку підприємства в стратегічному управлінні. Modeling the development of the economic systems, (1), P. 37–44. <https://doi.org/10.31891/mdes/2023-7-5>
11. Zamlynskyi, V., Camara, B.M., Al Ali, Adil M.A.S., Buzunar, A. Modern staff development methods: coaching: Monograph. / Editor: Mariana Petrova. Veliko Tarnovo, Bulgaria: ACCESS Press Publishing house, 2022. 152 p. <https://access-bg.org/monograph/monograph-coaching.pdf>

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Маркетингове управління відіграє потужну роль в системі ринкової активності суб'єктів бізнесу на ринку агропродовольчої продукції. Приділення уваги маркетинговій політиці та інструментарію її реалізації пов'язано з провадженням виробничо-комерційної діяльності на підприємстві, при чому одночасно враховуються всі основні напрями: формування товарної політики та товарного асортименту; формування цінової політики на засадах коливань ринкової активності та відповідно попиту й пропозиції; реалізація збутової політики через залучення ефективних стратегій товаропросування, каналів реалізації та формування результативної комунікаційної політики, яка включає ряд інструментів для забезпечення ефективної діяльності підприємства на ринку, загалом.

Особливості формування маркетингового управління суб'єктами агробізнесу створюються, за існуючих умов невизначеності та кризи воєнного стану, в першу чергу, через запровадження саме результативної політики товаророзподілу та збуту [1]. Окреслення можливостей реалізації виробленої продукції є одним з базовим чинників впливу на ефективність діяльності підприємства в цілому. Розуміння тенденцій та напрямів розвитку стратегій збутової політики викликає ряд переживань, зокрема, в частині планованої та фактичної реалізації продукції на агропродовольчому ринку. Крім того, варто відзначити, що результативність залежить не лише від власних можливостей або чіткості сформованої стратегії, а й від стратегічного розвитку споживачів даної продукції (переважно переробних підприємств, які також наразі мають складності у функціонування на звичному рівні). Провадження маркетингового управління, таким чином, базується на стратегуванні, починаючи від збуту, на основі якого вже є можливим розуміти напрями формування товарної політики та інших.

Маркетингове управління в сфері аграрного виробництва залучає також механізми управління ризиками підприємства [2]. Створення відповідної базисної моделі з визначенням ризик-орієнтованого підходу до провадження маркетингових політик дозволяє бізнесу нівелювати наявні чинники негативного впливу та

спрогнозувати можливі сценарії розвитку ринкової активності [3]. Маркетингові стратегії, таким чином, набувають антикризового значення. Окреслення маркетингових сценаріїв ринкової поведінки відображатиме базові напрями (товар, ціна, комунікації, збут) та одночасно дані стратегії матимуть всі характеристики управлінської моделі бізнесу, загалом.

Інформаційні джерела:

1. Мандич О.В., Науменко І.В., Романюк І.А. Формування політики товаророзподілу в інтегрованих структурах. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2019. № 4. С. 83-87.

2. Lomovskyykh L.O., Kovalenko O.O., Karasova N.A., & Orzeł A. (2019). The algorithm of analysis of agricultural risks under influence of incomplete information about their parameters. Financial and credit activity: problems of theory and practice, no. 3(30), pp. 112-120

3. Іващенко О.В. Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2012. Вип. 2 (18). С. 146-153.

УДК 35.081

О.С. Чорновол, здоб. (ДУІТЗ, Одеса)

В.А. Замлинський, д-р екон. наук, проф. (ДУІТЗ, Одеса)

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ І СОЦІАЛЬНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ

У сучасних реаліях топ-менеджери та лідери прогресивних компаній розуміють важливість оцінки своїх ролей, підходів і методів в управлінні через несподівані зміни зовнішнього середовища. Справжні провідні менеджери готові скористатися новими можливостями для модернізації не тільки своєї роботи, а й своїх підлеглих або всієї компанії. Вони прагнуть згуртувати всю команду і узгодити напрямок досягнення цілей організації. У більшості наукових робіт, присвячених управлінській ролі в системі менеджменту, менеджер повинен виконувати лише два основних завдання, перше – встановити пріоритети, а друге – вміти розподіляти робочий час. Уявлення про компанії змінюються та розвиваються, що також передбачає появу нових лідерських ролей, нових компаній, які цінують

генерального директора не за розподіл потреб власника та контроль за дотриманням відповідних стандартів, а за сучасні погляди та навички.

Проведення економічних реформ у державі призвело до створення сучасних стратегій управління людськими ресурсами. При цьому висувається так звана підприємницька стратегія, яка спрямована на задоволення потреб клієнтів, але не прораховує їх результати. У таких ситуаціях керівництво персоналу вибирає таких співробітників, які готові йти на ризик, доброзичливі, націлені на взаєморозуміння та довгострокову співпрацю. А головне, система заохочення розроблена на конкурентній основі та відповідає очікуванням співробітників, їх потреби також враховуються.

Управління персоналом характеризується залученням співробітників, які вдаються до ризикованих дій, лояльні до керівництва і не соромляться змінювати свою думку виходячи з потреб організації. Праця таких людей оцінюватиметься за встановленими правилами та належним чином заохочуватиметься керівництвом, що дасть можливість перспективним працівникам підвищувати свою професійну кваліфікацію та ділові навички.

Основна функція управлінської комунікації полягає в тому, що без комунікації неможливе вирішення завдань управління, прийняття управлінських рішень та підвищення кваліфікації керівника та його співробітників.

При аналізі питання комунікації та спілкування постає проблема визначення та зв'язку цих понять. У науковій літературі існують різні (і навіть суперечливі) підходи до визначення сутності, змісту та співвідношення цих понять. Не заглиблюючись у теоретичні дискусії, опишемо ці поняття:

Комунікація – умова (процес) співіснування та співпраці людини (соціальної групи) і світу.

Спілкування – це міжособистісне спілкування, засноване на знакових системах.

Але в сфері діяльності людини, комунікація – це не лише співіснування (спілкування) між людьми та взаємодія на основі знакових систем. У міжособистісних взаємодіях домінує спілкування як форма і засіб спілкування. Це визначається тією роллю, яку відіграє спілкування в житті людини на першому рівні, і значенням і функцією мовного спілкування на другому рівні. Тому в сфері міжособистісного спілкування ми використовуємо терміни «комунікація» і «спілкування» як синоніми. Без спілкування керівника з працівниками не може бути реальної взаємодії, наприклад взаємного обміну ідеями, думками та інформацією, а отже, і управління.

Керівна діяльність менеджера здійснюється в умовах спільної діяльності, взаємодії та дискусії, в процесі організації системи шляхом вирішення управлінських завдань шляхом спілкування, передачі знань і досвіду учасникам взаємодії на рівнях «керівник – підлеглий», «керівник – колектив», «керівник – інші керівники» тощо, а також у створенні умов для розвитку особистості. Коли менеджер розмовляє по телефону, проводить оперативну нараду, співбесіду або бере участь у ділових переговорах, вирішує конфлікти тощо. Успіх у кожній ситуації залежить від якості спілкування, уміння керівника слухати та доносити інформацію, уміння зрозуміти співрозмовника. Менеджеру необхідні різноманітні комунікативні знання, уміння та навички.

Змістом управлінського спілкування є обмін інформацією з менеджером, організація взаємодії та взаєморозуміння. Аналіз характеру спілкування в управлінні дозволяє визначити наступні комунікаційні функції керівника:

- у процесі управління все знаходиться у взаємодії і єдності – спілкуванні;

- комунікації надається здатність інтегруватися як функції управління, що забезпечує виконання інших функцій;

- керівник і підлеглий є активними учасниками спільної діяльності в процесі обміну інформацією, спілкування і взаєморозуміння;

- управлінська діяльність, що охоплює відносини в організації та її зовнішні зв'язки, відбувається в певному соціально-психологічному просторі;

- у процесі управління буде реалізований комунікаційний потенціал учасників спільної діяльності та спілкування;

- ефективність спілкування – це характер управлінської діяльності, індивідуально-психологічні особливості учасників спілкування, вибір способу спілкування, рівень групової сумісності;

- процес управління – це не лише робота з людиною чи групою людей, а й приховані проблеми, конфлікти, перешкоди в процесі спілкування, що створює визначення згоди – нерозуміння, довіри – недовіри, поваги – відсутності поваги.

Отже, у практичній діяльності керівник повинен враховувати демографічні зміни та застосовувати різні методи управління, оскільки всі підлегли не однакові, відрізняються за своїми потребами, інтересами, освітнім рівнем, культурою, кваліфікацією тощо, а психологічні та моральні умови праці вимагають індивідуального підходу до кожного працівника. Крім того, керівник повинен створити такі умови, щоб група співробітників, що працюють разом, перетворилася на команду. Практика показує, що дуже важливими вважаються: спільна робота над проектом протягом певного часу, взаєморозуміння, взаємна самовіддача,

а також загальні зусилля, ціннісно-мотиваційна єдність для досягнення певного результату. Лідер повинен досягти такого психологічного стану в групі, яку він очолює, який забезпечує моральний клімат членів, бажання спілкуватися, допомагати один одному, у відповідності до норм верховенства взаємодопомоги і принциповості. При цьому необхідно пам'ятати, що таке розуміння не відбувається відразу, за що керівник-лідер, який має час і сильну волю, готовий підкоритися співробітникам. І перш за все, на нашу думку, центральною частиною створення такої команди є вміння як керівника проводити комунікацію, за якої вирішуються проблеми та приймаються рішення. Водночас практика показує, що скільки б зустрічей і тренінгів не провів керівник бізнес-структури, пріоритетом номер один для підлеглих може бути не постійне виконання запланованих завдань, а подекуди роздуми, очікування, і лише в кінці робочого дня з'являється натхнення виконати завдання.

І тут керівник повинен розуміти, що його справа – це частка його життя, і вони пов'язані між собою. Однак це завжди розділяється і підтримується колективом, у деяких домінує своя егоїстична думка і особисте життя. Тому частина колегоді засуджує керівника за нерівність у зарплаті та владі. Розуміючи стосунки з підлеглими, керівник зможе ефективно керувати як бізнесом, так і ними. Але якщо він сприйматиме співробітників тільки як своїх друзів, родичів, товаришів і колег, то легко збанкрутує. І тому в наш час точність сприйняття і розуміння є основою стабільного успіху. Це допомагає відрізнити факти від поточної інформації, що дає менеджеру можливість навчитися будувати реалістичні стратегічні плани вирішення роботи на основі перевірених фактів.

Як бачимо, комунікація є невід'ємною частиною культури керівника будь-якої юридичної і фізичної особи. Це показує корисне ставлення до мови, а також необхідність негайного розпізнавання та розуміння соціальних і психологічних елементів комунікаційних подій, що дозволяє забезпечити адміністративну організацію мовної морально-етичної поведінки в цих подіях. Як показує досвід, основну частину відносин керівника складають комерційні чи адміністративні відносини. Останнє вимагає від них вдосконалення культури усного та письмового ділового спілкування, донесення до колективу і клієнтів місії компанії та стратегії стійкого розвитку. Ефективна комунікація має велике значення для організаційного розвитку, взаємодії та зворотного зв'язку в організації, що дозволяє узгоджувати бізнес процеси з цілями, цінностями та завданнями компанії. Відкрита та максимально прозора система комунікації дозволяє співробітникам

зрозуміти важливість змін в організації та брати в них активну участь. Організаційний розвиток має важливе значення в роботі менеджера, оскільки він допомагає організаціям перейти у більш продуктивну фазу. Зміни допомагають продукувати нові ідеї та способи ведення справ, а також гарантують, що організація буде інноваційною та прибутковою.

Інформаційні джерела:

1. Zamlynskyi, V., Minakova S., Livinskyi A., Al Ali, Camara Balla Moussa (2022) Information and communication technologies as a tool and incentive for strategic decision making. *Naukovyi Visnyk Nationalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2022, (2): 129 - 134. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-2/129>
2. Zamlynskyi, V., Zerkal, A., & Antonov, A. (2019). A conceptual framework to apply financial engineering at the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(1), 68-74. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-1-68-74>
3. V. Zamlynskyi; I. Kryukova; O. Zamlynska; N. Skrypnyk; N. Reznik; Camara Balla Moussa Coaching as a Tool for Adaptive Personnel Management of Modern Companies 2022, Book chapter. DOI: 10.1007/978-3-031-08954-1_26
4. Zamlynskyi V., Teliukh K. The effect of diagnostics of corporate culture on the optimization of management efficiency. *Actual scientific research: Collection of scientific articles*. Editoria di Modena, Rome, Italy. 2018. pp. 170-174.
5. V. Zamlynskyi, V., Camara, B.M., Al Ali, Adil M.A.S., Buzunar, A. *Modern staff development methods: coaching: Monograph*. / Editor: Mariana Petrova. Veliko Tarnovo, Bulgaria: ACCESS Press Publishing house, 2022. 152 p. <https://access-bg.org/monograph/monograph-coaching.pdf>
6. Zamlynskyi, O. Stanislavyk, O. Halytskyi, M. Korzh, N. Reznik. Conflict Dynamic Model of Innovative Development in the System of Ensuring Competitiveness of an Enterprises, *International Journal of Scientific & Technology research*, Vol.9, issue 2, pp. 5322-5325, 2020. <http://www.ijstr.org/final-print/feb2020/Conflict-Dynamic-Model-Of-Innovative-Development-In-The-System-Of-Ensuring-The-Competitiveness-Of-An-Enterprises.pdf>

А.Ю. Щуровська, канд. екон. наук, доц. (*ДУІТЗ, Одеса*)

М.В. Мініна-Паромова, здоб. (*ДУІТЗ, Одеса*)

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ АУТСОРСИНГУ

Вибір стратегії розвитку підприємства є основним процесом при здійсненні стратегічної стратегічного управління, де важливу роль займають також інструменти стратегічного управління.

Аутсорсингова компанія спеціалізується на певних видах діяльності та обслуговує низку компаній, що дозволяє їм відслідковувати всі поточні питання та використовувати їхній досвід; - гнучкість розміру компанії. Щоб оптимізувати бізнес, підприємству доведеться підвищити якісний склад працівників, нести витрати на їх навчання, обладнання робочого місця, сплачувати додаткові податки тощо, що вимагає часу та додаткових витрат і, як наслідок, може скоротити масштаби компанії. Для аутсорсингових компаній збільшення або зменшення обсягів операцій супроводжуватиметься лише переглядом вартості послуг аутсорсингу.

Основна мета стратегічного аутсорсингу – найкраще використати зовнішні ресурси, використовуючи новітні технології та галузеві тенденції, а також високий рівень експертизи для підвищення ефективності та конкурентоспроможності компанії.

Аутсорсингова компанія несе повну відповідальність за роботу, яку вона виконує відповідно до договору про надання послуг та чинного законодавства з підвищення ефективності діяльності компаній. Вартість аутсорсингу часто може бути вищою за вартість виконаних робіт працівниками компанії, особливо якщо розміри цієї компанії є невеликими.

Стратегічне планування дуже важливе в управлінні бізнесом. Ведення бізнесу тягне у себе управління обмеженими ресурсами задля забезпечення хорошої окупності інвестицій. При прийнятті рішень у бізнесі особам, які приймають рішення, необхідно оцінювати всі фактори, пов'язані з найкращим рішенням. Стратегічне планування визначає стратегію чи підхід, який використовуватиметься у певній ситуації чи під час вирішення певної проблеми. У міру зміни бізнес-середовища та появи нових технологій у стратегічному плануванні застосовуються нові підходи. Аутсорсинг став дуже важливим у

сучасному діловому світі, і багато компаній вважають за краще передавати частину своєї діяльності на аутсорсинг.

Стратегічні аутсорсингові послуги є набором операцій, які компанія делегує для управління сторонньому постачальнику послуг. Найчастіше цей процес пов'язаний з невеликими компаніями, які не мають ресурсів для самостійного вирішення всіх завдань. Аутсорсинг також широко використовується серед компаній середнього розміру та великих підприємств. За допомогою стратегічного аутсорсингу компанії з різних галузей можуть використати досвід партнера, накопичений за роки практики та досліджень. В результаті компанія може покращити свій діловий стан у кількох областях.

Кінцевим результатом успішного аутсорсингового проекту чи команди є розвиток ланцюжка створення вартості, в якому всі етапи внутрішніх бізнес-процесів виконуються з найвищою якістю та точністю з мінімальними витратами.

Для більшості підприємств дуже характерно передавати певні бізнес-операції на аутсорсинг компаніям, які спеціалізуються на цій конкретній послугі та підтримують добре налагоджену інфраструктуру у своїй сфері діяльності. Аутсорсинг бізнес-процесів включає маркетинг, бухгалтерський облік, найм і підбір персоналу, юридичні послуги, зв'язки з громадськістю та багато інших спеціалізованих послуг, для яких потрібна спеціальна команда експертів.

Такі види контрактів допомагають компаніям уникнути розвитку високорівневого процесу бізнес-операцій усередині компанії, що знаходиться за межами їх можливостей (економічно та технічно). Аутсорсинг конкретних процесів дозволяє підприємствам платити за послуги та отримувати доступ до високоякісних ресурсів, значно знижуючи накладні витрати.

IT-аутсорсинг сьогодні є одним з найбільш поширених стратегічних видів аутсорсингу, який включає субпідрядну діяльність для задоволення IT-потреб вашого бізнесу. IT-аутсорсинг включає послуги, які варіюються від розробки до обслуговування і підтримки.

Майже кожен вид бізнесу сьогодні працює із технологіями на тому чи іншому рівні. У кожного бізнесу є певні IT-потреби залежно від характеру, розміру та типу, що робить його найчастіше залученим аутсорсингом відділом. Послуги сертифікованого IT-фахівця коштують недешево. Будучи однією з найвищих професій у світі, компаніям набагато дешевше залучити сторонню IT-команду, ніж створювати власну. В той час, як більшість невеликих компаній часто віддають на аутсорсинг всю IT-діяльність, підприємства часто віддають на аутсорсинг. Використання хмарних технологій все ще

зростає. Майже половина респондентів планує збільшити витрати на хмарні сервіси наступного року. Більшість підприємств очікують, що використання хмари перевищить їхні попередні плани. Більше того, очікується, що хмарна революція продовжиться. За такого збільшення витрат дедалі більше організацій перенесуть свої ІТ-функції у хмару. Більше того, все більше з них будуть використовувати «Платформу як послугу» (PaaS), рішення «програмне забезпечення як послуга». PaaS - це популярний спосіб для організацій розробляти, розміщувати та керувати програмами, не створюючи і не підтримуючи свої власні.

Поява більшої кількості хмарних технологій, безліч нових цифрових можливостей та розвиток хмарного оркестрування впливають на останні тенденції в галузі ІТ-аутсорсингу. Ця комбінація створює унікальну платформу для створення, зберігання та використання даних. Кінець кінцем, ці розробки дозволяють організаціям розробляти інноваційні рішення для покращення свого бізнесу.

Рішення щодо автоматизації маркетингу допомагають оптимізувати процеси у відділах маркетингу та продажів, залучаючи більше потенційних клієнтів та підвищуючи рівень продажів. Від інтеграції електронної пошти та управління потенційними клієнтами до відеомаркетингу. Ці інструменти озброюють ваші команди потужними та корисними функціями, що дозволяють розширити охоплення клієнтів різними маркетинговими каналами.

У більшості випадків передача основних функцій на аутсорсинг є неможливою, проте є можливість передачі на аутсорсинг частини процесів, наприклад, що пов'язані з обслуговуванням та ремонтом, або послуг з обліку і оподаткування. Це допоможе підприємству оптимізувати витрати, вирішити кадрові проблеми наявності досвідчених робітників та зменшити витрати на утримання відповідного персоналу, та дасть змогу більш ефективно використовувати виробничі приміщення для передання їх в оренду або для власних цілей. Успішні приклади реалізації передачі на аутсорсинг можна вважати перспективними після проведення ретельного аналізу витрат які можуть бути пов'язані з даним процесом. Наступним етапом оцінки стану процесу стратегічного управління є SWOT-аналіз. Оскільки вивчаючи процес стратегічного управління є істотною проблемою, що підприємство займається пошуком нівелювання зовнішніх та внутрішніх ризиків для його діяльності, то застосування SWOT-аналізу в процесі стратегічного управління буде доцільним, оскільки допоможе насамперед разом із чинниками небезпек сформулювати переваги та сильні сторони підприємства, що зможе більш точно визначити вектор розвитку підприємства. Також важливим фактором значення застосування SWOT-аналізу є його комплексність, простота у

здійсненні, та візуалізація висновків у лаконічній та зрозумілій формі. Візуалізація висновків SWOT-аналізу надає можливість наочно і просто визначити реальний стан речей в організації, та продемонструвати його майбутнім партнерам, кредиторам. Аутсорсинг безумовно дає значні переваги компаніям, які прагнуть скоротити витрати, отримати доступ до експертних знань та зосередитись на основних сферах діяльності. Однак це також створює проблеми, пов'язані з контролем якості, безпекою даних та культурними та репутаційними бар'єрами. Аутсорсинг - життєздатний варіант для стартапів, які не можуть дозволити собі найняти власну команду розробників або інженерів. Це також чудовий спосіб знизити витрати, дозволяючи підприємствам зосередитися на діяльності, що приносить дохід, вивільняючи ресурси для пріоритетних завдань та надаючи доступ до технологій світового класу.

Аутсорсинг також є чудовим способом задіяти навички експертів у своїй галузі. Для осіб, які приймають рішення, може знадобитися аутсорсинг певних елементів або відділів бізнесу, залежно від потреб компанії. Завдяки аутсорсингу підприємства можуть отримати доступ до спеціалізованих навичок та ресурсів, які можуть бути доступні лише у деяких місцях. Незалежно від того, чи ви є стартапом або досвідченим гравцем, аутсорсинг може допомогти вам масштабуватися і залишатися на плаву.

Надійний постачальник послуг аутсорсингу - це має бути компанія з достатньою кількістю ефективних прикладів, що доводять її компетентність, позитивні відгуки клієнтів, за допомогою якої буде сформована більш компетентна та віддана справі команда експертів та професіоналів, які будуть супроводжувати вас на кожному етапі.

Тенденції IT-аутсорсинга продовжуватимуть розвиватися в міру розвитку технологій та збільшення залежності підприємств від цифрових систем. IT-аутсорсинг залишиться привабливим варіантом, оскільки компанії прагнуть оптимізувати свою діяльність та максимізувати свою ефективність. Компанії повинні ретельно оцінити потенційні ризики та переваги кожної потенційної угоди про аутсорсинг, щоб забезпечити найкращі результати для свого бізнесу. Незважаючи на численні проблеми в 2023 році, майбутнє аутсорсингу виглядає світлим, і все більше компаній, ймовірно, звернуться до аутсорсингу, щоб отримати конкурентні переваги в цифровому ландшафті, що постійно змінюється.

Інформаційні джерела:

1. Замлинський В. А., Щуровська А. Ю., Замлинська О. В. Особливості та характеристики business intelligence (BI)-систем як інструменту підвищення ефективності діяльності компанії. Український журнал прикладної

економіки та техніки. 2023. Том 8. № 1. С. 53 – 61. http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2023/04/ujae_2023_r01_a08.pdf

2. Modern trends in digital transformation of marketing & management: collective monograph. (2023). In Chukurna, O., Zamlynskyi, V. (ed.). *Vysoka sola bezpecnostneho manazerstva v Kosiciach*. Kosice. Slovakia.

3. Замлинський В.А., Колісниченко Я.В., Замлинський Я.В. Основи інвестиційної політики підприємства у сучасних умовах сталого розвитку. *Economics. Finances. Law*. 2021. № 12/1, 2021 С. 28-33. URL: Doi: [https://doi.org/10.37634/efp.2021.12\(1\)](https://doi.org/10.37634/efp.2021.12(1)).

4. Пастушенко К.В., Адель Аль-Алі, Замлинський В.А., Перспективи венчурного інвестування інноваційної діяльності в сучасних умовах стійкого розвитку. *Economics. Finances. Law*. 2021. № 12, 2021 С. 17-21. Doi: <https://doi.org/10.37634/efp.2021.12.4>

5. 1. Бездушна Ю.С., Замлинський В.А., Замлинська О.В., Щуровська А. Ю. Роль звітності та статистики в капіталізації активів підприємств та національного багатства. *InnovationandSustainability*. 2022. No3. С.103-109.

6. Zamlynskyi, V., Minakova S., Livinskyi A., Al Ali, Camara Balla Moussa (2022) Information and communication technologies as a tool and incentive for strategic decision making. *Naukovyi Visnyk Nationalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2022, (2): 129 - 134. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-2/129>

7. Щуровська, А. (2018). Дослідження взаємозв'язку сфери телекомунікацій і національної економіки та розробка багатофакторної моделі їх розвитку. *Економічний простір*, (129), 114-124. <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/172>

Секція 5

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА КІБЕРБЕЗПЕКА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН



UDC 004.89:330.341.1

S.O. Cherepnin, undergraduate (*NTU «KhPI», Kharkiv*)

CORPORATE SECRETS LEAKING DURING USAGE OF CHATGPT

Currently many people use ChatGPT to write essay for school, generate program code, get answer to questions, manipulate data, generate poems, transcript audio files and so on. It becomes very popular over the world and employers also started to use it in workplaces to increase productivity.

According to data from Cyberhaven's product[1], as of April 19, 9.3% of employees have used ChatGPT in the workplace and 7.5% have pasted company data into it since it launched. The numbers are growing, and this situation makes companies worry about risks to confidential data. This is problematic because employees are copying and pasting all kinds of confidential data into ChatGPT to have the tool rewrite it, from source code to patient medical records.

Many companies use security products to protect its data. But it's difficult for security products to monitor usage of ChatGPT and protect data going to it for two reasons:

1. Copy/paste out of a file or app – When workers input company data into ChatGPT, they don't upload a file but rather copy and paste content into their web browser. Many security products are designed around protecting files (which are tagged confidential) from being uploaded but once content is copied out of the file they are unable to keep track of it.

2. Confidential data contains no recognizable pattern – Company data going to ChatGPT often doesn't contain a recognizable pattern that security tools look for, like a credit card number. Without knowing more about its context, security tools today can't tell the difference between someone inputting the cafeteria menu and the company's Mergers and acquisitions plans.

Some companies warn employees not to put confidential data into ChatGPT, some blocks employee access to such tools, some have started seeking out custom generative AI solutions that come with more controls than ChatGPT.

Blocking access is not a sufficient solution since employee can bypass it using proxies, VPNs, Slack or Telegram bots, browser plugins, Edge chat, etc. Also, the variety of such tools is increasing.

The companies should update its corporate policy about AI tools usage, instruct employees about risks and train for possible usage without providing company data.

References:

1. 11% of data employees paste into ChatGPT is confidential. 2023. <https://www.cyberhaven.com/blog/4-2-of-workers-have-pasted-company-data-into-chatgpt/>

UDC 336.7

A. Koldovskyi, PhD, Senior lecturer (*WSB University, Poland*), Instructor of international on-line courses at Global Talent International (*USA*)

THE ADVANCEMENT OF DIGITAL CURRENCIES AND ITS IMPLICATIONS, SURPRISING EFFECTS, AND POLICY SUGGESTIONS

Digital currency emerged in the 1980s and 1990s as Electronic Payment and Electronic Currency. Bitcoin marked the beginning of digital currency, bringing it into the public's attention [1]. Currently, the concept and scope of digital currency are still expanding and evolving. Different countries have different types and uses of digital currencies. Sovereign-based currencies issued by central banks are known as Digital Fiat Currency (DFC) or Central Bank Digital Currency (CBDC). On the other hand, private individuals can issue private digital currencies. The theory and

practice of CBDC are still developing. Compared to private digital currencies, CBDC adheres to agreed currency consensus rules and is supported by national credit. It can enhance the effectiveness of monetary policy, promote inclusive finance, and facilitate the digital transformation of the financial system.

The emergence of CBDC is an unavoidable consequence of the digital economy and digital finance era. The introduction of the digital UAH will not only enhance Ukraine's digital finance and digital payment infrastructure, but also influence the form of our currency, the financial structure, and the effectiveness of monetary policy [1].

Firstly, the issuance of the digital UAH can slow down the substitution of other forms of currency or financial assets for physical cash, expedite the transition from M0 to higher-level currency and other financial assets, and affect bank cash reserves and gold deposits.

Secondly, the digital UAH can enhance the fundamental payment system and promote financial inclusion, although it may also lead to reduced financial intermediation and narrower banking effects, which could disrupt competition and impact the existing competitive landscape.

Lastly, the digital UAH improves the efficacy of monetary policy by optimizing its transmission mechanism and enhancing the precision of monetary policy regulation. However, it can also magnify policy mistakes and result in adverse consequences.

Additionally, the development of the digital UAH faces various risks and constraints. Therefore, it is essential to enhance the legal and institutional framework surrounding the digital UAH, strengthen the overall coordination of financial infrastructure and operational technology pathways, and facilitate the progress of the digital UAH. Simultaneously, regulatory efficiency should be improved to effectively manage and mitigate operational risks associated with the digital UAH.

Central bank digital currencies offer several advantages over traditional physical currency. They enable central banks to monitor money flows and organize markets more efficiently. For instance, digitalizing fiat currency allows central banks to directly influence the lending behavior of commercial banks through credit auctions, reducing uncertainty in monetary transmission [2]. Moreover, central bank digital currencies can incorporate anonymity and control, ensuring privacy, transaction security, crime prevention, supervision, and regulatory efficiency.

While central bank digital currencies have positive effects on the financial, economic, and social aspects, they may also pose challenges to the current financial and monetary system. The introduction of CBDC could lead to large-scale deposit relocations, causing a concentration of deposits

in a limited number of banks. It may also lower the funding threshold for securities, funds, and payment institutions, intensifying competition with banks and creating an imbalance in the financial sector, particularly for small and medium-sized banks.

To address these challenges, policy frameworks, design principles, expectation management, and resource optimization are necessary [2]. This will ensure precise and effective monetary policy, minimize the negative impact on smaller banks, and prevent the adverse effects of CBDC on the current financial system.

The digital UAH, as it becomes integrated into public and social life, will enhance financial services for the real economy, promote financial inclusion, and improve the accessibility of the Ukrainian currency. The issuance of digital UAH will significantly influence the form of currency, financial structure, macroeconomic policies, and micro-markets in Ukraine.

The agreed-upon currency consensus rules should be consolidated, along with national credit support, to enhance the effectiveness of monetary policy and serve as a measure of currency value [1]. This plays a positive role in fostering inclusive finance and driving the digital transformation of the modern financial system.

CBDCs can enhance the ability of central banks to monitor money flows and organize markets, compared to physical currencies. For instance, CBDCs allow central banks to directly influence lending behavior through credit auctions, reducing uncertainty in money transmission. CBDCs can also offer technological and system-level features that ensure anonymity and control, thereby safeguarding privacy, information, and achieving a balance in areas like transaction security and crime prevention. Although CBDCs have positive effects on finance, the economy, and society, they can also negatively impact the existing financial and monetary system. Potential consequences include large-scale deposit relocation and the narrowing of banking activities, as well as increased competition for funding sources from non-bank financial institutions.

These effects may disproportionately impact small and medium-sized banks, leading to reduced operating income. To address these challenges, it is crucial to establish policy systems and design principles that strengthen expectation management, optimize resource allocation, and make monetary policy more precise and effective.

Additionally, efforts should be made to minimize the negative impact of CBDCs on the current financial system by mitigating the narrow banking effect. The development of central bank digital currencies is an inevitable outcome of the digital economy and digital finance era, and the introduction of digital UAH will have significant implications for Ukraine's

currency form, financial structure, macroeconomic policies, and micro-markets.

The conclusions drawn from the impact and potential of the digital UAH highlight its positive contributions to the development of financial infrastructure, monetary policy effectiveness, financial services to the real economy, and financial inclusion. However, it also raises concerns about its impact on existing economic, financial, and monetary systems.

To effectively manage these opportunities and challenges, the following policy recommendations are proposed:

1. Enhancing the legal framework and institutional system:

- revise relevant laws and regulations to establish the legal status of digital UAH.

- update currency management systems and regulations to address gaps and uncertainties.

- define clear rules for the distribution, circulation, management, and use of digital UAH.

- address ownership transfer, data privacy, anti-money laundering, and foreign exchange management issues.

2. Strengthening coordination of financial infrastructure and operational technology:

- leverage Ukraine's expertise in designing and evaluating digital financial infrastructure.

- select appropriate technical routes for operating institutions to ensure efficient payment and settlement infrastructure.

- encourage collaboration and interoperability among different institutions and technologies.

- establish emergency backup mechanisms and response plans for technology-related risks.

3. Promoting the development of new financial formats:

- encourage innovation in business scenarios using digital UAH, starting with pilot projects and gradually expanding to various sectors.

- apply digital UAH to areas like supply chain finance, inclusive finance, and cross-border trade to enhance business processes.

- monitor policy implementation and business outcomes to ensure alignment with regulatory objectives.

4. Improving the efficiency of digital UAH supervision:

- establish a coordinated, multi-departmental supervision system to avoid redundancy and gaps.

- develop monitoring and early warning systems to promptly address risks and issues.

- explore innovative supervision models using sandboxes, big data, and cloud computing.

- enhance supervision capabilities across different digital currency application scenarios.

5. Mitigating operational risks and safeguarding data privacy:

- strengthen supervision and support for vulnerable areas to prevent financial risks.

- promote orderly competition, discourage fraud, and educate the public about digital currencies.

- prioritize data security and protect public interests and the credibility of the digital UAH.

- monitor financial asset price volatility and prevent potential risk transmission chains.

By implementing these policy recommendations, the digital UAH can be effectively harnessed to promote economic development while mitigating associated risks and safeguarding financial stability and privacy.

References:

1. Bordo, M.D. Levin, A.T. (2017). Central Bank Digital Currency and the Future of Monetary Policy. NBER Working. Paper 237.

2. Barrdear, J., Kumhof, M. (2016). The Macroeconomics of Central Bank Issued Digital Currencies. Bank of England Staff Working Papers No. 605.

UDC 04.002:658.5

A. Levkin, Candidate of Technical Science, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

Ya. Kotko, Candidate of Economic Sciences (*SBTU, Kharkiv*)

THE LATEST CYBERSECURITY TECHNOLOGIES IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Continuous development and implementation of the latest cybersecurity technologies to protect confidential information at the enterprise, minimize financial losses in commodity and monetary transactions, create an effective system and prevent cyberattacks, including phishing attacks, allows to improve the protection of the integrity of the processes of economic activity of enterprises.

In addition, most of the latest technologies should take into account, first of all, advances in artificial intelligence (monitoring of huge amounts of

information, possible risks and potential threats to form accurate forecasts of business activities of enterprises); biometrics (use of algorithms to analyze user behavior and detect hacker actions); hybrid models; multi-factor cloud technologies (technologies for eliminating risks with network user authentication, encryption and access control to proprietary data) [1, S. 12–20].

As the volume of digital technologies introduced grows every year, participants in the information environment must update and ensure the protection of their data. To help business entities, government officials, and society in general effectively protect their confidential information, cybersecurity system developers need to implement modern programs to protect large amounts of information. Here are the most common information security programs: Eperi (provides full protection of information using encryption methodology); Acronis (provides full backup and restoration of individual elements from the entire system, selection of the main information complexes for constant protection, taking into account constant changes and automatic backups); Barracuda (protects data using cloud virtual machines, including information encryption); CybeReady (focuses on the human error factor that causes the leakage of confidential information, uses the latest methods to raise awareness of cybersecurity of information environments); Spectral (filters incorrect key configurations and scans the cybersecurity life cycle of software to detect information leakage) [2, S. 13–20; 3, Pp. 139–142].

Cybersecurity is of particular importance for all business entities in a full-scale war, as cyberattacks, key breaches, information leaks and phishing emails undermine the country's national economy and defense capabilities. Since the beginning of the war, Ukraine has seen 2,800 attacks against government agencies, businesses, and other participants in the information environment. According to Microsoft, in 2022, most cyberattacks in the world were directed against the United States and Ukraine (over 20%).

According to the authors of these studies, in order to combat cyberattacks on the country's information environment and infrastructure, it is necessary to introduce the latest technologies to minimize intrusions into the information environment and reduce data leakage. Some Ukrainian organizations use a set of cybersecurity programs, including Email Security (to prevent data loss, protect against malicious traffic), Network Access Control (to protect the information network from unknown intruders), Endpoint Security (to protect all infrastructure elements from system hacking and prevent virus infection of servers), etc.

Cybersecurity plays a crucial role in the regular protection of sensitive data information through various technologies and programs that

provide backup and recovery of information in case of loss. This is achieved by encrypting, archiving and authenticating data and ensures full management and access to confidential information from anywhere in the country at any time.

References:

1. Letychevskiy O.O. Suchasni naukovi problemy kiberbezpeky. *Visnyk NAN Ukrainy*. 2023. № 2. S. 12–20. URL: <https://doi.org/10.15407/visn2023.02.012>
2. Onyshchenko S., & Hlushko A. Analitychnyi vymir kiberbezpeky Ukrainy v umovakh zrostannia vyklykiv ta zagroz. *Ekonomika i region*. 2022. Vol. 1. Issue. 84. S. 13–20. URL: [https://doi.org/https://doi.org/10.26906/EiR.2022.1\(84\).2540](https://doi.org/https://doi.org/10.26906/EiR.2022.1(84).2540).
3. Levkin A., Levkina R., Petrenko A., & Chaliy I. Economic Security as a Result of Modern Biotechnology Implementation. *Problems of Infocommunications Science and Technology (PIC & T 2019); 2019 IEEE International Scientific-Practical Conference (Kyiv 8-11 October 2019)*. Kyiv, 2019. Pp. 139–142.

UDC 04.002.658.5

D. Levkin, Candidate of Engineering Science, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

O. Zhernovnykova, Dr of Pedagogical Science, Prof. (*H.S. Skovoroda KNPU, Kharkiv*)

Ya. Kotko, Candidate of Economic Sciences (*SBTU, Kharkiv*)

MODERN MATHEMATICAL METHODS IN THE CYBER SECURITY SYSTEM

A modern cyber security system ensures data processing and storage, confidentiality, availability and integrity of information. Various relationships between data types and methods of combating possible cyber attacks are based on known mathematical models and algorithms from computational methods for their implementation. Mathematical methods and computational methods are the basis of confidential information protection systems, detection and prevention systems of potential cyber threats. To increase the effectiveness of cyber protection of the data environment, it is necessary, if possible, to develop new mathematical models and methods of their implementation, as well as to modernize already existing mathematical models and computational methods that will take into account the specific features of the simulated systems [1, S. 6–13]. This, in turn, will complicate the type of boundary value problems, systems

of constraints on process control parameters, and computational methods for calculating the objective function.

Let's consider the most common methods used in the information cyber security system: signature methods highlight intrusions into the system and are used to protect the system from hacker attacks (constant introduction of a threat fragment and quick detection of threats using intelligent algorithms); mathematical models in the form of graphs are used to audit networks, to identify weak points in the cyber protection system and to analyze the correlations of cyber attack warnings; statistical methods are used to detect deviations or anomalies and form a profile of system behavior (for each element of the system, a certain number of probable values and confidence intervals of their deviations are formed); the method of element clustering is used to detect unknown attacks in the network, this method performs an analysis of selected data containing information about single objects with their subsequent ordering (a set of elements is divided into appropriate clusters and the degree of deviation from these clusters is revealed); the adaptive regression method models the relationship and interaction between variables (building an optimal approximating network using a set of vectors with variable vertices); support vector methods are used for classification and regression analysis [2, S. 133–144]. Note that when constructing mathematical models, an important stage is the determination of conditions that will guarantee the existence of a single solution of boundary value problems. The most urgent question is the correctness of boundary value problems when the object of research is a material of non-standard shape and internal structure under the influence of load sources. Thus, when performing mathematical modeling of a multilayer material under the action of sources of thermal load, the state of the modeled system is recorded using boundary value problems for nonlinear, inhomogeneous, multidimensional differential equations of thermal conductivity with the boundary conditions of the beginning and end of the thermal action and the boundary conditions of the specific heat flow. Due to the fact that, using the traditional theory of the existence and unity of the solution of boundary value problems, it is not possible to guarantee their correctness, the author suggests using the theory of pseudo-differential operators in the space of generalized functions. Having found the solution of the inhomogeneous boundary value problem, the conditions for the uniform boundedness of the fundamental function of the solutions of the homogeneous boundary value problem are determined. Using the parametric method, it is proved that the Fourier symbol of the basic differential equation of a nonhomogeneous boundary value problem consists of the sum of two symbols for which the conditions of uniform

limitation in the space of generalized functions of power growth (decrease) are fulfilled. obtained results [3, Pp. 91–102] make it possible to guarantee the correctness of the specified boundary value problems for systems of differential equations of thermal conductivity. We note that the correctness of boundary value problems determines the correctness of applied optimization mathematical models and the main task of detecting and controlling cyber threats in the information environment, which increases the quality of the functioning of the cyber information protection system.

The peculiarity of the above studies is their universality for increasing the effectiveness of controlling possible cyberattacks on information systems. According to the authors of the research, the given results, after their finalization, should be applied to increase the effectiveness of detecting potential cyberattacks on systems, to prevent network intrusions by minimizing existing cyber-defense deficiencies. This will allow more effective prevention of intrusion into the system and reduce the probability of leakage of confidential information due to the effective interaction of all system elements, their adaptability and high stability of the data network.

References:

1. Khlaponin Y.I., Kondakova S.V., Shabala Y.Y., Yurchuk I.P., & Demianchuk P.S. Analiz stanu kiberbezpeky v providnykh krainakh svitu. *Kiberbezpeka: osvita, nauka, tekhnika*. 2019. Vol. 4. Issue. 4. S. 6–13. URL: <https://doi.org/10.28925/2663-4023.2019.4.613>
2. Shevchenko S., Zhdanova Y., Skladannyi P., & Spasiteleva S. Matematychni metody v kiberbezpetsi: grafy ta yikh zastosuvannia v informatsiinii ta kibernetichnii bezpetsi. *Kiberbezpeka: osvita, nauka, tekhnika*. 2021. Vol. 1. Issue. 13. S. 133–144. URL: <https://doi.org/10.28925/2663-4023.2021.13.133144>
3. Levkin A., Abuselidze G., Berezna N., Levkin D., Volkova T., & Kotko Y. The Quality Function in Determining the Effectiveness of Example Bioeconomics Tasks. *Rural Sustainability Research*. 2022. Vol. 48. Issue. 343. Pp. 91–102. DOI 10.2478/plua-2022-0019

М.Ф. Аверкина, д-р екон. наук, проф. (НУ «Острозька Академія», Острозь)
Ю.О. Лихошерстова, здоб. вищої освіти (НУ «Острозька Академія», Острозь)

ПЕРЕШКОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІНТЕРАКТИВНЕ НАВЧАННЯ

Цифрові технології стали невід'ємною частиною нашого повсякденного життя. Процес діджиталізації стрімко охопив увесь світ та нашу Батьківщину. Стрімко та швидко процес інтеграції цифрових технологій розпочався за пандемії коронавірусу, а для України цей процес є надзвичайно важливими і зараз під час повномасштабної війни. Зокрема, мова йде про інтеграцію цифрових платформ в інтерактивне навчання. Будь-яка школа з гарною репутацією намагається притримуватись світових трендів діджиталізації та персоналізації навчання, а найкращим помічником у цій справі стають цифрові платформи. Не заважаючи на безперечні переваги використання платформ у навчанні, вчителі та навчальні заклади можуть стикнутись з певними проблемами інтеграції цифрових платформ у навчальний процес. Доцільно більше детально зупинитись на кожній з проблем.

Першою та важливою перешкодою в інтеграції цифрових платформ в інтерактивне навчання є нестача методологічної основи. Вчитель зобов'язаний притримуватись стандартів навчання та актуальної шкільної методології. Проблема багатьох інтерактивних платформ, які вже містять в собі готові розроблені завдання (наприклад, Liveworksheets, Quizlet, Kahoot, WorldWall), це те, що неможливо перевірити методологічну основу цих завдань. Інколи неможливо відслідкувати автора розроблених завдань, щоб переконатись чи дійсно ця людина є професіоналом, чи аматором [2].

Наступною проблемою впровадження інтерактивних платформ у навчання може стати нестача фінансування. За рекомендацією МОН України, шкільним закладам слід використовувати такі платформи, як HUMAN ШКОЛА та Нові Знання. Якщо перша платформа є безкоштовною для освітніх закладів України, то для отримання повного функціоналу платформи Нові Знання, школі необхідно бути приєднаною до системи «КУРС «Школа»». Нестача фінансування може стати перешкодою у використанні низки цифрових платформ, адже школа не буде мати доступу до повного функціоналу платформи [3].

Ще однією фундаментальною проблемою може стати ризик витоку персональних даних. Не всі люди є обізнаними у використанні

цифрових технологій, не винятком є як і вчителі, так і учні. Більшість цифрових платформ потребує реєстрації та мінімальні персональні дані. Якщо здобувач освіти або викладач не є компетентними у базових правилах кібербезпеки, то вони ризикують наразити себе на виток персональних даних. В епоху стрімкої діджиталізації, навчальний заклад має забезпечити проведення спеціальних курсів та тренінгів для учнів та вчителів, щоб підвищити рівень кіберобізнаності.

Наступною перешкодою може стати академічна доброчесність. Як правило, для економії часу викладача та автоматизації освітнього процесу, більшість інтерактивних платформ мають функцію автоматичної перевірки завдань. У таких умовах викладачу важко перевірити доброчесність учня при виконанні завдань та відслідкувати чи були залучені сторонні ресурси, чи ні [1].

Останньою перешкодою, яка тісно взаємопов'язана з іншою, а саме нестачею фінансування, є технічне оснащення. Цифрові платформи потребують певних характеристик від електронного девайсу. Школі необхідно забезпечити як вчителів, так і здобувачів освіти стабільним підключенням до мережі Інтернет та якісним обладнанням. В епоху війни, фінансування шкіл зменшилось, а як наслідок, забезпечити освітній процес якісним технічним оснащенням стало важче.

Неможливо заперечувати значимість використання цифрових платформ у навчанні. Вони безперечно допомагають вчителю зекономити час, надати якісні освітні послуги, зробити заняття цікавими, не рутинними та персоналізувати їх. Інтерактивні платформи дають змогу вчителям зацікавити навіть найменших здобувачів освіти за допомогою гейміфікації та інтерактивних завдань [2].

Інформаційні джерела:

1. За чи проти? 6 плюсів і мінусів дистанційного навчання, які нам треба обговорити – журнал | «Освіторія». Освіторія. URL: <https://osvitoria.media/experience/za-chy-protu-6-plyusiv-i-minusiv-dystantsijnogo-navchannya-yaki-nam-treba-obgovoryty/> (дата звернення: 26.04.2023).

2. Махун Л.П. Чи може дистанційне навчання забезпечити повноцінну освіту? URL: chrome-extension://efaidnbmninnkpcapjpcglclefindmkaj/https://www.novadoba.org.ua/pdf/20210308_065653_Кейс%20№1%20Дистанційне%20навчання.pdf (дата звернення: 26.04.2023).

3. Платформи та сервіси дистанційного навчання. *Головна*. URL: <https://regional-lyceum.zt.ua/pedahoham/platformy-ta-servisy-dystantsiinoho-navchannia.html> (дата звернення: 26.04.2023).

А.В. Вівтюк, здоб. (ДУИТЗ, Одеса)

В.А. Замлинський, д-р екон. наук, проф. (ДУИТЗ, Одеса)

СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

За одностайною думкою вітчизняних експертів та вчених, саме розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) набуває пріоритетного значення для України у формуванні ефективної стратегії забезпечення національної конкурентоспроможності за умов невідворотного подальшого зростання цін на енергоносії. Розвиток традиційних провідних галузей промисловості вже загальмовано не тільки у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією в країні та погіршенням ситуації на зовнішніх ринках збуту для українських виробників, але й довготривалими заходами з технічного переоснащення виробництва та переходу на енергоощадні технології. У цей час саме на сектор послуг покладається завдання забезпечення подальшого зростання ВВП. На думку експертів, сучасна ситуація зовсім не унікальна, а цілком звична для східноєвропейських країн – для держав Балтії, наприклад, саме транспорт, фінансові послуги і сільське господарство є локомотивами національних економік. Український ринок ІКТ має досить привабливі перспективи для зростання іноземних інвестицій, прикладом чого може слугувати активність іноземних компаній на українському ринку телекомунікацій.

Розвиток Інформаційного Суспільства можливий лише на основі комплексного підходу, який включає стратегічне бачення інформатизації суспільства, чіткі пріоритети цієї інформатизації, координується із наявними соціально-економічними, політичними та культурними умовами держави й міжнародною практикою та пов'язується із розвитком економіки й країни в цілому. Розробка такого підходу можлива лише за рівноправної участі трьох секторів (держави, приватного бізнесу та громадянського суспільства), а також – за наявності реалістичних цілей та політичної волі. Як правило, це бачення викладається в основоположних документах, що мають назву національних стратегій (політик) інформаційного розвитку, або ж Національних Стратегій Розвитку Інформаційного Суспільства [1, с. 8]. Особливу цікавість для України повинен представляти досвід іноземних держав, які зуміли за останні десятиліття здійснити «стрибок у розвитку». Індія, Південна Корея, Малайзія, Тайвань, Ірландія, Сінгапур, Фінляндія, Ізраїль подолали межу

«цифрового розриву» завдяки добре розробленим та реалістичним стратегіям розвитку інформаційного суспільства у цих державах [9, с. 9]. Загалом у всіх країн однакові проблеми переходу до інформаційного суспільства, але шляхи їх подолання є різними тому, що формуються вони насамперед виходячи з існуючих реалій. Оцінити та зважити переваги, ризики та впливи ІКТ є важливим викликом в ракурсі складності та невизначеності взаємодії між ІКТ, економічним ростом та зменшенням бідності.

В світі ще не вироблено універсальних методів розвитку ІКТ, які були б дієвими для кожної держави. Кожна держава підходить до вирішення цього завдання в контексті власних геополітичних, економічних, соціальних та культурних пріоритетів. В той же час досвід як розвинених країн, так і тих, що зробили «стрибок у розвитку» за останні десять років, переконує, що найбільшого успіху досягали ті, хто при створенні власних Стратегій керувався певними основними принципами.

В загальному таких принципів можна назвати три:

- Реальне бачення цілей та методів
- Об'єднання всіх зацікавлених сторін
- Політична воля до здійснення стратегії

1) Стратегічне бачення розвитку Інформаційного Суспільства повинне бути далекоглядним і масштабним, але досяжним. Це бачення повинне узгоджуватися з національними пріоритетами держави і визначати чіткий перелік цілей, яких держава зможе досягти в майбутньому. Відповідно, при розробці Стратегії слід:

- а) враховувати тільки реальні потреби, спрямовані на розвиток;
- б) орієнтуватись на наявні в державі умови (прийняті механізми реалізації політичних рішень, пріоритети суспільства, економічні реалії);
- в) враховувати нові міжнародні стандарти та норми, що стосуються тих чи інших напрямків Стратегії. Це також дуже важливо в плані визначення основних пріоритетів Стратегії та гармонізації національного інформаційного розвитку з світовими тенденціями;

2) Уповноважені особи часто вважають, що приватний сектор здатен самостійно запроваджувати ринкові механізми та заохочувати ініціативу. Однак це – така ж помилка, як і думати, що всі проблеми можна вирішити ініціативами «згори вниз». Приватний бізнес вкрай рідко інвестує в нерентабельні проекти, а тому потребує участі урядів та аналітичної підтримки дослідницьких інституцій. Становлення Інформаційного Суспільства через запровадження ІКТ, а отже – і розробка та реалізація відповідної Стратегії, можуть і повинні відбуватися лише через співпрацю та взаємну координацію дій з боку усіх трьох секторів – держави, приватного бізнесу та громадськості. В цій ситуації

держава повинна відігравати координуючу роль, бізнес – надавати мотивацію, а громадськість – наповнювати ініціативу змістом [1, с. 213].

Загалом у світі існує дві моделі інформатизації: західна та азіатська. Західною моделлю інформатизації називають шлях, котрим йдуть індустріально розвинені країни. Розглянемо, яка саме роль відводиться державі у деяких з національних інтерпретацій західної моделі. В цілому європейський підхід до інформатизації орієнтований на функціональне й практичне інформування мешканців, а не на розваги, як в США. Однак тут необхідно відзначити, що сама ініціатива інформатизації домогосподарств не має в Європі такого великого розмаху, як в США. Ідеологічно модель успіху країн Азії базується на запереченні західних норм, на ствердженні власних ціннісних орієнтацій та прагненні розробити новий підхід до індустріалізації і соціального розвитку. В основі цієї моделі – співпраця держави і ринку, спроба встановити зв'язок між культурними цінностями, властивими конфуціанству (робітничка дисципліна, наголос на освіті, ощадливість, родинні цінності – відданість, довіра й взаємодопомога на базі визнання авторитету), та соціальними трансформаціями. Філософські принципи співіснування і співпроцвітання, розділеної всіма радості зростання, поруч зі здатністю уряду сприяти інституціоналізації цих принципів на рівні окремої організації – ось, на думку азіатських вчених, основа успіху. Головним пріоритетом стає власне виробництво нового знання, нових технологій, нових продуктів. Важливі не лише революційні відкриття на цьому шляху – важливий пошук нових застосувань відомих знань і технологій. В центрі уваги – нові ідеї, точки зору й не поціновувана раніше оригінальність. Триває пошук інституціонального способу заохочення такого роду діяльності й людей, що володіють піонерським, підприємницьким духом [2, с. 130]. Оригінальність, різноманітність, відмінність від інших починають поціновуватись значно вище типовості і конформізму. Роль держави – створювати сприятливі умови для творчості у сфері інформаційного розвитку, зменшувати ризик підприємців, що діють у пріоритетних галузях. Японський уряд зрозумів, що для стимуляції творчої діяльності інтелектуальний капітал нації має стати набутком усіх, бо це – суспільне благо, котрим не можна володіти індивідуально у загальноприйнятому сенсі. Японія дотримується тієї точки зору, що у розвиненому Інформаційному суспільстві потрібна державна підтримка інтелектуальної діяльності [3].

Формування сучасної моделі інформаційного суспільства в Україні повинно стати одним з пріоритетних завдань держави як фундаментальна передумова повноцінної, на рівноправних засадах інтеграції нашої держави у європейські та загальносвітові процеси, збереження

політичного суверенітету, економічної незалежності, конкурентоспроможності та процвітання, національної самобутності, гармонійності духовно-культурного розвитку людини та суспільства, формування зрілого громадянського суспільства, правової держави та демократії. Але порівняно з розвиненими країнами нинішній стан розбудови інформаційного суспільства в Україні є недостатнім і при цьому далеко не відповідає потенціалу та ресурсам нашої держави. Оптимальним алгоритмом дій щодо подолання «цифрової нерівності» для України є виважене, координоване державою співробітництво з іншими країнами, використання їхнього досвіду на основі розкриття та розвитку власного потенціалу. Виходячи з цієї формули, оптимальними стратегічними напрямками формування сучасного інформаційного суспільства в Україні мають бути наступні. Широке використання інформаційно-комунікаційних технологій для удосконалення державного управління, відносин між державою і громадянами, становлення електронних форм спілкування між державними органами і фізичними та юридичними особами. Вирішення питання інформаційної відкритості виконавчої влади, з чим нерозривно пов'язана проблема штучного обмеження доступу суспільства до інформації. Підвищення ролі громадськості й мас-медіа у створенні нового інформаційно-комунікаційного середовища в країні. Основне питання демократії – здатність держави забезпечити рівний та всеосяжний доступ до основних громадянських прав и свобод (зокрема свободи слова) – в умовах інформаційного суспільства набуває нової якості. Держава повинна стати координатором дій різних суб'єктів суспільства, сформувати таку правову і нормативну базу, що спрямує їхню діяльність у річище, сприятливе для розвитку суспільства і особистості. Прискорення впровадження новітніх ІКТ в усі сфери суспільного життя, економіку України, діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Удосконалення законодавства з регулювання інформаційних відносин, виробництва програмного забезпечення, діяльності постачальників інформації та послуг зв'язку, режиму діяльності систем електронної торгівлі й оплати, реклами, публікацій, функціонування глобальних комп'ютерних мереж, запобігання поширенню шкідливої та незаконної інформації глобальними комп'ютерними мережами. Подолання поширеної у суспільстві «комп'ютеробії», застарілих стереотипів сприйняття ЕОМ та сучасних засобів комунікації, забезпечення комп'ютерної грамотності населення, насамперед шляхом створення освітньої системи, орієнтованої на використання нових інформаційно-комунікаційних технологій. Захист інформаційних прав громадян, насамперед щодо доступності інформації, захисту приватної інформації про особу, підтримки демократичних

інститутів, удосконалення правового регулювання питань інтелектуальної власності та мінімізації ризику інформаційної нерівності. Створення загальнодержавних інформаційних систем, насамперед у сферах охорони здоров'я, освіти, науки, культури, охорони довкілля.

Інформаційні джерела:

1. Зошенко О.В. Інформаційне суспільство: ознаки і динаміка/ Інтелект. Особистість. Цивілізація: Тематичний збірник наукових праць із соціально-філософських проблем. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2008. 250 с.
2. Проценко П.П. Проблематика переходу до інформаційного суспільства// Політичний менеджмент. 2008. №6 (9). С. 129-137.
3. Згуровський М. Шлях до інформаційного суспільства – від Женеви до Тунісу. URL: <http://www.zn.kiev.ua/nn/print/51078>
4. Zamlynskyi, V., Minakova S., Livinskyi A., Al Ali, Camara Balla Moussa (2022) Information and communication technologies as a tool and incentive for strategic decision making. *Naukovyi Visnyk Nationalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2022, (2): 129 - 134. URL: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-2/129>
5. Zamlynskyi V. Et al (2023) Corporate sustainability reporting and management of agricultural businesses in Ukraine IOP Conf.Ser.: *Earth Environ.Sci.*1126012002/ DOI10.1088/1755-1315/1126/1/012002

УДК 004.82+338.3+641

В.М. Дьоміна, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

В.В. Молоканов, здоб. вищої освіти (ДБТУ, Харків)

ПРЕДСТАВЛЕННЯ ЗНАТЬ ПРЕЦЕДЕНТАМИ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМАХ ХАРЧОВОЇ ПЕРЕРОБКИ

Головними вимогами до моделей представлення та оперування знаннями, які орієнтовані на відкриті та динамічні предметні галузі харчової переробки, є здатність до адаптації, модифікації та навчання [1]. В сучасних умовах воєнного стану об'єкти харчової переробки зазнають небачених викликів: бойові дії, втрата працівників, нестача енергетичних ресурсів, порушення маркетингових ланцюгів попиту та збуту, проблеми сертифікації ускладнюють задачу забезпечення населення та армії продовольчими товарами [2]. Така ситуація породжує зростаючу складність задач, збільшення обсягу даних за умовою їх коливання в різні моменти часу, та вимагає розробки нових методів для ефективного їх вирішення [3]. Особливо перспективним є

використання моделей штучного інтелекту, які поєднують у собі як машинне навчання, так і методи логічного висновку на основі знань, дозволяють використовувати для прийняття рішень вибір кращого з можливих, накопичений досвід вирішення подібних ситуацій, зокрема – метод прецедентів, *case-based reasoning (CBR)*.

Метою даного дослідження є аналіз міркувань, заснованих на прецедентах (CBR) та підвищення ефективності прийняття рішень в інтелектуальних системах галузі харчової переробки.

Міркування, що засновані на прецедентах (CBR) – основна парадигма автоматизованого мислення та машинного навчання, яка, замість використання загальних евристичних знань про предметну галузь, як у випадку з експертними системами, застосовує конкретні знання про прецеденти, де описані вже випробувані проблемні ситуації. CBR може використовувати поступове навчання, оскільки новий досвід запам'ятовується та одразу стає доступним для вирішення майбутніх проблем [2]. Це потужний і найчастіше використовуваний спосіб вирішення проблем в динамічних сферах, коли кількість правил, необхідних для збирання знань експерта, некерована або коли теорія предметної галузі надто слабка чи неповна. Міркування на основі прецедентів є невід'ємним інструментом у ситуаціях, коли передбачення всіх можливих правил або розробка повної теорії стає викликом. Данні моделі відкривають широкі можливості для розвитку інтелектуальних систем у різних галузях, включаючи сферу харчової переробки. Застосування машинного навчання у галузі харчової переробки дозволяє системам аналізувати та розуміти харчові процеси, враховуючи рецепти, інгредієнти, технологічні процеси та якість продукції [3]. Це надає системам можливість прогнозувати результати на основі вхідних даних і розробляти ефективні алгоритми для оптимізації харчових процесів [4]. Методи логічного висновку на основі знань доповнюють машинне навчання, використовуючи експертні знання та правила, накопичені в даній галузі. Ці методи забезпечують більш інтуїтивне та зрозуміле прийняття рішень, орієнтоване на досвіді фахівців у галузі. Метод прецедентів (CBR) дозволяє використовувати наявні знання й отримувати якісні результати, навіть якщо немає чітких правил або повної теоретичної бази. Таким чином, міркування на основі прецедентів є потужним та широко використовуваним підходом у галузях, де збір експертних знань та розробка повноцінної теорії є складним завданням. Використовуючи накопичений досвід, системи можуть швидко реагувати на нові ситуації та приймати якісні рішення, що сприяє ефективному вирішенню проблем у реальному часі.

Таким чином, у ході досліджень отримано такі результати: розглянуто CBR як метод подання та отримання знань, що представлені у вигляді прецедентів для галузі харчової переробки. Доведено, що використання методу сприяє ефективному застосуванню наявних знань, спрощує швидке вирішення проблем у реальному часі, є способом подолання виявлених проблем є застосування гнучкої формалізації параметрів, що дозволить враховувати різноманітність ситуацій і можливість виникнення нових у контексті системи харчової переробки. Крім того, важливою складовою є розробка механізмів для збору та накопичення даних в критичних ситуаціях, що надасть системі достатньо інформації для прийняття обґрунтованих рішень. Забезпечення безперебійної роботи системи харчової переробки вимагає уваги до критичних процесів, таких як забезпечення безпеки продукції та оптимального використання ресурсів, що дозволить ефективніше управляти системою харчової переробки у складні часи воєнного стану.

Інформаційні джерела:

1. Watson I. D., Marir F. Case-based reasoning: A review *The Knowledge Engineering Review*. 1999. No 4(9). pp. 355-381. URL: <https://doi.org/10.1017/S0269888900007098>.
2. На фоні високого попиту працюючі молочноконсервні комбінати збільшили обсяги виробництва / Аграрне інформаційне агентство Agravery. 24 березня 2022. URL: <https://agravery.com/uk/events/default?slug=index>.
3. Для молочних господарств війна прийшла, звідки не чекали / Пресслужба Асоціації виробників молока. 2023. URL: https://avm-ua.org/uk/post/dla-molocnih-gospodarstv-vijna-prijsla-zvidki-ne-cekali?fbclid=IwAR0zZ7zt5ukzDEoN9pG_po9QkKz5WZlwIS4YZhl_mEpkgcGiSaOCP906VU
4. Eliseu M. O., Rafael F., Joberto S. B. Methodological Approach to Model CBR-Based Systems / Universidade Salvador (UNIFACS), Salvador, Brazil. Instituto Federal da Bahia (IFBA), Valenca. 2019. URL: <https://www.scrip.org/journal/paperinformation.aspx?paperid=102676>.

А.О. Колесник, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

М.І. Крупей, ст. викл. (ДБТУ, Харків)

О.М. Муравйова, ст. викл. (ДБТУ, Харків)

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОМП'ЮТЕРНОЇ ЛІНГВІСТИКИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ОСНОВ ПЕРЕКЛАДУ МАЙБУТНІМИ ФАХІВЦЯМИ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ

Готовність до ділового спілкування та розуміння документів, укладених іноземною мовою, стає важливим показником кваліфікації спеціаліста будь-якої сфери трудової діяльності. Особливо це стосується навчання професіоналів, чия галузь передбачає теорію та практику управління людьми та організаціями.

Потреба у мовній підготовці конкурентоспроможних менеджерів набуває істотного значення і є складовою загальної системи їх професійного навчання в закладі вищої освіти. Ця необхідність значно ускладнює вимоги до іноземної мови як навчального предмета, оскільки викликає необхідність активізації іншомовної освіти шляхом застосування активних методів навчання. Особливого значення у професійній підготовці фахівців з управління та адміністрування набуває навчання основ перекладу.

Зважаючи на тенденцію молодого покоління до використання машинного перекладу, одним із завдань викладача є необхідність сформулювати в студента уявлення про ті можливості, які дають електронні інструменти для полегшення пошуку необхідних інформаційних ресурсів у наукових та професійних цілях та навчання необхідним для цих цілей видам перекладацької діяльності.

Розглянемо загальні інструменти комп'ютерної лінгвістики, які можна використовувати для вирішення поставлених завдань.

1. Семантичні мережі: WordNet, CYC, Free-base/Wikidata та ін. Багато з цих ресурсів спочатку були розроблені для англійської мови. Деякі були розширені для роботи з іншими мовами, наприклад, BabelNet 4.021 підтримує 284 мови. Багато з них можна завантажити безкоштовно.

Робота даних ресурсів базується на моделюванні слів і понять, які є елементами однієї схеми (одного графа) та відносини яких представлені як синоніми, антоніми та гіпоніми. Існує безліч назв таких графів: графи знань, семантичні мережі, онтології тощо. Ці

графи можуть використовуватися для представлення лексичних знань та уявлень про світ, що виходять за межі лінгвістики [1].

2. Глибокі (нейронні) мережі – це «клас алгоритмів машинного навчання, які навчаються глибше (абстрактніше) розуміти дані» [2]. Наразі такі мережі показують велику ефективність. На вхідний вузол нейронної мережі подаються будь-які мовні дані у закодованому вигляді: літери, короткі високочастотні морфеми, біграми та слова. Застосування цього підходу залежить від наявності у розпорядженні дослідника великого масиву анотованих текстів.

Моделі глибоких мереж, таких як BERT, GPT, ELMo, ERNIE досягли рекордних результатів під час вирішення широкого кола завдань. Найбільш розробленим алгоритмом є системи NER (Name Entity Recognition, NER), тобто фізичних осіб, організацій, географічних об'єктів тощо. Системи NER та BERT, засновані на словниках і правилах, можна порівняти з рівнем людської точності.

Системи нейронного машинного перекладу використовуються основними онлайн-перекладачами (Google Translate, Bing Microsoft, DeepL, Amazon Translate, Yandex Translate). Однак ці системи досі мають багато проблем.

По-перше, залишається проблема перекладу рідкісних слів та абревіатур. По-друге, іноді хороша мова перекладу може «розслабити» читача, і серйозна помилка в перекладі залишиться непоміченою, що може призвести до грубих помилок та спотворення сенсу. По-третє, більшість сучасних систем перекладають речення, не враховуючи загального контексту.

Найбільш успішною розробкою в цій галузі є онлайн перекладач DeepL, особливо його платні, розширені версії, проте переклад, виконаний у контексті, також потребує ретельної перевірки та аналізу з боку фахівця-мовника.

Для перекладу вузькоспеціалізованої автентичної лексики іноземною мовою, доцільно виділити наступні джерела: електронні словники, серед яких найбільшою популярністю користуються Мультитран, Оксфордський словник Мюррея, засоби машинного перекладу, які виконують дії з перетворення тексту для перекладу на еквівалентний за змістом текст рідною мовою: онлайн-словник Promt, Яндекс перекладач, DEEPL.

Системи Google Translate та Яндекс засновані на статистичному обчисленні ймовірності збігів та використовують безліч баз паралельних текстів, у яких попарно зберігаються словосполучення та їх переклади. У процесі перекладу здійснюється статистичний аналіз: система підбирає еквівалент для перекладу, ґрунтуючись на частоті

вживання та підставляє варіант, що має найвищий відсоток збігів. Однак для кожної мови характерні свої особливості лексико-семантичної сполучуваності. Найчастіше переклад, виконаний цими програмами, свідчить про те, що системи не узгоджують слова. Обидві системи мають проблеми з правильним перекладом термінів, розпізнаванням мовних частин. Трапляються і граматичні помилки.

DeerL – один із найточніших онлайн-перекладачів. Його найбільшими перевагами є безпека та точність. Усі тексти, перекладені DeerL, видаляються відразу після перекладу, тому збереження конфіденційних даних гарантовано. Крім того, для забезпечення додаткової безпеки DeerL може здійснювати наскрізне шифрування даних, що повністю відповідає політиці ЄС щодо захисту даних. У порівнянні з конкурентами DeerL перевершив їх у співвідношенні 3:1, тому що працює на основі передової технології штучного інтелекту (AI) та надає безліч варіантів налаштування.

За бажанням користувачі можуть створити свій власний глосарій, щоб визначити переклад конкретних слів та фраз відповідно до їхнього бренду або проекту. Крім того, DeerL має вбудований словник, що дозволяє шукати слова та самостійно вивчати їх переклад.

Всі преміум-плани DeerL пропонують необмежену кількість текстових перекладів та дозволяють додавати двох або більше користувачів до облікового запису для спільної роботи в тандемі. Також ви можете інтегруватися з вашим CAT-інструментом, таким як Trados Studio, memoQ та Across.

Незважаючи на всі переваги штучного інтелекту, на даний момент немає ідеального словника, який міг би з точністю осмислити всі тонкощі перекладу вузькоспеціалізованих текстів. Тому в рамках роботи над перекладом студентам необхідно розвивати навички критичного осмислення перекладу та вміння користуватися кількома джерелами одночасно.

Інформаційні джерела:

1. Mikolov T., Chen K., Corrado G., Dean, J. Efficient Estimation of Word Representations in Vector Space, 2013. URL: <https://arxiv.org/abs/1301.3781>

2. Методи та технології обчислювального інтелекту: Навчальний посібник [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 122 «Комп'ютерні науки» / І. В. Федорін; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 314 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/50934/1/MethodsCompIntell.pdf>

Н.Б. Кащена, д-р. екон. наук, проф. (*ДБТУ, Харків*)

О.О. Горошанська, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ: СУЧАСНІ ПРОГРАМНІ РІШЕННЯ

Драйвером розвитку економіки глобалізованого світу є інтеграція процесів діджиталізації у суспільне життя. Вдосконалення технологій штучного інтелекту, поява хмарних сервісів та сучасних аналітичних інструментів обробки даних сприяли переходу на новий рівень інформаційної якості управління підприємством.

В цьому контексті актуальним стає формування якісного аналітичного забезпечення управління бізнесом, що уможливить пошук і контроль реалізації заходів з підвищення його результативності а також сприятиме задоволенню інформаційних запитів менеджменту підприємств на всіх етапах процесу розробки, прийняття і контролю виконання управлінських рішень. Його інтеграція в управлінську інформаційну систему підприємства можлива лише за умови використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій [1].

Цифровізація економічних процесів призвела до розширення спектру інформаційних джерел надходження даних, збільшення їх обсягу, багатовимірності результатів бізнес-процесів та можливості отримувати необхідні повідомлення в режимі реального часу. Проте будь-які дані безглузді, доки вони в процесі аналізу не перетворюються на корисну інформацію та знання, які можуть допомогти керівництву у прийнятті рішень.

Аналіз великих обсягів складних, структурованих, неструктурованих та напівструктурованих даних, які надходять із зовнішніх і внутрішніх джерел, потребує методів оброблення, що виходять за межі традиційних статистичних методів. Допомогу в цьому можуть надати інструменти Big data Analytics.

Функціональні зв'язки Big Data Analytics є досить розгалуженими та включають у себе такі елементи: статистичний аналіз, штучний інтелект, технології візуалізації, технології баз даних, технології розпізнавання образів. До методів аналітики Великих даних можна віднести методи Data Mining, технології Text Mining, технологія MapReduce та візуалізація даних.

Основними перевагами використання Big data Analytics є їх оновлення в режимі он-лайн, зручність, можливість формування

значного обсягу статистичної вибірки, високий рівень захищеності від втрати даних. Використовуючи широкий набір різноманітних аналітичних інструментів роботи з Big data, підприємства можуть отримати цінну інформацію, яка допоможе прийняти обґрунтовані рішення та розробити стратегію розвитку.

Наразі є безліч програмних продуктів для роботи з великими даними, доступних на ринку [2]. Вони допомагають зберігати, аналізувати, складати звіти та робити багато іншого з даними. Серед них:

- **Integrate.io** – платформа для інтеграції, обробки та підготовки даних для аналітики у хмарі. Забезпечує поєднання всіх джерел даних, негайне підключення до різних їх сховищ та багатий набір готових компонентів перетворення даних (від їх підготовки до прийняття рішень на підставі отриманих результатів аналізу;

- **Apache Hadoop** – це платформа з відкритим вихідним кодом, що написана на Java і забезпечує кросплатформну підтримку. Наразі є найкращим інструментом для роботи з великими даними, що використовують Фактично більше половини компаній зі списку Fortune. Основною перевагою Hadoop є його HDFS (розподілена файлова система Hadoop), яка здатна зберігати всі типи даних - відео, зображення, JSON, XML і звичайний текст в одній файлової системі;

- **CDH (Cloudera Distribution for Hadoop)** – технологія корпоративного класу, що дозволяє збирати, обробляти, адмініструвати, керувати, виявляти, моделювати та поширювати необмежену кількість даних. Має високий рівень безпеки та управління;

- **Apache Cassandra** – це безкоштовна розподілена СУБД NoSQL з відкритим вихідним кодом, призначена для управління величезними обсягами даних, розподіленими по численним стандартним серверам, що забезпечує високу доступність;

- **KNIME** – аналітична платформа із відкритим вихідним кодом, який використовується для корпоративної звітності, інтеграції, досліджень, CRM, інтелектуального аналізу даних, аналізу даних, інтелектуального аналізу тексту та бізнес-аналітики. Дуже добре інтегрується з іншими технологіями та мовами. Має багатий набір алгоритмів, зручні та організовані робочі процеси

- **Datawrapper** – це платформа з відкритим вихідним кодом для візуалізації даних, яка допомагає користувачам дуже швидко створювати прості, точні та вбудовані діаграми. Має швидкий інтерактивний інтерфейс, дозволяє зберігати усі графіки в одному місці;

– Lumify – це безкоштовний інструмент з відкритим вихідним кодом для злиття/інтеграції великих даних, аналітики та візуалізації. Його функціонал забезпечує повнотекстовий пошук, візуалізацію 2D- та 3D-графіків, автоматичні макети, аналіз зв'язків між об'єктами графа, геопросторовий та мультимедійний аналіз, спільну роботу в реальному часі через набір проєктів чи робочих областей.

І це лише невелика частка програмних рішень для підтримки операцій з великими даними, які є на ринку і які активно використовуються бізнес-структурами. Задля забезпечення ефективності аналітичного забезпечення управління бізнесом потрібно обирати відповідний діджитал-інструмент для роботи з великими даними. Критерієм вибору при цьому є інформаційні потреби, вартість, функціональні аналітичні рішення та можливість візуалізації отриманих результатів аналізу.

Викладене доводить, що цифровізація дозволила забезпечити всі ланки управління підприємством інформацією, яка характеризується значним обсягом, достовірністю, багатовимірністю даних, різноманітністю джерел надходження, швидкістю формування та надання. Якісні зміни інформаційної бази аналітичних розрахунків вплинули на вибір їх напрямів, розширили можливості використання аналітичного інструментарію для оперативного прийняття управлінських рішень. При цьому отримані від інформації вигоди суттєво перевищують витрати на її надання. Існуючі програмні продукти з аналізу даних за ціноутворенням можна умовно розподілити на дві групи – ті, що мають відкритий вихідний код, і ті, що є платними. Кожна бізнес-структура, виходячи з фінансових можливостей та інформаційних потреб, сама вирішує яким програмним рішенням користуватися в процесі аналітичної обробки інформації для управління. Бо навіть платні рішення для аналітики даних сприяють зменшенню витрат та навіть прямому зростанню доходів. Для вибору найефективнішого програмного рішення доцільним є їх тест-драйв шляхом тестування наявних демоверсій.

Інформаційні джерела:

1. Кащена Н.Б. Аналітичне забезпечення управління комерційною діяльністю в контексті діджиталізації та маркетингових інновацій. Управління соціально-економічними системами на основі підвищення ефективності маркетингових послуг в умовах діджиталізації : колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Чобіток В.І. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2023. С. 287-307.

2. Top 15 Big Data Tools (Big Data Analytics Tools) In 2023. URL: <https://www.softwaretestinghelp.com/big-data-tools/>

Н.С. Ковалевська, канд. екон. наук, проф. (ДБТУ, Харків)
О.В. Баслик, здоб. PhD (ДБТУ, Харків)

ОЦІНКА СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Питання безпеки відноситься майже до всіх агентів глобального інформаційного середовища. Україна як активний учасник процесів циклу життя інформації не стоїть в стороні від них. Сьогодні цілями кіберзлочинців можуть стати не тільки відомі корпорації, а й будь-які підприємства малого та середнього бізнесу, які обробляють дані кредитних карток або зберігають певну конфіденційну інформацію. Це відбувається як на загальному рівні, так і в середині кожного окремого підприємства [1, с. 1036]. Необхідно зазначити, що у науковій літературі відсутній єдиний погляд на зміст поняття «інформаційна безпека» та «інформаційна безпека підприємства». Так, В. Цимбалюк характеризує інформаційну безпеку як стан інформації, в якому забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації [2, с. 30]. В. Фурашев вважає, що інформаційна безпека – це вид суспільних інформаційних правовідносин щодо створення, підтримки, охорони та захисту бажаних для людини, суспільства і держави безпечних умов життєдіяльності [2, с. 31]. С. Гуцу пропонує розглядати інформаційну безпеку як стан захищеності потреб в інформації особи, суспільства й держави, при якому забезпечується їхнє існування та прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз [3, с. 248]. О. Литвиненко, під інформаційною безпекою розуміє єдність трьох складових: забезпечення захисту інформації; захисту та контролю національного інформаційного простору; забезпечення належного рівня інформаційної достатності [3, с. 249]. Дискусійним є визначення Б. Кормича, який зазначає, що інформаційна безпека – це захищеність встановлених законом правил, за якими відбуваються інформаційні процеси в державі, що забезпечують гарантовані Конституцією умови існування і розвитку людини, всього суспільства та держави [4, с. 241]. Л. Харченко, В. Ліпкан, О. Логінов визначили, що інформаційна безпека – це складова національної безпеки, процес управління загрозами та небезпеками державними і недержавними інституціями, окремими громадянами, за якого забезпечується інформаційний суверенітет України [4, с. 242]. Так, інформаційну безпеку підприємства слід розглядати як набір процедур та інструментів, які захищають усю делікатну корпоративну інформацію від неправомірного

використання, несанкціонованого доступу, псування або знищення, що включає безпеку на фізичному й корпоративному рівні, керування доступом та кібербезпеку [3, с. 250].

Інформаційне середовище внутрішнього аудиту підприємства – це «сукупність відомостей та повідомлень, що використовуються в процесі економічного контролю над станом, формуванням та ефективністю використання ресурсів підприємства» [5, с. 96]. Тому, в процесі оцінки ризику внутрішнього аудиту підприємств доцільно здійснювати розрахунок інформаційного ризику, викликаного використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні. Такий ризик є особливо актуальним для вітчизняних підприємств, бази даних яких містять значні обсяги конфіденційної інформації (включаючи банківські реквізити), що найчастіше стає об'єктом інформаційних правопорушень. Крім того, для вітчизняних підприємств характерною рисою є наявність великої кількості паперової документації, яка формується на всіх етапах виготовлення продукції та надання послуг.

Специфіка інформаційного сервісу полягає в тому, що більша частина облікової інформації формується та частково обробляється інженерно-технічними та допоміжними службами, які ведуть оперативний облік на місцях фактичного надання послуг та виготовлення продукції, що створює додаткові загрози цілісності інформаційних масивів. На етапі документування виробничого процесу внутрішній аудит має забезпечити контроль стану інформаційної безпеки підприємства, який пропонується здійснювати за допомогою розрахунку інформаційного ризику [6, с. 194].

В розробленій моделі ризик інформаційних загроз прямо пропорційно впливає на загальний аудиторський ризик інформаційної безпеки, а коефіцієнт стану інформаційної захищеності – обернено пропорційно. Запропонована методика оцінки інформаційної безпеки враховує особливості діяльності підприємств. Проведена за запропонованою методикою оцінка ризику інформаційної безпеки підприємства дозволяє вже на етапі планування перевірки відділом внутрішнього аудиту розробити комплекс процедур для перевірки стану інформаційного сервісу на підприємстві. В ринкових умовах вихід на ринок для кожного виробника означає вступ у конкурентну боротьбу, оскільки на ринку виступає велика кількість товарів та послуг, які пропонують різні способи задоволення однієї й тієї ж потреби споживача на однакових або дещо відмінних цінових умовах. В такій ситуації конкурентоспроможність стає провідною ринковою категорією, оскільки в ній сконцентровано виражені економічні,

науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські та інші можливості не тільки окремого підприємства, але й економіки країни.

Таким чином, на сьогоднішній день нагальною постає проблема збільшення інформаційної безпеки підприємства, яка значною мірою залежить від ступеня захищеності інформаційної сфери. Рівень інформаційної безпеки впливає на розвиток та впровадження науково-технічних інновацій у процеси виробництва, збереження стабільності функціонування можливості економічного зростання. Одним із шляхів усунення цих недоліків у сфері підприємництва є проектування організаційно-функціональної підсистеми інформаційної безпеки підприємства і її ресурсного забезпечення. Саме сфера інформаційної безпеки підприємства потребує безперервно оцінювати вчинки зловмисників, які модифікують, знищують або сприяють крадіжці обліково-фінансової інформації.

Інформаційні джерела:

1. Lysak H., Morozova H., Gorokh O., Maliy O., Nesterenko I. The system of financial control in the management of a small business enterprise: methods and tools of implementation. *Review of Economics and Finance*, 2022, Vol. 20, No. 1. P. 1034-1041 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/26973>

2. Цимбалюк В.С. Окремі питання щодо визначення категорії «інформаційна безпека» у нормативно-правовому аспекті. *Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні*. 2004. №8. С.30-33.

3. Kashchena N, Nesterenko I. Digitalization of the innovative development management information service of the enterprise. Mechanisms for ensuring innovative development of entrepreneurship : monograph. Tallinn: Teadmus OÜ, 2022. P. 238-254 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31559>

4. Кормич Б.А. Організаційно-правові засади політики інформаційної безпеки України : монографія. Одеса: Юридична література, 2003. 472 с.

5. Nesterenko O. O., Kovalevska N.S., Nesterenko I.V. Audit of integrated reporting in the context of sustainable development: monograph, State Biotechnology University. Tallinn: Teadmus OÜ, 2021. 112 p. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/8624>

6. Nesterenko I., Kovalevska N. Formation of accounting policy and its impact on reporting indicators for food industry enterprises. *Economic analysis*, 2021. 31 (3), 190-197. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2021.03.190>

Н.О. Лобода, канд. екон. наук, доц. (*ЛНУ ім. І. Франка, Львів*)

С.Р. Королишин, здоб. вищої освіти (*ЛНУ ім. І. Франка, Львів*)

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕНОВАЦІЙНА ПІСЛЯВОЄННА ТЕХНОЛОГІЯ: ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

Наш світ щохвилини розвивається, в сучасному світі надзвичайно швидко відбуваються різні трансформації, в усіх сферах життєдіяльності людини, спрямовані на значне покращення якості та рівня життя, а також досягнення суспільного добробуту та благополуччя.

На нашу думку, в кожній країні повинен бути інформаційний потенціал, адже коли ти розумієш як ефективно працювати з цим потенціалом, це вже стає ключем до успішного оздоровлення та стабілізації економіки окремих територій або країн в цілому, як сьогодні, так і в майбутньому.

На даний час, тема роль інформаційних систем і технологій у повоєнному відновленні середовища життєдіяльності людини є дуже актуальною. Після війни, люди змушені стикнутись з багатьма проблемами, які пов'язаними з відновленням інфраструктури та повсякденного життя людей. Складність цього полягає в тому, що необхідно відновлювати важкі наслідки війни швидко та ефективно, і при цьому забезпечити майбутнє для розвитку наступних поколінь. Швидкість відновлення залежить від багатьох факторів, однак інфраструктура може бути відновлена відносно швидко, якщо є достатньо ресурсів, відповідні матеріали, працівники та фінансування.

Це можливо досягнути за допомогою наступних елементів:

1. Штучний інтелект та робототехніка автоматизують складні та повторювані завдання та процеси з надзвичайною точністю, зменшуючи експлуатаційні витрати та підвищуючи ефективність.

2. Хмарні обчислення - це тип обчислень на базі Інтернету, який надає спільні комп'ютерні ресурси та дані для обробки комп'ютерів та інших пристроїв на вимогу [1].

Інформаційні системи та технології можуть зіграти важливу роль у повоєнному відновленні середовища життєдіяльності людини. Найголовніші функції, які можуть виконувати інформаційні системи та технології, можна виділити такі як:

1. Моніторинг та аналіз стану довкілля. Інформаційні системи та технології можуть забезпечити створення мережі датчиків, які дозволяють контролювати різні параметри довкілля, наприклад як

рівень забруднення повітря та води, якість ґрунту та інше. Це дозволить зібрати необхідні дані та здійснити аналіз стану довкілля, що допоможе вирішити проблеми, пов'язані з екологією.

2. Організація робіт по відновленню інфраструктури. Інформаційні системи та технології можуть забезпечити ефективну організацію та синхронізацію робіт з відновлення інфраструктури. Ось наприклад, їх можна використовувати як моніторинг прогресу відновлення або як планування робіт та контроль за їх виконанням. Такі системи дозволяють швидко вносити зміни до планів відновлення та визначати пріоритетні напрямки дій [2].

Крім того, слід підкреслити, що важливою умовою відновлення економіки та забезпечення подальшої територіальної цілісності України є наперед тісна та довірча співпраця українських ІТ-спеціалістів з оборонно-промисловим комплексом країни, на основі якої мають бути створені та запроваджені у дію нові зразки техніки та засобів захисту населення та інфраструктури країни від будь-яких зовнішніх агресивних дій. Важливо також не забувати, що для ремонту та будівництва нового житла, відновлення інфраструктури на фактично постраждалих від російської агресії територій чи, навпаки, для створення нової інфраструктури необхідно використовувати новітні досягнення інформаційних технологій.

Використання ІТ-технологій у післявоєнній відбудові також дозволяє збирати та аналізувати величезну кількість даних про стан інфраструктури та потреб населення. Це дозволяє швидко реагувати на зміни та коригувати план відновлення відповідно до потреб і реалій. Крім того, інформаційні технології можуть бути використані для підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів, які працюють у сфері післявоєнного будівництва. Це можуть бути різні типи освітніх матеріалів, які надаються в загальних електронних курсах, вебінарів та інших форматах, що робить освіту доступною незалежно від місця проживання чи місцезнаходження.

Але, на жаль, в Україні на даний час відчутна недостача кваліфікованих фахівців, які здатні працювати в різних професіях в ІТ - сфері. Це серйозно обмежує можливості для подальшого розвитку. Основні причини:

1. Міграція значного числа молодого й перспективного населення України за межі через повномасштабне вторгнення. Але недостача кваліфікованих фахівців, почалась ще раніше коли окупували Донецьку та Луганську області і також анексія Криму.

2. Дуже зростаючий попит на високо-розвинутих українських ІТ - фахівців в розвинених країнах світу та надання їм можливості

працювати віддалено. На жаль, більшість розвинутих країн, просто беруть руками і ногами наших спеціалістів, що надає більше перспектив закордоном.

3. Низький рівень оплати та незадовільні умови праці в Україні порівняно з розвинутими країнами [3].

Також слід зазначити, що не дивлячись на ці причини, останні роки в Україні з'явилися позитивні зрушення у цьому процесі, у основі яких нажалі лежать і два негативних чинника.

Перший – це COVID-19. Маски, онлайн навчання, та ще безліч чинників, які змусили всіх без виключення переходити в он-лайн режим роботи за виключенням технологічних процесів, які не можна перервати або організувати дистанційно. Це спровокувало дуже потужне зростання попиту на фахівців інформаційного сектору, проте лише перші три-чотири місяці карантину.

Другий – це повномасштабна війна. Різко скоротився попит українських компаній на IT-фахівців через тимчасову, або повну зупинку роботи значного числа підприємств та став поштовхом для зростання попиту на вітчизняних фахівців за межами країни. Але поступово наші спеціалісти почали вертатись, і відповідно в цей момент знову зріс попит на вакансії IT-фахівців.

Отже, інформаційні технології мають доволі великий потенціал у повоєнному відновленні України, вони можуть бути використані для взаємодії між фахівцями різних сфер, для збору та аналізу даних про стан інфраструктури та потреб населення, для підвищення прозорості та відкритості процесу відновлення, а також для навчання та підвищення кваліфікації фахівців.

Інформаційні джерела:

1. Лобода Н.О., Чабанюк О.М., Шевчук Ю.І. IT-процесінг у національній обліковій практиці. *Науково-практичний журнал "Економічні студії"*. 2019. Вип. 4 (26). С. 97-100.

2. Осипенко Л., Гозак Н. Я з Екодією, бо ми можемо змінювати світ на краще лише коли нас багато і ми діємо разом. URL: <https://ecoaction.org.ua/publication>

3. Вікулова А.О., Савчук В.В. Перспективи розвитку ринку IT-послуг в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 51. С. 27-32.

М.В. Марченко, здоб. PhD (*ДБТУ, Харків*)

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЄКТАМИ

Проблеми діджиталізації, управління бізнес-проєктами ми вже вивчали у попередніх наших роботах [1-3], у зв'язку з чим дослідження набуло розвитку в напрямку вивчення переваг і недоліків використання цифрових інструментів в управлінні бізнес-проєктами.

Однією з найважливіших переваг цифрових інструментів в управлінні проєктами є можливість обмінюватися інформацією та спілкуватися із зацікавленими сторонами в режимі реального часу. Наприклад, програмне забезпечення для керування проєктами може забезпечити централізовану платформу, де члени команди можуть співпрацювати, обмінюватися документами та відстежувати прогрес. Це може допомогти переконатися, що всі працюють на одній сторінці та що цілі проєкту досягаються вчасно та в межах бюджету.

Цифрові інструменти також можуть допомогти ефективніше керувати даними. Наприклад, технології точного землеробства, такі як датчики та дрони, можуть збирати дані про врожайність, вологість ґрунту та рівень поживних речовин. Ці дані можна аналізувати та використовувати для оптимізації виробничих процесів, зменшення відходів і покращення процесу прийняття рішень.

Крім того, цифрові інструменти можуть допомогти автоматизувати рутинні завдання, звільняючи час, щоб зосередитися на більш цінних видах діяльності. Наприклад, програмне забезпечення може автоматизувати планування та розподіл завдань, зменшуючи адміністративне навантаження на керівників бізнес-проєктів і дозволяючи їм зосередитися на більш стратегічних питаннях.

У цілому управління бізнес-проєктами за допомогою цифрових інструментів може допомогти підвищити ефективність, зменшити витрати та покращити результати. Використовуючи ці інструменти, зацікавлені сторони можуть покращити співпрацю, комунікацію та управління даними, що призведе до більш успішних проєктів.

Незважаючи на багато переваг, використання цифрових інструментів в управлінні проєктами також може мати певні недоліки.

В першу чергу це вартість. Використання цифрових інструментів, таких як програмне забезпечення управління проєктами, може бути дорогим, особливо для невеликих підприємств або команд з

обмеженим бюджетом. Деякі цифрові інструменти можуть мати складні функції, які потребують спеціального навчання, що також може збільшити витрати.

Використання цифрових інструментів може створювати залежність від технології, оскільки вони можуть бути вразливі до збоїв в системах або кібератак. Якщо у підприємства немає плану захисту від таких загроз, це може призвести до проблем у роботі проєкту.

Крім того, цифрові інструменти потребують постійного оновлення. Це може забирати час і зусилля з боку команди проєкту, що може бути незручним, особливо якщо вони є малочисельними.

Використання цифрових інструментів може призвести до втрати даних через помилки у введенні, несправність апаратного забезпечення, кібератак. Це може бути дуже важливо, особливо якщо дані відносяться до важливих аспектів проєкту, таких як бюджет, ресурси або графік.

Використання цифрових інструментів може призвести до ризиків конфіденційності, якщо дані бізнес-проєкту потраплять у руки несанкціонованих осіб. Це може стати проблемою, особливо якщо проєкт включає конфіденційну інформацію або персональні дані.

Ще один аспект полягає в тому, що за використання цифрових інструментів управління бізнес-проєктами часто стоїть можливість віддаленої роботи. Це може бути як перевагою, даючи членам команди працювати на відстані так і недоліком. Це може бути складно, якщо члени команди не мають досвіду роботи віддалено та не мають достатніх навичок роботи в цифровому середовищі.

Таким чином, при використанні цифрових інструментів управління бізнес-проєктами, важливо усвідомлювати потенційні недоліки і планувати відповідні заходи для ефективного управління.

Інформаційні джерела:

1. Goel A. K., Marchenko M., Iefremov A. Digitalization of economic planning of competitive marketing activities in the conditions of globalization. Глобалізація та розвиток інноваційних систем: тенденції, виклики, перспективи: матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., 3-4 листопада 2022 р. / Держ. біотехнологічний ун-т. – Харків, 2022. С. 58.

2. Lomovskykh L., Marchenko M., Iefremov A. The organizational and economic mechanism of ensuring the sustainable development of the economy in the conditions of digitalization. Integration vectors of sustainable development: economic, social and technological aspects: Coll. Monograph. Poland. The University of Technology in Katowice Press. 2023. P. 173-180.

3. Марченко М. Діджиталізація процесів управління бізнес-діяльністю сільськогосподарських підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2023. Том 81. № 2. С. 133-139.

Ю.С. Мегель, д-р техн. наук, проф. (ДБТУ, Харків)

І.В. Чалий, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПОРТАЛУ «ДІЯ. ЦИФРОВА ОСВІТА» ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ З ДИСЦИПЛІН «ВСТУП ДО ФАХУ КІБЕРНЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ» ТА «ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ»

Використання самостійної та індивідуальної роботи студентів, як відомо, є важливою складовою їх підготовки з будь-якої дисципліни. Існує багато засобів та підходів до її організації. Класичним вважається написання есе за різними тематиками, підготовка студентом рефератів, презентацій тощо.

При підготовці студентів з дисциплін «Вступ до фаху кібернетичної безпеки» для спеціальності 125 – Кібербезпека та захист інформації та «Основи кібербезпеки» (вибіркова дисципліна для студентів ДБТУ інших фахів) ми застосували додатково підхід, що пов'язаний з використанням on-line ресурсів Інтернет для самостійного вивчення дисциплін за фахом.

Спочатку ми запропонували студентам самостійно пройти декілька курсів ресурсу «Дія. Цифрова освіта». Наразі це, мабуть, найбільш відома національна онлайн-платформа для розвитку цифрової грамотності. Вона надає вільний доступ кожному громадянину до навчання різним питанням. Тут можливо навчитися ефективно та безпечно використовувати сучасні інформаційні технології в роботі та навчанні, в професійному та особистісному розвитку. Практично кожного місяця на «Дія. Цифрова освіта» з'являються нові освітні серіали.

В межах означених вище дисциплін увага студентів для самостійного опрацювання зверталася перш за все на такі освітні серіали як:

1. Нові цифрові професії.
2. Електронний підпис.
3. Обережно! Кібершахраї.
4. Основи кібергігієни.
5. Кіберняні.
6. Персональні дані.

Так, наприклад, з курсу Кіберняні студенти можуть дізнатися, як мінімізувати ризики втрати приватної й важливої інформації. Як

правильно вибирати та зберігати паролі, попереджувати кібератаку та протидіяти кібершахрайству. Як у випадку, якщо вони все ж таки сталися, швидко відновити необхідну інформацію. Участь у серіалі взяли експерти: Якушев Віталій, директор компанії з кібербезпеки 10Guards; Юрій Мелашенко, партнер компанії з кібербезпеки Cyberlab; радник секретаря РНБО на громадських засадах з питань кібербезпеки; Альона Андронікова, директор Moneyveo.

Питання цього серіалу поглиблюються в матеріалі Обережно! Кібершахраї.

Про нові що мають попит цифрові професії, зокрема cybersecurity engineer, можна дізнатися з серіалу Нові цифрові професії.

Питання небажаного впливу на нашу свідомість, причини появи, принципи, методи соціальної інженерії, фішінгові атаки, небезпека для месенджерів, правила безпечного використання Wi-Fi, кіберзагрози при роботі з браузерами, фішінгові поштові повідомлення, - це далеко не повний перелік питань, що розглянуті в серіалі Основи кібергігієни.

Матеріали щодо захисту персональних даних, безпечного користування користуватись соціальними мережами без шкоди для персональних даних, взагалі політики приватності та деякі інші питання розглянуто в курсі Персональні дані.

Отже, ми бачимо, що матеріали, що розглянуті в цих серіалах слушно та вдало поглиблюють тематику відповідних дисциплін, сприяють професійному зростанню студентів.

Вони виявили не аби яку зацікавленість в проходженні запропонованих матеріалів. Ми провели опитування в групах стосовно серіалів. Студенти відмітили не тільки корисність контенту серіалів, а і приємну для сприйняття форму подачі матеріалів. Правда деякі більш підготовлені студенти відмітили, що серії бувають дуже прості, а тестові питання занадто примітивні. Ми врахували ці зауваження і запропонували для окремих студентів інші, більш складні та насичені курси на таких ресурсах як Prometheus (<https://prometheus.org.ua/>), Cisco (<https://www.netacad.com>), Educational Era (<https://www.ed-era.com/>), CRDF Global в Україні (<https://state-cyber-edu.org/mc/index.php/usr/login/login>) та деяких інших.

Деякі студенти почали після першого досвіду використовувати безплатні онлайн-курси при вивченні інших дисциплін.

«Дія. Цифрова освіта» завдяки своїй простоті та наочності максимально підходить для первинного знайомства з прийомами навчання на онлайн-курсах і може застосовуватися для організації

самостійної роботи студентів з дисциплін Вступ до фаху кібернетичної безпеки та Основи кібербезпеки.

Інформаційні джерела:

1. «Дія. Цифрова освіта». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://osvita.diiia.gov.ua/>

2. Онлайн-освіта: як здобувати знання в епоху діджиталізації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bazilik.media/onlajn-osvita-iak-zdobuvaty-znannia-v-epokhu-didzhytalizatsii/>

3. Цифрові документи та послуги в Дії: Мстислав Банік про проєкт та нові сервіси. 07 Липня 2021 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pravokator.club/news/tsyfrovii-dokumenty-ta-poslugy-v-diyi-mstyslav-banik-pro-proekt-ta-novi-servisy/>

УДК 336:717

Г.С. Морозова, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

М.П. Здоровий, здоб. PhD (ДБТУ, Харків)

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ: ІНОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ У РОБОТІ БАНКІВ, СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА ІНВЕСТИТОРІВ

Штучний інтелект (ШІ) є одним з найбільш актуальних та перспективних напрямків розвитку сучасної технології. Його потенціал вже суттєво змінив багато галузей, включаючи фінансову сферу. Використання ШІ в цих галузях має великий потенціал. Нами були розглянуті основні аспекти використання штучного інтелекту у роботі банків, страхових компаній та інвестиційних фондів.

✓ Використання штучного інтелекту в банківському секторі

Банківська сфера є однією з перших, яка почала використовувати потенціал ШІ для покращення своєї діяльності. Одним з основних напрямків застосування ШІ є автоматизація банківських процесів. Системи зі штучним інтелектом можуть виконувати рутинні операції, такі як обробка транзакцій, переказ коштів та видача кредитів, швидше та ефективніше, знижуючи ймовірність помилок.

Крім того, банки активно вже використовують ШІ для аналізу великих обсягів даних. Алгоритми машинного навчання можуть виявляти незвичайні патерни та аномалії в операціях, що допомагає виявити шахрайські дії та запобігти їм. Крім того, ШІ може

прогнозувати ризики та підтримувати роботу з ризик-аналізом. Використовуючи аналітичні моделі та алгоритми машинного навчання, штучний інтелект може оцінювати ймовірність неплатоспроможності клієнтів, виявляти фінансові ризики та надавати рекомендації щодо прийняття рішень.

Крім того, банки можуть використовувати віртуальних асистентів, які будуть працювати на основі штучного інтелекту. Ці асистенти можуть відповідати на запитання клієнтів, надавати необхідну інформацію про банківські послуги, допомагати у вирішенні проблем та забезпечувати персоналізовану підтримку.

✓ Використання штучного інтелекту в страхових компаніях

Страхові компанії також активно впроваджують штучний інтелект для оптимізації своєї діяльності. Одним з основних напрямків використання ШІ є автоматизація процесу оцінки ризиків та розрахунку страхових премій. Завдяки аналізу великих обсягів даних та застосуванню алгоритмів машинного навчання, страхові компанії можуть швидше та точніше визначати ризикові фактори та пропонувати індивідуальні страхові умови для клієнтів.

Штучний інтелект допомагає виявляти шахрайські дії та запобігати страховому шахрайству. Алгоритми машинного навчання можуть аналізувати дані про страхові випадки, клієнтів та їх поведінку для виявлення незвичайних ознак шахрайства.

Крім того, страхові компанії можуть використовувати віртуальних асистентів, які забезпечуватимуть клієнтам доступ до інформації про страхові послуги, надають консультації та допомагають у процесі оформлення полісів. Це покращить рівень обслуговування клієнтів, забезпечить швидкий доступ до необхідної інформації та допоможе вирішувати їхні проблеми.

✓ Використання штучного інтелекту в інвестиційних фондах

Штучний інтелект також знайшов своє застосування в інвестиційних фондах. Використання алгоритмів машинного навчання та аналітичних моделей дозволяє здійснювати прогнозування ринкових тенденцій, аналізувати фінансові дані та робити рекомендації щодо інвестиційних рішень.

Завдяки штучному інтелекту, інвестиційні фонди можуть швидше та точніше оцінювати ризики та потенційні доходи різних інвестиційних портфелів. Аналітичні системи здатні аналізувати великі обсяги даних, враховувати різні фактори та прогнозувати можливі рухи на ринку. Алгоритми з автоматичним прийняттям рішень можуть реагувати на зміни ринкових умов та виконувати операції з високою швидкістю та точністю.

Використання штучного інтелекту в роботі банків, страхових компаній та інвестиційних фондів виявляється досить перспективним. Він дозволяє автоматизувати багато рутинних процесів, знижуючи час і ймовірність помилок. Штучний інтелект допомагає виявляти шахрайство, прогнозувати ризики, аналізувати великі обсяги даних та надавати персоналізовану підтримку клієнтам.

Використання штучного інтелекту в цих галузях забезпечить зростання ефективності, зниження ризиків та поліпшення якості обслуговування. Впровадження ШІ вимагає належного дослідження, розробки алгоритмів та забезпечення безпеки даних. Проте, перспективи використання штучного інтелекту в фінансовій сфері є надзвичайно високими і мають великий потенціал змінити спосіб їхньої роботи у майбутньому.

Таким чином, використання штучного інтелекту є важливим фактором для досягнення конкурентних переваг та забезпечення якісного обслуговування клієнтів.

УДК 338.004

А.Д. Орел, здоб. *(ДБТУ, Харків)*

Н.М. Проценко, канд. екон. наук, доц. *(ДБТУ, Харків)*

ЦИФРОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ

У сучасній економіці проблема конкурентоспроможності фірм, галузей та країн є надзвичайно актуальною і динамічною. Багато факторів впливають на її аналіз, включаючи темпи економічного зростання країн, рівень безробіття та місце країни чи фірми в світовій економіці. Концепції конкурентоспроможності можуть значно відрізнитися в залежності від технологічного укладу та рівня розвитку продуктивних сил. Зокрема, цифрова трансформація перетворює підприємства на організації з цифровим мисленням, що дозволяє підвищити якість продуктів та послуг, персоналізувати їх, покращувати функціональність та системно інтегрувати транспорт і логістику. Наразі конкурентоспроможність підприємства оцінюється за здатністю пропонувати диференційовані товари та послуги за дотримання стандартів якості в порівнянні з конкурентами. Завдяки

цифровізації, підприємства можуть знаходити партнерів у будь-якій точці планети, ефективно вибудовувати товарно-грошові ланцюжки та вести прибуткову зовнішньоекономічну діяльність. Посилення конкурентоспроможності залежить від швидкості та ефективності впровадження цифрових рішень у бізнес, оскільки цифрові технології є рушійною силою соціально-економічного розвитку багатьох країн світу та визначають основу сталого розвитку в майбутньому.

Реалії сьогодення такі, що бізнес-сектор не може зупинитися на місці, коли надзвичайно швидко розвиваються технології. Джерелом економічного зростання є цифровізація, яка включає в себе оптимізацію виробництва, підвищення продуктивності праці та зниження витрат [1, С. 102].

Зарубіжні наукові розробки в галузі використання електронних систем у бізнесі, представлені працями М. Фрумкіна, С. Фушо, А. Моушовіца. Науковці Ш. Кляйн, С. Кехлі, У. Лютте, досліджували електронний бізнес з позицій маркетингу. І. Кендалес, П. Банерджі, Р. Баумер вивчали проблеми менеджменту і досліджували ефективність бізнес-рішень у контексті «бізнес-контент-менеджмент».

Серед українських авторів варто звернути увагу на праці С. Ф. Легенчук та С. В. Крутова, які описали особливості організації бухгалтерського обліку в сфері електронної торгівлі. М. В. Макарова та Л. А. Радкевич досліджували ключові питання розвитку цифрової економіки [2].

У конкурентному середовищі зростання цифрових технологій стає важливим інструментом в боротьбі за споживача, не тільки як медійний канал, але й як засіб взаємодії з клієнтом через сервіси та додатки. Однак, використання методів цифрової економіки залежить від специфіки товару. Майже 30 % товарів попереднього вибору, особливо електроніка, продаються через Інтернет, тоді як для товарів повсякденного попиту цей показник становить всього 1 % [1, С. 103].

До початку війни в Україні спостерігалась стійка тенденція зростання онлайн-купівель впродовж останніх років. Опитування Deloitte показало, що 22 % респондентів купують онлайн частіше, ніж офлайн, тоді як лише 9 % купують частіше в офлайн-магазинах. Ця тенденція була посилено пандемією COVID-19, яка змусила багато людей шукати товари та послуги онлайн. Обсяг ринку електронної комерції в Україні у 2020 р склав \$2,8 трлн., 2021 р. \$3,45 трлн. [3]. Проте, через три місяці війни фахівці Promodo, найбільшої агенції діджитал-маркетингу в Україні, проаналізували, як змінилися ключові показники у семи сегментах українського e-commerce від лютого до травня. Показники, на які звертали увагу: рекламний бюджет, дохід,

користувачі, вартість залучення клієнта, середній чек, частина рекламних витрат. Так, на початку березня електронна комерція майже «лягла на дно». Вже в день російського вторгнення всі онлайн-магазини в середньому втратили 82,7 % сеансів. За перший тиждень українські онлайн-рітейлери втратили майже весь дохід у середньому він впав на 92 %. Е-commerce з одягу та взуття, наприклад, зазнав великих втрат через обмеження логістики та ввезення лише критичних товарів. Це призвело до зменшення ввезення одягу та взуття майже на 60 %. Попри все, вже у середині березня доходи почали зростати разом із суттєвим збільшенням кількості сесій. На кінець травня деякі категорії навіть повернулися до довоєнних показників (зоотовари та косметика вкупі із господарськими та гігієнічними товарами) [4]. Незважаючи на те, що багато міжнародних магазинів закриті, але обмежений асортимент товару в інтернет-магазинах стимулює продажі онлайн.

Однією з головних переваг цифрової ефективності є зниження витрат на виробництво та управління бізнесом. Компанії можуть оптимізувати витрати на заробітну плату, оренду та паливо за рахунок використання нових технологій. Іншим важливим фактором є підвищення якості продукту. Цифрова ефективність дозволяє управляти якістю на кожному етапі виробництва, від контролю якості сировини до кінцевої перевірки готової продукції. Це може знайти своє застосування в будь-якій галузі, де якість продукту визначається більш ніж ціною. Наприклад, у сфері медицини, де здоров'я споживача є важливішим, ніж вартість; якість і безпека продукту можуть допомогти зберегти життя пацієнтів. Також використання цифрових технологій дозволяє забезпечити підвищення продуктивності та збільшення виробництва продукції. Механіка та електроніка дозволяють управляти робочим процесом, збільшити швидкість виробництва та кількість виготовленої продукції на одиницю часу.

Одним із головних елементів включення цифрової ефективності до бізнес-стратегії є постійний шлях до інновацій. Технологічні інновації обертаються навколо бізнес-ідеї та розвитку технологічних елементів, проте, відсутність інновацій призводить до занепаду бізнес-сектора. Підтвердженням цього є висловлення Тіма Кука, колишнього генерального директора компанії Apple, який каже: «Або ми випускаємо кращі продукти, або нас не буде» [5].

Підводячи підсумок, можна сказати, що впровадження цифровізації зможе підняти рівень українських підприємств на нові, інноваційні висоти, дозволяючи їм стати конкурентними на ринках. Цифрова ефективність є ключовим фактором конкурентоспроможності бізнесу. Без використання цифрових технологій сьогоднішній бізнес-

сектор не може надійно оперувати на ринку, надихаючи та приваблюючи нових клієнтів. Від здатності бізнесів та менеджменту до пристосування до нових технологій залежить успіх в конкурентній боротьбі на ринку. Цифрова ефективність – це ключ до успішної стратегії розвитку бізнесу та створення переваги над змінюваним ринком.

Інформаційні джерела:

1. Котельникова Ю. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах цифровізації. Харків 2022. С. 100-108.
2. Лазебник Л. (2018). Діджиталізація економічних відносин як фактор удосконалення бізнес-процесів підприємства. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування.
3. Як змінився ринок eCommerce в Україні у 2022 році? URL: <https://elit-web.ua/ua/blog/kak-izmenilsja-rynok-ecommerce-v-ukraine-v-2022-godu> (дата звернення: 14.05.2023).
4. Вплив війни на інтернет-торгівлю: як змінювалися онлайн-продажі ритейлерів протягом I півріччя 2022 року. URL: <https://rau.ua/novyni/vpliv-vijni-na-internet/> (дата звернення: 05.05.2023).
5. Fast Company : Tim Cook On Apple's Future: Everything Can Change Except Values. URL: <https://www.fastcompany.com/3042435/steves-legacy-tim-looks-ahead> (дата звернення: 03.05.2023).

УДК 327(07.034+004.7)

Н.М. Проценко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР ЯК ПРЕДМЕТ ГЕОПОЛІТИКИ

Протягом історії людства доступні йому «простори» завжди були джерелом могутності й більшості міжнародних конфліктів, одночасно надаючи, проте, засоби їх розв'язання. Простір, який контролюється державою чи союзом держав, найчастіше називають геополітичним полем.

Поняття «геополітика» у науці з'явилося в 1916 р. завдяки шведському вченому Рудольфу Челлен (1864–1922 рр.), який розумів під нею «доктрину, яка розглядає державу як географічний організм чи просторовий феномен». Питаннями геополітики займалися німецький теоретик К. Хаусхофер, американський історик Ф.-Д. Тэрнер, американський військово-морський теоретик та історик, контр-адмірал

А. Мехена та інші вчені [1, С. 4, 5, 22]. Однак, у багатьох випадках геополітиків не визнавали як вчених, але при цьому активно використовували їхні наукові викладки для вироблення міжнародної стратегії. Тільки політичні події, яких було так багато у ХХ ст., а саме одночасне визрівання глобальних політичних змін: взаємообумовленості економіки, політики, воєнної міцності країн, на які почали впливати раніше розрізнені фактори географічне розташування країни, народонаселення, кордони, уряди, світове господарство, призвели до формування геополітики як цілісної концепції світосприйняття світового устрою. На сьогоднішній час політика є складовою підвищеного динамізму суспільних процесів, які характеризуються швидкої зміною ситуацій, їх непередбачуваністю, невизначеністю та суперечливістю.

Закономірним результатом розвитку людства є перехід до інформаційного суспільства, в якому влада знань та інформації стає вирішальною в управлінні суспільством, відводячи на другий план вплив грошей та державного примусу. Зростання ролі інформаційної компоненти у суспільстві пояснюється як економічними, так й технічними, соціальними, організаційними причинами, перетворивши їх у потужну силу, що здатна завдати шкоди будь-якій державі. При цьому структура сучасного суспільства є настільки взаємозалежною, що вплив однією компоненту відразу віддзеркалюється на інших.

Умови функціонування інформаційного середовища передбачає активне використання інформації та інформаційно-комунікаційних технологій, що перетворили майже кожен сферу діяльності людства та створили інформаційний простір. Питаннями тлумачення інформаційного простору займалися німецький соціолог Н. Луман, американський соціолог і публіцист Д. Белл, французький географ і геополітик І. Лакост та інші науковці [2, С. 3, 3, 4]. Проте, варто відмітити, що в дослідженнях взаємозв'язку інформаційного простору та геополітики спостерігається надмірна прив'язаність класичного розуміння геополітики до землі та географії. Приблизники такого традиційного підходу ігнорують ключові для предмета дослідження процеси інформатизації та глобалізації.

Усього 20–30 років тому зміна місця проживання для багатьох людей було дуже не простим рішенням, і обумовлено це було достатньо тісними зв'язками на міжособистісному, культурному та соціальному рівнях, але сьогодні людина значно менше «психологічно» пов'язана з територією мешкання. Кордони країн завдяки сучасним інформаційним технологіям дедалі стають певною політичною умовністю, а об'єднання людей через роботу, за групами

інтересів ще більш послаблюють ці зв'язки. Оскільки інформатизація суспільства є глобальним соціальним процесом виробництва, де у всіх сферах життєдіяльності людини інформація використовується як суспільний ресурс, то вона перетворилася «з об'єкта теоретичного аналізу вчених на критерій оцінки могутності держав, стала найважливішим чинником у боротьбі тієї або іншої країни за економічну, політичну, культурну і військову перевагу, а також чинником виживання всього людства в цілому» [5, С. 68–69].

Інформаційне протистояння стає звичним елементом повсякденного життя, що впливає на державні інфраструктури, суспільну свідомість тощо. Метою цього протиборства є руйнування територіальної цілісності держави та підрив національної самосвідомості населення. Реалії сьогодення такі, що вже сформованим і природним інструментом вирішення конфліктної ситуації є не лише володіння інформацією, а також її використання та застосування сторонами конфлікту при зіткненні інтересів або виникненні протиріч, де на перший план виходять методи та форми оприлюднення та розповсюдження інформації для масової аудиторії.

Безпосередніми носіями та, особливо, розповсюджувачами знань та іншої політично значущої інформації є ЗМІ та соціальні медіа. Вплив на політику ЗМІ здійснюють в інформаційному просторі, що дозволяє певним чином формувати громадську думку. Активне використання інструментарію та технічних можливостей Інтернету дозволяє забезпечувати управління політичними протистояннями та конфліктами за допомогою соціальних мереж, онлайн-чатів, блогосфери. Разом з тим, Інтернет стає лише наслідком або ж одним з інструментаріїв реалізації суспільно значимих запитів інформаційного простору, які швидко змінюються. Запити набувають статусу чітко виражених соціальних настроїв, вимог, традицій і норм, котрі породжують нові інформаційні хвилі, які практично позбавлені географічних обмежень.

Багато геополітичних концепцій розглядають інформацію як вид зброї, яка є дуже небезпечною через те, що інформація легко доступна, поширюється в необмежених обсягах і діапазонах, перетинає всі державні кордони без обмежень. Чільне становище в інформаційному просторі дозволяє домінуючій стороні керувати розвитком конфліктної ситуацією або сприяє її вирішенню та врегулюванню.

На всіх етапах розвитку світової історії боротьба за геополітичну перевагу ведеться засобами, які відповідають певному часу. На сьогоднішній момент відбувається абсолютна інформатизація ключових сфер діяльності більшості держав, швидкими темпами

відбувається формування глобального інформаційного простору, активно розвиваються програмно-технічні засоби нанесення шкоди комп'ютерним та телекомунікаційним системам тощо. Врахування інформаційного простору в геостратегіях стає визначальним напрямком держави для досягнення своїх цілей у внутрішній, регіональній та міжнародній політиці, а також у досягненні геополітичної переваги на світовій арені.

Інформаційні джерела:

1. Вегеш М., Палінчак М., Петрінко В. Геополітика в посталях і термінах: підручник для студентів і аспірантів спеціальності «Політологія». Ужгород: Видавничий дім «Гельветика». 2020. 786 с.

2. Луман Н. Поняття ризику. *Thesis*. 1994. № 5. URL: www.ecsocman.edu.ru/data/429/174/1217/5_2_2luhm.pdf (дата звернення 10.05.2023).

3. D. Bell. *The Social Framework of the Information society*. Oxford, 1980. P. 500-549.

4. Efferink L. van *The Definition of Geopolitics – Classical, French and Critical Traditions*. URL: https://exploringgeopolitics.org/%20Publication_Efferink_van_Leonhardt_The_Definition_of_Geopolitics_%20Classical_French_Critical.html (дата звернення 7.05.2023).

5. Момот А. С. Інформаційні чинники впливу на сталий розвиток світосистеми. *Нова парадигма*. 2011. Вип. 104. С. 67–77.

УДК 004.031.43: 004.056

О.О. Рудь, канд. екон. наук (*ДБТУ, Харків*)

В.М. Сирій, ст. викл. (*ДБТУ, Харків*)

ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН ТА ЇЇ РОЛЬ У КІБЕРБЕЗПЕЦІ

Сучасний світ швидко цифровізується, тому кібербезпека стає однією з найактуальніших проблем підприємств, організацій та індивідуальних користувачів. Загрози у сфері кібербезпеки стають настільки складними й вишуканими, що традиційних підходів до захисту інформації вже недостатньо. Нові рішення для забезпечення кібербезпеки запроваджуються зокрема в технології блокчейн [1 - 3].

Блокчейн є розподіленою системою, де копії бази даних зберігаються на багатьох вузлах мережі. Це робить систему стійкою до єдиної точки відмови та знижує ризику крадіжки або втрати даних.

Крім того, розподілений характер блокчейна дозволяє користувачам мережі перевіряти й підтверджувати транзакції незалежно один від одного, що підвищує довіру та безпеку системи.

Технологія блокчейн зберігає інформацію у вигляді ланцюжка блоків. Кожен блок містить інформацію про транзакції або події та посилання на попередній блок, утворюючи безперервну послідовність. Це забезпечує прозорість та надійність зберігання даних, оскільки кожен блок містить хеш попереднього блоку і будь-яка зміна в одному з них призводить до зміни всіх наступних.

Основними принципами роботи блокчейна є децентралізація, консенсус та шифрування даних.

Децентралізація означає відсутність єдиного контролюючого центру, що робить систему стійкою до атак і маніпуляцій.

Консенсус досягається шляхом узгодження всіх учасників мережі щодо правильності транзакцій та блоків.

Шифрування забезпечує безпеку даних за допомогою криптографічних алгоритмів.

Основними напрямками застосування технологій блокчейн в кібербезпеці є підвищення безпеки даних, удосконалення ідентифікації й автентифікації, захист від DDoS-атак і покращення цифрових платежів та угод [4].

Підвищення безпеки здійснюється за рахунок незмінності, невідомості та шифрування даних. Однією з ключових переваг технології блокчейн є здатність забезпечувати незмінність та невідомість даних за рахунок ланцюгової структури блоків та хешування. Завдяки цьому маніпулювання даними стає вкрай складним і легко виявляється.

Криптографічне шифрування даних усуває ризики їх витоку або несанкціонованого використання. Дані шифруються за допомогою складних алгоритмів перед збереженням у блоці. Для їх розшифрування залучені в технології вузли мережі повинні мати відповідні ключі.

Удосконалення ідентифікації й автентифікації досягається за рахунок розробки децентралізованих ідентифікаційних систем. Наприклад, традиційні централізовані системи ідентифікації піддаються постійному ризику крадіжки та підробки облікових даних. У блокчейні кожен користувач може мати унікальний ідентифікатор, пов'язаний з його цифровим гаманцем або публічним ключем. Ідентифікаційні дані зберігаються у блокчейні та кожного разу, коли потрібна автентифікація користувача, відбувається перевірка та порівняння даних, що забезпечує високий рівень безпеки та запобігає підробці.

Децентралізація даних полягає в тому, що у блокчейні відсутній єдиний центр управління і дані зберігаються на множині вузлів, що робить систему стійкою до відмов. Якщо один вузол виходить з ладу або піддається атаці, інші вузли продовжують працювати та підтримувати доступ до інформації. Це забезпечує безперервність роботи системи та запобігає єдиній точці відмови.

Внаслідок децентралізації даних блокчейн сприяє також захисту від DDoS-атак. У традиційних централізованих мережах зловмисники можуть спрямувати перевантаження запитами до однієї точки, що призводить до відмови системи в цілому. Завдяки децентралізації дані та обчислювальні ресурси зберігаються й обробляються на множині вузлів і це ускладнює виведення з ладу системи спрямуванням DDoS-атаки на окремі її елементи.

Запобігання DDoS-атакам і підвищення ефективності фільтрації трафіку у технології блокчейн можуть бути реалізовані за допомогою використання смарт-контрактів – різновиду угод у формі закодованих алгоритмів. Укладення, зміна, виконання й розірвання таких угод відбувається у середовищі комп'ютерних програм, зокрема на блокчейн-платформах. Наприклад, можна створювати смарт-контракти, які автоматично перевіряють ідентифікаційні дані відправника та приймають рішення щодо його допуску чи блокування. Це дозволяє фільтрувати потенційно шкідливий трафік ще до досягнення цільової мережі, що суттєво знижує ризик DDoS-атак.

Розвиток технології блокчейн виводить цифрові платежі на новий рівень як за рахунок підвищення безпечності транзакцій так і виключення з процесу посередників.

Згідно з технологією блокчейн кожна транзакція записується та підтверджується в ланцюжку блоків, що забезпечує непідробність та незмінність даних. Кожна транзакція повинна пройти перевірку та узгодження учасниками мережі, що запобігає можливості шахрайства та підробки.

Завдяки криптографічному шифруванню та використанню публічних і приватних ключів блокчейн забезпечує конфіденційність та цілісність даних під час здійснення платежів та угод.

У традиційних фінансових і платіжних системах потрібна участь банків, платіжних шлюзів та інших посередників, що супроводжується комісіями та ризиками. Блокчейн дозволяє користувачам здійснювати прямі транзакції без посередників, що виключає зайві комісії й ризики та суттєво спрощує й прискорює вказані процеси.

Таким чином технологія блокчейн пропонує інноваційні підходи у забезпеченні кібербезпеки. Розглянуті особливості застосування блокчейна в аспекті підвищення безпеки даних, децентралізації системи ідентифікації, захисту від DDoS-атак, а також покращення здійснення цифрових платежів та угод мають суттєвий потенціал для створення безпечного та надійного кіберсередовища.

Однак, з урахуванням обмежень та викликів, пов'язаних з масштабованістю, продуктивністю та конфіденційністю даних, а також задля більш повного розкриття потенціалу технології блокчейн у забезпеченні кібербезпеки є потреба в подальших дослідженнях.

Інформаційні джерела:

1. Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
2. Swan M. Blockchain: Blueprint for a New Economy. O'Reilly Media, Inc. 2015, 152 p.
3. Лапко О.О., Солосіч О.С. Технологія блокчейн: поняття, сфери застосування та вплив на підприємницький сектор. БІЗНЕСІНФОРМ, №6, 2019. С. 77-82.
4. Спасітелева С.О., Бурячок В.Л. Перспективи розвитку додатків блокчейн в Україні // Електронне фахове наукове видання «Кібербезпека: освіта, наука, техніка». Т.1 №1, 2018. С. 35-48. URL: <https://www.csecurity.kubg.edu.ua/index.php/journal/article/view/18/59>.

УДК 378.004.9

В.М. Сирий, ст. викл. (*ДБТУ, Харків*)

Т.А. Бутенко, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН З ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРОГРАМУВАННЯ

Згідно з висновками звіту The Future of Jobs 2023 р. на ринку праці у сфері комп'ютерних технологій найбільш затребуваними зостаються компетентності зі штучного інтелекту та машинного навчання, аналітики великих даних, стратегії та цифрової трансформації бізнесу, фінансових технологій, автоматизації виробничих процесів, інформаційної безпеки тощо [1].

Сучасна ІТ-команда повинна складатися з фахівців різних напрямів: Front-end (клієнтська частина, зовнішній інтерфейс), Back-end

(серверна частина), DevOps (методологія взаємодії фахівців у команді). Для ефективного розв'язання задач фахівцям бажано володіти кількома мовами програмування, фреймворками та бібліотеками [2].

У цьому аспекті наповнення освітніх програм ІТ-дисциплінами та програми їх викладання повинні бути спрямовані на прищеплення навичок ефективного сумісного використання інструментальних засобів і прикладного програмного забезпечення [3].

Наприклад, для роботи зі структурованими даними можна продуктивно поєднувати переваги сучасних середовищ розробників для отримання ефективного доступу до розподілених інформаційних ресурсів, модифікації структури даних, їх обробки та візуалізації результатів і можливості офісних застосунків для роботи з файлами зберігання даних і підготовки ділової документації.

Важливою перевагою інструментальних засобів є потужний арсенал можливостей для розробки інтуїтивного зрозумілого графічного інтерфейсу застосунків, що дозволяє їх використання персоналом без попередньої спеціальної підготовки.

На рис. 1 представлена робота застосунку методичної розробки з навчальної дисципліни «Програмування для Fintech», метою якої є оволодіння здобувачами технологіями об'єктно-орієнтованого програмування мовою Python та створення графічного інтерфейсу для мобільного отримання, опрацювання й збереження масивів даних.

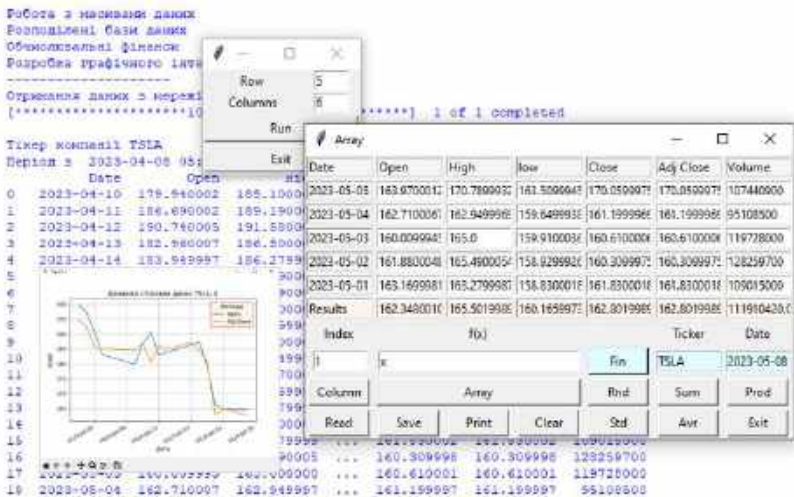


Рисунок 1 – Графічний інтерфейс користувача, консоль інтерпретатора та вікно діаграми при роботі зі стоковими мережевими даними котирування акцій компанії «TESLA»

Застосунок дозволяє звертатися до розподіленої фінансової інформації в мережі Інтернет, задавати алгоритми загальної чи локальної обробки масиву даних за допомогою системи командних кнопок чи функції користувача, візуалізувати дані й результати розрахунків у впорядкованих текстбоксах графічного інтерфейсу та діаграмах, виводити дані на консоль інтерпретатора та зберігати їх у CSV-файлах для роботи з ними у середовищі офісних застосунків.

Такий методичний підхід демонструє можливості гнучкого сполучення технологій роботи з масивами даних у середовищі розробника та прикладних програм.

Для ефективної роботи з даними здобувачі отримують навички інсталяції та використання функціоналу актуальних бібліотек Python (*NumPy*, *Pandas*, *ufinance* та інших), роботи з розподіленими базами даних, розробки алгоритмів опрацювання й аналізу структурованих даних, проектування й створення зовнішнього програмного інтерфейсу, обміну даними між застосунками.

Для ефективної роботи з однорідними віджетами графічного інтерфейсу в алгоритмі застосовується їх впорядкування у структури списків.

На рис. 2 проілюстрована підготовка даних CSV-файлу у середовищі електронних таблиць MS Excel для подальшої обробки й підготовки вихідних форм.

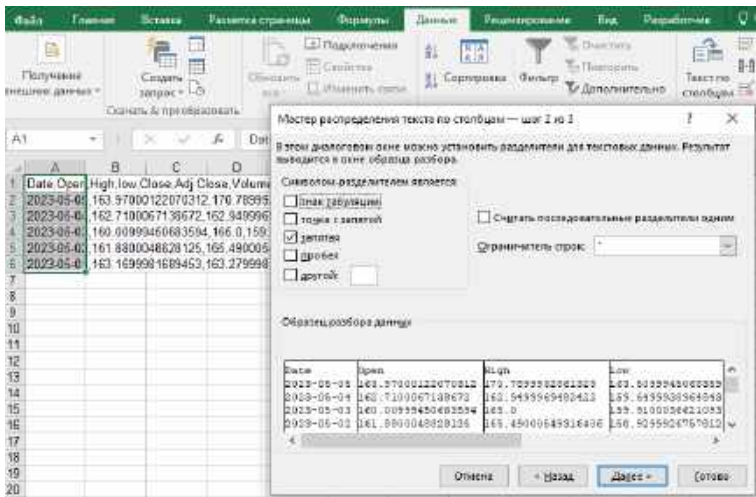


Рисунок 2 – Розподілення даних з CSV-файлу по колонкам з роздільником у середовищі MS Excel

Може бути поставлена й обернена задача. Наприклад, за допомогою інструментів Power Query MS Excel можна підключитися до мережевих даних чи імпортувати їх із зовнішніх джерел, модифікувати структуру даних, створити потрібні запити, виконати попередній аналіз та обробку даних і зберегти файл у CSV-форматі для подальшого зчитування застосунком Python. Методичний аспект роботи полягає також в постановці завдань для самостійної роботи здобувачів з розширення функціоналу програми шляхом додавання нових елементів управління, програмування відповідних подій обробки даних, а також оптимізації початкового програмного коду застосунку.

Методична розробка знаходиться на етапі апробації в навчальному процесі й автори вважають, що такий підхід дозволить суттєво розширити ІТ-комплектності здобувачів.

Інформаційні джерела:

1. Future of Jobs Report 2023. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023.pdf.

2. Як ІТ-фахівцю вибудувати траєкторію навчання: важливі навички для майбутнього та зони росту. URL: <https://dou.ua/forums/topic/40031/>.

3. Василенко Я.П., Дмитроца Л.П. Особливості компетентнісного підходу у процесі підготовки спеціалістів із комп'ютерних наук // «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання: досвід, тенденції, перспективи». № 1, 2017. С. 66-70.

УДК 004-044.922(477)

О.М. Филипенко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ

На макрорівні ефективність цифрової трансформації та цифрової економіки визначається глобальними рейтингами. Найбільш поширеними індексами у яких представлена Україна є:

Індекс прийняття цифровізації (*Digital Adoption Index – DAI*) – це всевітній індекс, який вимірює впровадження цифрових технологій у трьох вимірах економіки: бізнес, люди і уряд [1]. Загальний *DAI* є простим середнім з трьох субіндексів: підвищення продуктивності та прискорення широкого зростання бізнесу, розширення можливостей та

покращення добробуту людей, підвищення ефективності та підзвітності надання послуг уряду. Цей індекс розраховувався лише у 2014 та 2016 рр. В табл. 1 представлено позиції України в цьому рейтингу. Як бачимо за два роки Україна зміцнила свої позиції.

Таблиця 1 – Позиції України у Digital Adoption Index

Показник	2014 р.	2016 р.
DAI	0,451	0,537
Місце в рейтингу	97	85

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (*ICT Development Index*) – це комбінований показник, який визначає досягнення країн світу щодо розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [2]. IDI є інтегральним індексом, що відображає глобальні зміни, які відбуваються в країнах із різним рівнем розвитку ІКТ і містить три складові: готовність – відображає розвиток мережевої інфраструктури та доступ до ІКТ; інтенсивність – характеризує інтенсивність використання ІКТ у суспільстві; вплив – дає змогу визначити результати ефективного та дієвого використання ІКТ. Останній рік публікації рейтингу був 2017р. Як бачимо з табл. 2 за чотири роки в цьому рейтингу Україна не покращила свої позиції.

Таблиця 2 – Позиції України у ICT Development Index

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ICT	5,19	5,23	5,31	5,62
Місце в рейтингу	76	79	78	79

Глобальний інноваційний індекс (*Global Innovation Index – GII*) – один з найбільш популярів рейтингів країн з цифрової економіки. Він відбиває здібності та успіхи країн в інноваціях і включає складові показники інноваційної сфери та об'єднує їх у два субіндекси: показники, що характеризують інноваційний потенціал країни (55 показників – *Innovation Input Sub-index*); показники, що характеризують наукові й творчі результати інноваційної діяльності (27 показників – *Innovation Output Sub-index*) [3]. Як бачимо з табл. 3 найкращі показники України в цьому рейтингу були в 2018 р., після цього позиція погіршується, що негативно характеризує інноваційну активність держави.

Таблиця 3 – Позиції України у Global Innovation Index

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021р.
GII	37,62	38,52	37,40	36,32	35,6
Місце в рейтингу	50	43	47	45	49

Індекс мережевої готовності (*Networked Readiness Index – NRI*) – це комплексний показник, що характеризує рівень розвитку ІКТ та мережевої економіки країн [4]. Цей індекс вважається одним з найважливіших показників інноваційного та технологічного потенціалу країн світу та можливостей їх розвитку в сфері цифрової економіки. Він вимірює ступінь розвитку ІКТ держави за 62 показниками, які зведені в 4 основні групи: технології, люди, управління, вплив. В табл. 4 можна простежити поступове зміцнення позицій України. У 2019 році *NRI* був перероблений, тому дані починаються з 2019 року.

Таблиця 4 – Позиція України у Networked Readiness Index

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
NRI	48,92	49,43	55,70	55,71
Місце в рейтингу	67	64	53	50

Індекс світової цифрової конкурентоспроможності (*IMD World Digital Competiveness Index – WDCI*) – оцінює спроможність та готовність економіки держави впроваджувати та досліджувати цифрові технології як ключову рушійну силу економічних перетворень у суспільстві [5]. Цей індекс базується на 51 критерію, які формуються в три фактори першого рівня (що складаються з трьох субфакторів другого рівня): знання, технології, готовність до майбутнього. Субіндекси першого рівня розкриваються субіндексами 2 рівня. За загальним рейтингом *WDCI* Україна невпинно покращує свою позицію і у 2021 р. займає найкращу позицію – 54 місце (табл. 5).

Таблиця 5 – Позиція України у World Digital Competiveness Index

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>WDCI</i>	44,005	51,292	55,255	48,807	50,073
Місце в рейтингу	60	58	60	58	54

Global Competitiveness Index – GCI – рейтинг країн за показником економічної конкурентоспроможності [6]. Цей індекс

складається з 113 змінних, що визначають рівень конкурентоспроможності країни, які зведено до 12 ключових показників: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність на ринку товарів і послуг; ефективність на ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; інноваційний потенціал. З табл. 6 можна прослідити поліпшення позицій України з кожним роком.

Таблиця 6 – Позиція України у Global Competitiveness Index

Показник	2017р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Місце в рейтингу	60	59	54	55	54

За підсумками різних рейтингів було визначено, що Україна і надалі залишається країною з економікою з низьким рівнем доходу та низьким рівнем економічної конкурентоспроможності. Хоча Україна й займає низькі позиції у світових рейтингах, проте за останні роки дещо покращила свої позиції.

Інформаційні джерела:

1. The World Bank: Digital Adoption Index. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>
2. ICT Development Index. «IDI 2017 rank». URL: [https://www.itu.int/net4/ITU\\$D/idi/2017/index.html](https://www.itu.int/net4/ITU$D/idi/2017/index.html)
3. WIPO (2021). World intellectual property organization. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf
4. Рейтинг стран мира по индексу сетевой готовности. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/networked-readiness-index>
5. World Competitiveness Center Rankings. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/>
6. The Global Competitiveness Report. Special Edition. URL: <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/UA/wcy>

В.В. Чаговець, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ВІДНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧУВАННЯ В ДЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ

Удосконалення бізнес-процесів тісно пов'язано з розробкою та впровадженням економічних інформаційних систем, що базуються на використанні передових інформаційно-комунікаційних технологій. Результативність їх застосування в управлінні підприємствами харчування залежить від ступеня охоплення та інтегрованості на їх основі функцій управління, від здатності оперативно генерувати управлінські рішення, а також адаптуватись до змін навколишнього середовища та інформаційних потреб.

Розвиток методів інтелектуального аналізу даних на основі застосування концепцій інформаційних сховищ, експертних систем, систем моделювання бізнес-процесів, що реалізовані у контурі загальної інформаційної системи, сприяють посиленню обґрунтованості управлінських рішень. Таким чином, сучасні інформаційні системи забезпечують оперативність комунікації та інтеграцію учасників бізнес-процесів, підвищують якість рішень, що приймаються на всіх рівнях управління.

Протягом останніх кількох років до повномасштабної війни Україна демонструвала стабільне зростання у міжнародних рейтингах, наприклад, таких, які відображають рівень корупції, економічної свободи, легкості ведення бізнесу, рівень демократії. Однак повномасштабна війна суттєво загальмувала прогрес України у розвитку, що відзначилось і на її позиції у світі. Змінилось місце нашої країни у деяких рейтингах. Так, у 2022 році в порівнянні з 2021 роком світовий індекс соціального прогресу знизився з 48 місця до 52 [1].

Відновлення зруйнованих підприємств харчування на деокупованих територіях потребує налагодження роботи комп'ютеризованих робочих місць та інформаційних систем. Головними критеріями, що оцінюють результативність роботи підприємств харчування в Україні, і, особливо, ресторанів швидкого харчування, є швидкість та якість обслуговування відвідувачів. У закладах цього типу щоденно виконується безліч касових операцій, проводиться облік фінансових та торгових запасів, регулюється робота персоналу. Тому під час налагодження інформаційної системи

потрібно враховувати модульний принцип побудови системи, який припускає як ізольоване використання окремих програмних модулів, так і довільні комбінації їх, залежно від виробничо-економічної необхідності.

Для зручності клієнтів та отримання ними найбільших результатів від автоматизації бізнесу, модулі системи рекомендується об'єднувати в бізнес-блоки, наведені на рисунку.



Рисунок – Модулі системи управління підприємством харчування

Модульна структура – це гнучкий інструмент, за допомогою якого можна підібрати систему автоматизації для будь-якого підприємства, при цьому система буде вирішувати поставлені власником бізнесу завдання. Співробітники підприємства будуть мати доступ тільки до тих модулів, які необхідні для виконання посадових

обов'язків. На одному робочому місці (комп'ютері, POS-терміналі, сервері) може бути встановлено будь-яку кількість модулів.

Наприклад, блок «Продажі та обслуговування» має містити модулі, що дозволяють візуалізувати всі етапи роботи над замовленням гостя, починаючи з прийому замовлення і закінчуючи подачею виготовлених страв. Блок «Логістика та склад» має включати модуль «Інвентаризація» – універсальний та результативний інструмент для бухгалтера, менеджера, адміністратора та офіціанта, який дозволяє менеджеру ефективно контролювати дії співробітників, бухгалтеру швидко проводити інвентаризацію, адміністратору легко та швидко керувати залишками продукції та реалізацією всіх приготованих страв, офіціантові безпомилково пропонувати клієнтам та включати в рахунок наявні в закладі страви. Блок «Аналітика» – це інструмент для аналізу, за допомогою якого можна генерувати звіти, будувати багатовимірні аналітичні куби різної складності, аналізувати графіки, діаграми, які автоматично відображають дані звітів. Для цього він має містити відповідні модулі. Спостерігати за ходом виконання замовлень від виробництва до передачі замовлень у продаж можна за допомогою блока «Виробництво». Чимало важливого мають виконувати блоки, що забезпечують управління послугами, устаткуванням та взагалі системою в цілому. Уся інформація має концентруватися на сервері у централізованому сховищі даних. Тоді система дозволить вести аналітику даних, що надходять з декількох незалежних джерел – з кожного, окремо взятого, кафе або ресторану, тобто буде забезпечуватись можливість управління мережею ресторанів та кафе з центрального офісу. Усе це буде створювати комфортні умови для роботи персоналу і, відповідно, для відвідувачів.

Інформаційні джерела:

1. Як змінилися позиції України у міжнародних рейтингах у 2022 році.
URL: <https://news.finance.ua/ua/yak-zminylysy-pozycii-ukrainy-u-mizhnarodnyh-reytnyah-u-2022-roci>.

В.В. Чухілевич, здоб. вищої освіти (*НаУОА, Острозь*)

М.Ф. Аверкіна, д-р екон. наук, PhD in Management (EU), проф. (*НаУОА, Острозь*)

ДИСТАНЦІЙНА РОБОТА: ПЕРЕВАГИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У відповідь на швидкі технологічні зміни та поширення цифрових технологій, а зокрема після затяжного періоду коронавірусу, дистанційна робота стала популярним рішенням для бізнесу, який прагне знизити витрати та збільшити ефективність. Ця праця пропонує проаналізувати переваги та виклики дистанційної роботи для бізнесу в умовах цифрової економіки.

Цифрові технології відкривають нові можливості для бізнесу, що сприятиме компаніям забезпечення відповідного рівня ефективності та конкурентоспроможності. Вони також розкрили нові можливості для дистанційної роботи, що є одним з головних методів та дозволяє компаніям ефективно та без зайвих зусиль знизити витрати та збільшити продуктивність, що є особливо важливим в умовах конкурентної економіки.

Перша перевага дистанційної роботи полягає в зниженні витрат на обслуговування офісів, зокрема витрат на комунальні послуги та оренду приміщень. Це є дуже важливим для маленьких та середніх компаній, які можуть зекономити значну суму коштів на оренді приміщень та інфраструктурі. В той же час, для великих компаній це зменшує необхідність у постійній добудові додаткових офісів, що могло стати проблемою із постійним збільшенням кількості співробітників, зайнятих у великих компаніях.

Друга перевага полягає в збільшенні продуктивності працівників. Дистанційна робота дозволяє працювати з будь-якого місця, що робить її більш зручною та гнучкою. За правильного підходу, це збільшує ефективність роботи, а також дозволяє заощадити час, який працівники заощаджують на дорозі до офісу та додому.

Третя перевага дистанційної роботи полягає в збільшенні глобальної доступності компанії. Дистанційна робота дозволяє компаніям найняти працівників з будь-якої частини світу, що розширює потенційну базу талановитих кандидатів та збільшує міжнародний потенціал компанії.

Однак, такий підхід не позбавлений переліку викликів, що стосуються дистанційної роботи в умовах цифрової економіки.

Першим з них є збільшення ризику кібератак та крадіжки даних. Зважаючи на те, що працівники виконують свою роботу з різних місць та використовують різні пристрої, компанії повинні забезпечувати безпеку віддаленого доступу до своїх систем та даних.

Наступний виклик пов'язаний із забезпеченням ефективної комунікації та співпраці між працівниками та командами. Дистанційна робота може призвести до зменшення можливості безпосереднього контакту та спілкування між працівниками, що може вплинути на ефективність командної роботи та розвиток інноваційних процесів.

Третій виклик пов'язаний з втратою контролю над робочим процесом та результатами. Керівництво компанії може відчувати втрату контролю над працівниками, які працюють здалеку, та недостатню відповідальність за результати роботи.

З вище представленої інформації спостережено, що дистанційна робота має переваги та виклики для бізнесу в умовах цифрової економіки. Щоб максимізувати їх корисність, компанії повинні ретельно розглянути свої потреби та засоби для забезпечення дистанційної роботи.

Для забезпечення безпеки дистанційної роботи, зокрема, компанії повинні використовувати захист від кібератак, криптографію та мережеві протоколи для захисту від несанкціонованого доступу. Крім того, компанії мають організувати регулярні навчання для працівників з питань безпеки, а також встановлювати правила використання корпоративних систем та пристроїв.

Щодо ефективної комунікації та співпраці між працівниками, компанії можуть використовувати спеціальні платформи для спілкування та співпраці, такі як Slack, Zoom, Trello тощо. Крім того, регулярні віртуальні зустрічі та відстеження прогресу проєктів можуть допомогти у забезпеченні ефективної комунікації та співпраці між працівниками.

Крім того, компанії повинні встановлювати чіткі метрики та ключові показники для оцінювання результатів роботи працівників, а також забезпечення ефективного контролю над робочим процесом. Такий контроль можна забезпечити за допомогою програмних інструментів для відстеження часу роботи та продуктивності, а також регулярних зустрічей для обговорення прогресу роботи.

Слушним рішенням для підвищення рівня залученості стануть заходи, що підтримають соціальну взаємодію та згуртованість команди. Організації можуть організувати регулярні віртуальні зустрічі, спільні проєкти та інші події. Наприклад, організація онлайн-зустрічей, віртуальних кав'ярень та інших подій будуть справді

корисними для колективу і сприятиме як психологічному здоров'ю членів команди так і їх згуртованості. У ході проведеного дослідження встановлено, дистанційна робота має значний потенціал для бізнесу, особливо в умовах цифрової економіки. Її переваги включають збільшення продуктивності, зменшення витрат на оренду приміщень та інфраструктуру, збільшення географічної доступності для клієнтів та співробітників та багато чого іншого. Проте, впровадження дистанційної роботи також пов'язане зі значними викликами, які повинні бути враховані для успішного використання цього підходу.

Організаціям варто розглядати дистанційну роботу як можливість для розвитку бізнесу, проте варто також бути готовим до змін у своїй організації та перетворень звичних способів роботи. Це включає розробку нових стратегій для комунікації та співпраці, забезпечення безпеки даних та ефективного контролю за робочим процесом та результатами, а також підтримку соціальної взаємодії та згуртованості команди. При правильному впровадженні дистанційної роботи, компанії можуть отримати значні переваги та підвищити свою конкурентоспроможність в умовах цифрової економіки.

Інформаційні джерела:

1. DW. Дистанційна робота: соціологи з'ясували плюси і мінуси. URL: <https://www.dw.com/uk/dystantsiina-robota-sotsiologhy-ziasuvaly-plyusy-y-minusy/a-53767531>
2. Iansiti, M., Lakhani, K. R. Who Gets to Work in the Digital Economy? Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2022/08/who-gets-to-work-in-the-digital-economy>
3. LatamList. The Future of Work in the Digital Economy. URL: <https://latamlist.com/the-future-of-work-in-the-digital-economy/>
4. Popadiuk, S., Konovalenko, I. Employee productivity and remote work: new challenges and opportunities for the labor market. Business and Economic Horizons. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2589791821000165>
5. TechTarget. 15 Advantages and Disadvantages of Remote Work. URL: <https://www.techtarget.com/whatis/feature/15-advantages-and-disadvantages-of-remote-work>
6. The Page. Контроль на відстані: плюси та мінуси дистанційної роботи. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/kontrol-na-vidstani-plyusi-ta-minusi-distancijnoyi-roboti>
7. Trenchea, M. The Influence of Remote Work on Employee Satisfaction: A Meta-Analysis. Sustainability. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/14/1/552>
8. Yarro. Pros and Cons of the Remote Workforce Model. URL: <https://yarro.org/pros-and-cons-of-the-remote-workforce-model/>
9. Yildirim, Ozlem. The impact of remote work on organizational commitment of information workers: Does distance matter? URL: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09585192.2020.1737834>

Секція 6

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

УДК [332.14:334.722]:355.01:336.1:351.86

G. Petrusевичh, student studiów podyplomowych (*PIEN «Akademia Zarządzania Finansowego», Kijów*)

RELOKACJA UKRAIŃSKIEGO BIZNESU DO POLSKI, W CZASIE STANU WOJENNEGO: TRUDNA RZECZYWISTOŚĆ INWESTOWANIA ZA GRANICĄ

Od początku rosyjskiej inwazji na Ukrainę w 2014 roku firmy ukraińskie, szczególnie te działające we wschodniej Ukrainie, miały coraz trudniejsze warunki funkcjonowania. Warunki te drastycznie pogorszyły się w 2022 roku po pełnoskalowej agresji wojsk rosyjskich, co w konsekwencji doprowadziło wiele firm do tragicznej sytuacji. Niepewność gospodarcza wymagała od właścicieli i menedżerów firm podjęcia drastycznych decyzji, w celu zachowania swoich przedsiębiorstw, poprzez częściowe lub całkowite przeniesienie ich w bezpieczne miejsce. Zdecydowana większość wybrała zachodnie regiony Ukrainy, ponieważ firmy mogły tam liczyć na pomoc rządową w ramach krajowego programu relokacji przedsiębiorstw.

Geografia relokacji nie ograniczała się jednak do terytorium Ukrainy, ale objęła swoim zasięgiem także tereny Unii Europejskiej. Dynamika relokacji spowodowała, że ukraiński biznes został zmuszony działać wyłącznie na własną rękę i na własny koszt, bez dostępu do odpowiednich zasobów. W nowej lokalizacji relokowane firmy borykały się z brakiem lub ograniczeniami w dostępie do surowców, ścieżek sprzedaży, wykwalifikowanego personelu, borykały się także z zerwanymi łańcuchami dostaw, czego konsekwencją była obniżona możliwości działania.

Wojna spowodowała migrację zarówno wewnętrzną, jak i zewnętrzną, która sięgnęła 30% ludności Ukrainy. Dla ukraińskich firm

oznaczało to utratę znacznej części swoich klientów. Bezpośrednią konsekwencją tak dużej emigracji zewnętrznej była konieczność podążania ukraińskich firm za swoimi klientami do Europy, aby przynajmniej częściowo zrekompensować odpływ swoich klientów. Ukraińskie firmy po odnotowaniu tak dużego spadku przychodów na Ukrainie rozszerzyły swoją działalność na nowe rynki, gdyż była to jedyna opcja, aby ich biznes mógł nadal się rozwijać. Najczęściej wybieranym kierunkiem relokacji poza granice Ukrainy była Polska lub Niemcy.

Sytuacja ta dotyczy w równym stopniu firm franczyzowych, wiele z nich otwiera obecnie swoje oddziały w Polsce. Na przykład trzy potężne marki, które mają rozległe sieci na całej Ukrainie:

- Baluwana Halya – producent prefabrykatów;
- Rozetka – sklep internetowy, odpowiednik krajowego Allegro;
- Nova Poshta – operator pocztowy, odpowiednik krajowego InPost [1].

Według raportu «Ukraińskie firmy w Polsce po wybuchu wojny w 2022 r.» Polskiego Instytutu Ekonomicznego (dalej – PIE), od początku marca 2022 r. firmy z Ukrainy mogą prowadzić działalność na terytorium RP, na takich samych zasadach jak obywatele Polscy (Ustawa z 12 marca 2022 r.) [2, s.20]. Dzięki temu, w okresie styczeń-grudzień 2022 r. zagranicznych jednoosobowych działalności gospodarczych założonych, według danych CEIDG (Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej), przez obywateli Ukrainy było 15 000-16 000, a w okresie styczeń-wrzesień 2022 r. – powstało ich 10 200.

Kobiety były właścicielkami 41 proc. zakładanych firm, działają przede wszystkim w branżach:

- pozostała działalność usługowa (31 proc.), w tym fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne (89 proc.);
- informacja i komunikacja (11 proc.), w tym oprogramowanie;
- handel (11 proc.), w tym sprzedaż detaliczną prowadzoną przez domy sprzedaży wysyłkowej lub internet.
- Mężczyźni zakładali firmy związane z:
 - budownictwem (38 proc.), w tym głównie pracami wykończeniowymi;
 - informacją i komunikacją (19 proc.);
 - transportem i gospodarką magazynową (10 proc.), w tym transport drogowy towarów oraz działalność taksówek osobowych [3].

Zgodnie z danymi statystycznymi Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej na dzień 10 stycznia 2023 r. w Polsce działa 25 289 spółek, w których jednym ze współników jest spółka ukraińska lub osoba fizyczna z obywatelstwem ukraińskim. W samym 2022 r. powstało 4789 takich spółek, podczas gdy w 2012 r. było ich zaledwie 272 [1]. Według danych PIE stanowią one 25% wszystkich spółek z udziałem kapitału zagranicznego w

Polsce – są to głównie firmy: handlowe (22%); budowlane (19%); transportowo-magazynowe (14%).

Oprócz tego, w Polsce funkcjonuje ponad tysiąc agencji pracy tymczasowej z kapitałem ukraińskim [1].

Główne wyniki badania analitycznego PEI ukraińskich firm w Polsce.

1). Co spowodowało rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce:

- 75% – aby zdobyć środki dla siebie i swoich rodzin;
- 63% – bliskość kulturowa i łatwiejsza komunikacja językowa;
- 50% – kontynuacja biznesu prowadzonego na Ukrainie przed wojną;
- 49% – przyjazny klimat dla uchodźców ukraińskich w Polsce;
- 46% – wyższe zarobki niż praca na etacie;
- 44% – możliwość współpracy z inną firmą;
- 40% – wcześniejsze (przed wojną) kontakty biznesowe lub prywatne;
- 33% – uchronić swój biznes przed konsekwencjami wojny;
- 30% – większa niż w innych krajach pomoc w uruchomieniu biznesu;
- 19% – brak pracy na etacie zgodnie z wykształceniem;
- 18% – brak pracy na etacie.

2). Co utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce:

- 40% – brak doświadczenia w prowadzeniu działalności biznesu w RP;
- 33% – niewystarczające środki finansowe;
- 29% – wysokie koszty prowadzenia działalności;
- 26% – brak pracowników o odpowiednich kompetencjach;
- 25% – duża konkurencja w branży;
- 23% – zawieszono środki na kontach w ukraińskich bankach;
- 19% – brak zewnętrznych środków finansowych;
- 19% – słaba znajomość języka polskiego;
- 16% – brak wyboru lokalu do prowadzenia działalności gospodarczej;
- 16% – niski popyt na produkty/usługi;
- 15% – trudności w nawiązaniu kontaktów biznesowych;
- 8% – brak produktów, półproduktów lub materiałów.

3). Plany biznesowe po zakończeniu wojny:

- 66% – kontynuacja biznesu w RP, niezależnie od sytuacji w Ukrainie;
- 30% – zależy od przyszłości firmy w Polsce;
- 4% – zamknięcie firmy przy najbliższej okazji powrotu do Ukrainy [2].

Oczywiście obecna sytuacja jest specyficzna, gdyż gospodarka w czasie wojny dyktuje własne zasady gry. Aby jednak w przyszłości sprowadzić ukraiński biznes z powrotem do domu, nasz rząd musi przyjąć doświadczenia Polski. Stopniowo wprowadzając jeszcze bardziej atrakcyjne warunki niż te, które zachęciły naszych przedsiębiorców i przekonały ich do podjęcia pozytywnej decyzji o rozpoczęciu działalności w Polsce.

Lista źródeł:

1. Ukraińskie firmy przenoszą się do Polski. Brakuje specjalistów ze znajomością języka. URL: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ukraińskie-firmy-przeprowadzają-się-do-Polski-Brakuje-specjalistów-ze-znajomością-języka-8477337.html>

2. Polski Instytut Ekonomiczny, Ukraińskie firmy w Polsce po wybuchu wojny w 2022 r. URL: https://www.parp.gov.pl/attachments/article/83636/PIE-Raport_Ukrai%C5%84skie_firmy_2022%20-%20ostateczny_v.5.pdf

3. W ostatnim roku Ukraińcy przepracowali w Polsce ok. 20 tys. firm. Większość chce tutaj pozostać po zakończeniu wojny. URL: <https://biznes.newseria.pl/news/w-ubieglym-roku-ukraicy,p55269058>.

4. Pożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej. URL: <https://zielonalinia.gov.pl/-/kredit-na-rozpocinanna-pidpriemnic-koi-dial-nos-1>

УДК 332.1:658

K. Utenkova, Dr of Economic Sciences, Assoc. Prof. (*SBTU, Kharkiv*)

FOOD SECURITY IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

The food security of any state is determined by the efficiency of the whole national economy. At the same time, food resources are formed in the agricultural sector. Undoubtedly, food security is a component of economic security [1].

At the Sustainable Development Summit held on September 25, 2015, 193 UN member states approved the Sustainable Development Goals for the period up to 2030 (SDGs). This became the basis for formulating the Sustainable Development Goals for Ukraine by adapting 17 global SDs taking into account the specificity of national development.

Our further research will be aimed at studying the problems and prospects of achieving SDG - 2. Food security exists when all people, at all times, have physical, social and economic access to sufficient, safe and nutritious food that meets their dietary needs and food preferences for an active and healthy life. Food insecurity exists when people do not have adequate physical, social or economic access to food as defined above. Undernourishment exists when caloric intake is below the minimum dietary energy requirement (MDER). The MDER is the amount of energy needed for light activity and to maintain a minimum acceptable weight for attained height [2].

According to the latest estimates, 9.2 % of the world population (or slightly more than 700 million people) were exposed to severe levels of food insecurity in 2018, implying reductions in the quantity of food consumed to the extent that they have possibly experienced hunger.

A broader look at the extent of food insecurity beyond severe levels and hunger reveals that an additional 17.2 % of the world population, or 1.3 billion people, have experienced food insecurity at moderate levels, meaning they did not have regular access to nutritious and sufficient food. The combination of moderate and severe levels of food insecurity brings the estimated total to 26.4 % of the world population, amounting to about 2 billion people [3].

Particularly, certain tasks have been identified for SDG - 2, the achievement of which will ensure its implementation. First of all, we speaking about the following: 1. To ensure the availability of a balanced diet at the level of scientifically sound standards for all segments of the population. 2. To double the productivity of agriculture, primarily through the use of innovative technologies. 3. To ensure the creation of sustainable food production systems that contribute to the preservation of ecosystems and gradually improve the quality of land and soil, primarily through the use of innovative technologies. 4. To reduce food price volatility.

Certain indicators are set for each of these tasks. For example, the state of the first task (to ensure the availability of a balanced diet at the level of scientifically sound standards for all segments of the population), can be seen from the following indicators: meat consumption per person, kg / year; milk consumption per person, kg / year; fruit consumption per person, kg / year.

Without doubt, structural changes to economies have boosted per capita incomes, reduced poverty and enhanced food security almost everywhere. Despite these positive achievements, some 700 million people still live in extreme poverty, and about 815 million suffer from chronic hunger [4].

Unless economic growth is made more inclusive, the Sustainable Development Goals – to end poverty and achieve zero hunger by 2030 – will not be reached. Instead, more than 650 million people will be suffering from undernourishment. Achieving the key SDGs is made more difficult by other, interrelated global challenges, such as climate change and environmental degradation.

On the whole as to the achievement of SDG - 2 "Overcoming hunger, development of agriculture" it's necessary to note the following. The main priority to be achieved by 2030 is to bring the main kinds of food (meat, milk, fruit) to a scientifically sound level by the population of Ukraine. The key to the fulfillment of this task is a competitive and efficient agricultural sector.

We cannot ignore the catastrophic consequences for agricultural sector caused by Russia's war against Ukraine. The destruction of the upper fertile layer of the soil, which has been formed for centuries, occurs as a result of explosions of rockets, artillery shells, high-explosive aerial bombs, drones, projectiles of rocket systems of salvo fire, "vacuum" bombs, etc. Soils lose their fertility due to changes in their physical, chemical, and physicochemical properties.

In addition, scientists record significant contamination with heavy metals. In war zones, heavy metals sometimes exceed background values by 30 times. Fragments of ammunition also pose a danger. These substances enter the soil, migrate to groundwater, and eventually enter the food chain, affecting both animals and humans.

In our opinion, Russia's aggression against Ukraine can be considered purposeful ecocide during the war. War destroys not only human destinies and lives. Each explosion is a step towards soil degradation, a blow to the ecology and agricultural potential of the state. In conclusion, we note that the trends described by us endanger the food security not only of Ukraine, but also of many other countries to which it exports food.

The state of food security in Ukraine significantly worsened in 2022 – the country ranked 71st among 113 countries, although in 2021 it ranked 58th. This is evidenced by the data of the Global Food Security Index report

The war started by Russia significantly affected the state of food security in Ukraine - the country took the last place in the European ranking (26th place out of 26).

According to the Food Availability indicator, Ukraine received 48.1 points out of 100 and ranks 93rd in the world and 26th out of 26 European countries. The worst indicator of Ukrainian food security - Sustainability and adaptability (43.5 points out of 100 and 94th place in the global ranking) - reflects significant problems with access to and management of water resources, as well as shortcomings in the risk management system. The only indicator showing a better situation is the Food Quality and Safety Factor, according to which Ukraine received 71.3 points out of 100, or 52 points in the global rating. According to experts, Ukrainians consume enough high-quality protein, and food products are generally safe, although the average Ukrainian's diet is not characterized by variety.

Ukraine's contribution to the world food market in 2021 was equivalent to providing food for 400 million people. The full-scale invasion of the Russian Federation into Ukraine disrupted the systems of production, processing and supply of food, in particular, to the international market. This endangers the food security not only of Ukraine, but also of other countries of the world.

Referenses:

1. Danylenko A., Satyr L., Shust O. (2017). Price parity in the agricultural sector as a guarantee of the national food security *Economic Annals-XXI*: Volume 164, Issue 3-4, Pages: 61-64. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V164-14>
2. FAO, (2017). The State of Food and Agriculture. Leveraging food systems for inclusive rural transformation. URL: <http://www.fao.org/3/a-I7658e.pdf>.
3. FAOSTAT, (2018). Data. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data>.
4. FAO, IFAD, UNICEF, WFP & WHO, (2017). The State of Food Security and Nutrition in the World 2017. Building resilience for peace and food security. Rome, FAO. URL: www.fao.org/3/a-I7695e.pdf

УДК 625.12.71

В.О. Велісва, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

ОСНОВНІ ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АПК

В умовах ринкової економіки розвиток регіонального АПК може здійснюватися відповідно до прийнятої аграрної політики в рамках таких стратегій, які забезпечать йому отримання прибутку, стійке фінансове становище, надійне постачання населення продуктами харчування за прийнятними цінами, а також конкурентоспроможність галузі.

Господарюючі суб'єкти регіону при формуванні своєї стратегії визначають її відповідний вид залежно від поставлених завдань. При цьому слід враховувати і типи стратегій: лідерства, диференціації, вузької спеціалізації, новачка, синергізму. Кожен тип має свої ризики, переваги і недоліки, які проявляються при певних ринкових умовах.

Стратегія лідерства – це агресивна стратегія, спрямована на досягнення ефективності виробництва і забезпечення жорсткого контролю всіх видів витрат. Стимулом її використання є наявність в галузі ефекту масштабу і залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором вибору. Така стратегія вимагає оптимальних розмірів виробництва, розвитку збутової мережі, захоплення частки ринку, використання ресурсозбереження, здійснення контролю накладних витрат та інших постійних витрат.

Стратегія диференціації продукції або, іншими словами, відокремлення товару на ринку означає здатність підприємства забезпечити унікальність і більш високу цінність в порівнянні з

конкурентами продукту для покупця з точки зору рівня якості, наявності його особливих характеристик, форм і методів збуту.

Диференціація – це реальний шлях отримання прибутку вище середньогалузевого рівня, так як виникає завдяки специфічним характеристикам продукту прихильність покупців торговій марці знижує їх чутливість до цін.

Стратегію вузької спеціалізації можна визначити як вибір обмеженої за масштабами сфери господарської діяльності з різко окресленим колом споживачів. Вона передбачає концентрацію діяльності підприємства на відносно невеликій цільовій групі споживачів, частини товарного асортименту, будь-якому аспекті діяльності.

Стратегія новачка, пов'язана з виведенням на ринок нового оригінального товару чи послуги, мало придатна для сільськогосподарських підприємств, оскільки перелік виробленої ними продукції відносно постійний і багато в чому визначається ґрунтово-кліматичними умовами регіону. Її можна рекомендувати для підприємств переробки сільськогосподарської продукції. Високий ризик даної стратегії пов'язаний з невизначеністю як самої розробки, так і реакції ринку на новинку.

Стратегія синергізму – це стратегія отримання конкурентних переваг за рахунок з'єднання двох або більшого числа господарських підрозділів і передбачає підвищення ефективності діяльності за рахунок спільного використання ресурсів, ринкової інфраструктури або сфер діяльності. Значення стратегії синергізму полягає, в тому що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку господарюючих підрозділів, ніж в ситуації, коли вони управляються роздільно.

Стратегії сільськогосподарських товаровиробників не піддаються принциповому коригуванню в силу сезонного використання ресурсів і виробництва продукції, високої залежності від ґрунтово-кліматичних умов, обмеженості вибору сфер бізнесу.

Отже, формування стратегії розвитку підприємства і регіону в цілому – це поетапний процес, який потрібно починати з визначення місії господарюючого суб'єкта (короткий опис господарської одиниці, його основних цілей, призначення, сфери діяльності, норм поведінки і ролі у вирішенні соціальних завдань регіону, суспільства).

Більшість економістів, що займаються регіональними проблемами, сходиться на думці, що основним цільовим орієнтиром регулювання територіального розвитку, в першу чергу стратегічного розвитку регіону та його підсистем, в тому числі і АПК, є поліпшення якості та підвищення рівня життя населення.

Процес приватизації загальнонародної власності привів до створення різноманітних форм господарювання. Оформилися інтереси різних господарюючих груп: власників підприємств, кредиторів, орендодавців, працюючого персоналу, постачальників, споживачів, регіональних органів управління.

Оскільки, функції регіонального АПК спрямовані на реалізацію регіональних інтересів, можна виділити п'ять відповідних їм функціональних завдань: сприяння підвищенню рівня життя населення регіону; участь у формуванні розвиненого національного агропродовольчого ринку; поліпшення природно-ресурсного та виробничого потенціалу регіону; збільшення фінансового потенціалу регіону; сприяння зростанню зайнятості населення.

Роль регіонального АПК визначається ступенем і ефективністю виконання зазначених функціональних завдань, оцінка яких повинна бути головним предметом комплексного аналізу цього сектора економіки, а підвищення ролі має стати основною метою його розвитку.

На підставі аналізу територіальних умов і ресурсів встановлюються ефективні напрямки подальшого розвитку агропромислового комплексу виходячи з наявних ресурсів, вимог ринкової економіки, різноманіття форм власності; з'ясовується, які стратегічні зміни потрібно провести у зовнішньому середовищі; визначаються обмеження щодо використання окремих видів ресурсів і розміщення галузей і виробництв, а також розміри додаткових коштів для вибору того чи іншого варіанта стратегії перспективного розвитку.

В процесі розробки стратегії розвитку АПК вирішуються такі основні завдання: обґрунтування варіантів, сценаріїв і параметрів розвитку агропромислового комплексу регіону; визначення найбільш вірогідної динаміки розвитку АПК та його можливого стану в умовах становлення і функціонування ринкової економіки; формування структурної та інвестиційної політики; обґрунтування напрямків соціального розвитку, підвищення рівня і якості життя населення; обґрунтування напрямків міжрегіональних продовольчих зв'язків.

З усього різноманіття стратегічних альтернатив здійснюється безпосередній вибір найкращої стратегії розвитку АПК. При цьому, сам процес стратегічного вибору повинен проходити не тільки на раціональному рівні, а й на ірраціональному – по інтуїції, досвіду, вмінню передбачати обставини.

У процесі прогнозування, в першу чергу, обґрунтовуються зміни в сільському господарстві, орієнтовані на виробництво таких видів продукції, які гарантують найбільшу економічну ефективність їх виробництва та дозволять вирішувати проблеми надійного

продовольчого забезпечення населення продукцією власного виробництва і соціальні питання.

Взагалі, вибір сценарію розвитку регіонального АПК залежить, з одного боку, від стратегії аграрної політики країни, а з іншого – від гостроти і необхідності вирішення виявлених в процесі аналізу регіональних проблем функціонування агропромислового комплексу.

УДК 330.34:338.2

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. *(ДБТУ, Харків)*

ДРАЙВЕРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Взагалі, умови невизначеності національної економіки – це ситуації, коли майбутні події і результати їх впливу на економіку не можуть бути передбачені з достатньою точністю і визначені задалегідь. Це може бути спричинено різними факторами, такими як:

- політична нестабільність: зміни у політиці та уряді можуть мати значний вплив на економіку країни.

- економічна нестабільність: кризи, рецесії, фінансові кризи та інші події можуть призвести до невизначеності щодо майбутнього стану економіки.

- технологічні зміни: нові технології можуть призвести до змін у виробництві, споживанні та ринкових умовах, що може викликати невизначеність щодо майбутніх тенденцій.

- суспільні зміни: зміни в суспільстві можуть призвести до змін у споживанні та попиті на ринку, що може призвести до невизначеності щодо майбутніх ринкових умов.

- природні катастрофи: природні катастрофи, такі як повені, землетруси, урагани та інші, можуть мати значний вплив на економіку країни і призвести до невизначеності щодо майбутніх економічних умов.

В умовах невизначеності уряди країн намагаються застосовувати різноманітні стратегії та методи, щоб зменшити ризик та забезпечити стабільність у довгостроковій перспективі.

Україна є однією з найбільших за територією та кількістю населення країна Європи, проте одночасно й однією з найбідніших країн регіону. Попри те, що ми займаємо 55 місце у світі за розмірами

ВВП в абсолютному вимірі (2020 рік), за ВВП на одну особу Україна посідає лише 109 позицію (2020 рік) [1].

Після здобуття незалежності Україна перебувала в подібній ситуації до країн Східної та Центральної Європи. На відміну від України, такі країни, як Польща, Литва та Чехія, успішно пройшли швидку трансформацію та впровадили ключові реформи з відносним успіхом. Влада цих країн сформулювала чітку стратегію розвитку. Порівняно з цими країнами реформи в Україні почалися пізно або взагалі не розпочалися, що унеможливило швидкий перехід до ефективної ринкової економіки. Найважливіше те, що Україні не вдалося забезпечити беззаперечне верховенство права, повну дерегуляцію та сприятливі умови для інвестицій та бізнесу.

Через неузгодженість національної політики Україна не може повною мірою використати свій фізико-географічний, людський і технологічний потенціал. Особливо:

1. В Україні припадає 28 % чорноземів світу, з них на чорноземі припадає понад 40 % території України. Однак наявність ускладень щодо продажу землі призвело до 5-кратного падіння цін на землю в Україні, яка має один із найродючіших земельних фондів у світі.

2. Україна розробила лише 35% своїх розвіданих родовищ, але лідирує в Європі за запасами відносно рідкісних і затребуваних металів, таких як літій і титан. Збільшення виробництва зменшило б залежність від імпорту на 10 млрд. США. В Україні недовикористовується лісове господарство, які становлять 16-29% загальної площі країни. Україна здійснює експорт деревини, що погіршує екологічну ситуацію та не стимулює, наприклад, розвиток власної меблевої промисловості, яка створює високу додану вартість.

3. В Україні використовується лише 25% потенціалу аквакультури та 62% гідроенергетичного потенціалу водосховищ. Через занепад іригаційної системи та погане водопостачання 2/3 території України використовується менше третини сільськогосподарського потенціалу [2].

4. Дослідження також вказує на те, що Україна традиційно мало інвестує у розвиток двосторонніх міжнародних відносин з країнами світу. Це характеризується відсутністю стратегічної політики щодо окремих регіонів (наприклад, Азії та Африки), відсутністю представництва умовного «Українського інституту» за кордоном, низьким рівнем інвестицій у мовну підготовку (в 5 разів менше, ніж у Польщі, та в 12 разів менше, ніж у Німеччині), відсутністю візитів президентів України (які зазвичай повинні підсилити роботу дипломатів у підготовці економічних угод) до більшості країн світу (0

візитів до країн Південної Америки, Африки та окремих країн Азії за останні 6 років). В результаті, Україна втрачає репутаційно і займає другорядні позиції в регіональних об'єднаннях, втрачає можливість реалізувати власне стратегічне бачення.

Таким чином, можна виділити ключовими факторами економічного розвитку України (рис. 1):



Рисунок 1 – Проблеми на шляху економічного зростання України

Інвестиції в економіку: відсутність достатнього рівня інвестицій в економіку є однією з головних причин низького рівня розвитку України.

Застаріла технологічна база: більшість українських підприємств використовують застарілі технології, що обмежує їх конкурентоспроможність на світовому ринку.

Нестабільна політична ситуація: періодичні зміни влади та непостійність правової системи негативно впливають на бізнес-клімат в країні та зменшують інтерес іноземних інвесторів до України.

Висока корупція: поширена корупція у всіх галузях економіки призводить до втрати довіри іноземних інвесторів, зменшення інвестицій та зростання вартості послуг та товарів.

Недостатній рівень освіти: низький рівень освіти та навчання в Україні впливає на якість робочої сили та обмежує здатність країни до впровадження інновацій та нових технологій.

Високі податки та регулювання: високі податки та надмірне регулювання української економіки обмежують розвиток бізнесу та зменшують інвестиційний потенціал країни.

Залежність від експорту сировини: відсутність розвинутого виробництва готових товарів та залежність від експорту сировини обмежує розвиток економіки України та підвищує її вразливість до зовнішніх факторів.

Економічне зростання України в умовах невизначеності є складним завданням, оскільки існує багато факторів, що можуть впливати на економіку країни. Сьогодні невизначеність пов'язана з війною, яку розв'язала РФ та яка стала найбільшим геополітичним ризиком. Для досягнення економічного зростання в умовах невизначеності, Україна може використовувати різноманітні стратегії. Наприклад, можна зосередитися на диверсифікації економіки, щоб зменшити залежність від окремих галузей, які можуть бути піддані ризикам. Також можна зосередитися на підтримці малого та середнього бізнесу, який може бути більш гнучким та адаптивним до змінних умов.

Крім того, для зменшення ризиків умов невизначеності, Україна може зміцнити свою міжнародну співпрацю та залучати іноземні інвестиції. Також можна зосередитися на збереженні фінансової стабільності, зменшенні боргу, збільшенні інвестицій у науку та технології, що дозволить збільшити конкурентоспроможність національної економіки в довгостроковій перспективі.

Інформаційні джерела:

1. Україна - найбільш бідна країна Європи: чому, як, коли зміни. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2557789-ukraina-najbidnisa-kraina-evropi-comu-ak-koli-zmini.html> (дата звернення 12.05.2023).

2. Комплексне бачення участі України в стратегії ЄС для Дунайського регіону. URL: http://www.crs.org.ua/data/danube_strategy/vision_web.pdf (дата звернення 12.05.2023)

УДК 327.8

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, м. Харків)

Я.О. Гребенюк, здоб. вищої освіти (ДБТУ, м. Харків)

США: СУЧАСНЕ ГЛОБАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У сучасному світі система міжнародних відносин складається з великої кількості складних елементів, які взаємодіють між собою. Ця система піддається значному впливу різних дестабілізуючих факторів, які створюють виклики та негативні наслідки для міжнародного співробітництва. Одним з таких факторів була пандемія. Глобальні заходи, прийняті для боротьби з пандемією, обмежили міжнародну

торгівлю, змінили спосіб функціонування міжнародних організацій та порушили ланцюжки постачання. Це викликало напругу та нестабільність у відносинах між країнами.

Крім того, війни та збройні конфлікти є іншими дестабілізуючими факторами, які впливають на систему міжнародних відносин. Вони створюють гуманітарну кризу, руйнують інфраструктуру, порушують міжнародне право та загострюють національні та міжнародні конфлікти.

Негативні чинники також можуть включати економічні кризи, тероризм, зміни клімату та ін. Всі ці фактори складаються в складну мозаїку, яка впливає на стабільність та розвиток міжнародних відносин. Система міжнародних відносин також пристосовується та реагує на дестабілізуючі фактори. Країни співпрацюють, укладають міжнародні угоди та впроваджують заходи для забезпечення стабільності, миру та процвітання.

Незважаючи на це, саме США залишаються глобальним лідером. США мають одну з найбільш диверсифікованих економік світу, що сприяє утриманню лідерства на світовій арені, незважаючи на глобальну економічну кризу та пандемію коронавірусу, які призвели до значних коливань основних показників розвитку економіки країни. Це глобальне лідерство сформувалося з декількох причин:

1. Економічна сила: США є найбільшою економікою світу за ВВП, її компанії займають провідні позиції у багатьох галузях, а біржовий ринок США є найбільш розвинутим у світі. Це дає США значний вплив у світовій економіці та можливість формувати міжнародні економічні стандарти.

2. Військова потужність: США мають найбільший військовий бюджет у світі і одну з найсильніших армій. Вони грають важливу роль у збереженні світового порядку, забезпеченні стабільності та веденні операцій миротворців у різних країнах. Формування НАТО у 1949 році призвело фактично до формування всього військово-морського потенціалу світу відповідно до стратегічного керівництва США. «Приєднання до НАТО таких країн як: Велика Британія, Італія, Ісландія й Норвегія, забезпечило США необхідні фундаментальні повноваження задля абсолютного домінування в регіоні Північної Атлантики й Середземного моря, а саме у двох акваторіях, які є необхідними для відновлення будь-якої теоретичної європейської держави» [1].

3. Культурний вплив: Культура США, включаючи музику, кіно, літературу та технології, має широкий вплив на всесвітню суспільну свідомість. Голлівудські фільми, американська музика та

технологічні інновації проникають в різні країни і впливають на їх культуру та спосіб життя.

4. Політичний вплив: США є однією з найвпливовіших країн у міжнародних організаціях, таких як ООН, Міжнародний Валютний Фонд і Світовий банк. Вони грають активну роль у формуванні міжнародних політичних альянсів та вирішенні глобальних проблем, таких як кліматичні зміни, тероризм та збройні конфлікти.

5. Інновації та наука: США відомі своїми дослідженнями, розробками та інноваціями в різних сферах, включаючи інформаційні технології, біотехнології, фармацевтику, авіацію та космічну промисловість. Це сприяє їхньому глобальному впливу і розвитку.

Всі ці фактори спільно формують глобальне лідерство США, надаючи їм сильний вплив і важливу роль у міжнародних відносинах.

Майбутнє світового розвитку надзвичайно залежить від практичної підтримки США у їхній владній позиції. Стратегічна підтримка ліберального світового порядку здійснюється через систему безпеки, розвиток якої взаємозв'язаний з програмними принципами американських оборонних і безпекових структур.

Важливим стратегічним напрямком є залучення нових партнерів, особливо вздовж критичної лінії колишнього Радянського Союзу та розуміння західним світом того факту, що РФ, як фактичний послідовник ідеології СРСР, воліє розділи роль світового лідера зі США, реалізуючи позиції «старшого брата» відносно сусідніх держав, які входили раніше до складу СРСР та не встигли інтегруватися до інших систем.

Згідно з думкою І. Погорською, «глобальна стратегія збереження американського лідерства конкретизується за допомогою двох принципових тез (рис.1):



Рисунок 1 – Підґрунтя глобальної стратегії збереження лідерства США за І. Погорською [2]

Безумовно, на сьогодні роль Америки як країни з глобальними можливостями у визначенні світового порядку не може бути недооцінена. На сучасному етапі історичного розвитку США володіють реальним політичним впливом, який є ключовим центром влади.

Здатність США до розв'язання глобальних проблем управління та створення типу політичної організації світу, що стає все більш глобалізованою, є критичним питанням для ефективності цього центру.

Інформаційні джерела:

1. Дядюсь Д.А. Стратегія глобального лідерства США в сучасних міжнародних відносинах. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/57170> (дата звернення 15.05.2023).

2. Погорська І. І. США у глобальному світі XXI століття: реалії і перспективи. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Київ, 2012. Вип. 107. Ч. 1. С. 39–45.

УДК 33.336.1

Н.І. Власюк, канд. екон. наук, доц. (*ЛТЕУ, Львів*)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ВОЄННОГО СТАНУ

Проблеми регулювання імпортно-експортних операцій є одними з визначальних за умов воєнного стану в Україні. Окупація південних регіонів країни, перекриття морських транспортних шляхів, пошкодження і знищення логістичних вузлів, припинення діяльності значної кількості суб'єктів господарювання, зорієнтованих на експортно-імпортні операції спонукала до прийняття урядом рішень щодо стабілізації та підтримки економіки України.

З метою забезпечення безперебійного постачання населенню критичних товарів, ліків та іншої гуманітарної допомоги, а ЗСУ - військового спорядження, уряд запровадив значну кількість законодавчо-нормативних актів щодо регулювання заходів з імпорту, експорту та ведення логістики під час воєнного стану.

Насамперед, з метою мінімізації впливу економічної кризи НБУ були затверджені постанови, які регламентували роботу банківських установ України у період воєнного стану. Вони визначили особливості імпортування критичних товарів, що включають чотири підгрупи:

сектор енергетики, сектор безпеки та оборони, забезпечення життєдіяльності населення та забезпечення функціонування виробничих підприємств [1]. При цьому береться до уваги те, що така продукція є сировиною для виробництва критично важливих товарів, необхідна для енергетичної безпеки або є лікарськими засобами.

Інша постанова НБУ передбачала зміни, що безпосередньо торкалися можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності, заборони проведення транскордонних переказів валютних цінностей з України/переказу коштів на кореспондентські рахунки банків-нерезидентів за імпорتنі операції, окрім купівлі товарів критичного імпорту [2].

Ще одна постанова включає перелік експортних товарів, які підлягають ліцензуванню та квотуванню при здійсненні ЗЕД під час воєнного стану [3]. Ця постанова розширила перелік товарів, експорт яких у будь-яких кількостях підлягає ліцензуванню – на м'ясо курей, яйця курей, пшениця і суміш пшениці та жита. Крім того, відбулося зменшення квот до нуля окремих товарів, які експортувались раніше: худоба, м'ясо, жито, овес, гречка, просо, цукор, сіль. Тобто, держава фактично заборонила експорт перелічених товарів.

Уряд відмінив квоту і на добрива, проте згодом відновив її на деякі азотні добрива у розмірі 210 000 тонн, що означало певні зобов'язання України перед країнами ЄС.

Мінекономіки спростило процес ліцензування експортних товарів, що діятиме до звершення воєнного стану. Зокрема, для отримання ліцензії на експорт необхідно подати в Мінекономіки заявку на отримання ліцензії за затвердженою формою, лист-звернення щодо оформлення ліцензії та копію зовнішньоекономічного договору або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість нього [4].

З першого дня війни НБУ змінив граничний строк розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів (до 24.02.2022 граничний строк був 365 календарних днів, після 24.02.2022 – 90 календарних днів, а після 5.04.2022 – 180 календарних днів) з метою пришвидшення надходження на територію України товарів та іноземної валюти [2].

При цьому не поширюється скорочення граничних строків розрахунків на такі товари та послуги:

- на товари, які використовуються для виконання робіт із виготовлення (розробки) агрегатів, систем космічних ракетних комплексів (космічних ракет-носіїв), космічних апаратів, наземного сегмента;
- на товари, які експортуються та (або) імпортуються для потреб угоди про розподіл продукції та передбачені такою угодою;

- на товари, імпорт яких здійснюється в рамках виконання державних контрактів (договорів) відповідно до затверджених основних показників оборонного;

- на товари і послуги, що підлягають закупівлі відповідно до угод щодо закупівлі, які укладаються Міністерством охорони здоров'я України зі спеціалізованими організаціями, що здійснюють закупівлі;

- на послуги, роботи (крім транспортних і страхових послуг та/або робіт), права інтелектуальної власності та (або) інші немайнові права, що експортуються;

- на медичні послуги, що імпортуються для забезпечення лікування (у тому числі обстеження та діагностики) за кордоном громадян України із захворюваннями згідно із затвердженим Міністерством охорони здоров'я України переліком рідкісних (орфанних) захворювань;

- на туристичні продукти (послуги), що імпортуються відповідно до зовнішньоекономічних договорів (контрактів) у туристичній галузі,

- операції з постачання, реалізації (продажу) туристичними операторами туристичних продуктів (послуг) нерезидентів;

- на товари, роботи і послуги оборонного призначення, що закуповуються через міжнародні спеціалізовані організації, їх представництва [5].

З урахуванням запитів банків та волонтерів НБУ розширив перелік транскордонних переказів. Зокрема, фізичним особам дозволено переказувати іноземну валюту з метою придбання за кордоном низки товарів у межах щомісячного ліміту 400 тис. грн (в еквіваленті за офіційним курсом НБУ): бронежилетів, касок, шоломів, військової та тактичної форми, військового та тактичного взуття, захисного одягу, оптичних приладів для слідкування, безпілотних літальних апаратів, спальних мішків, карематів, засоби для надання домедичної допомоги.

Тобто, якщо сума операції за ЗЕД-контрактом не перевищує 400 тис. грн, розрахунки за імпортним контрактом можуть здійснюватися за допомогою банківської картки, в тому числі й через валютний рахунок, відкритий за кордоном. Ліцензія НБУ для відкриття таких рахунків зараз не потрібна, що значно спрощує імпорт товарів нагальної необхідності для військових.

З огляду на потребу підтримки банків в умовах воєнного стану НБУ із 24 лютого 2022 року дозволив їм здійснювати валютний нагляд у спрощеному вигляді – без проведення додаткового аналізу документів (інформації) про валютні операції клієнтів, джерела походження коштів, що використовуються для їх проведення, та інших

відповідних заходів. Згодом, ураховуючи стійкість банківської системи та виклики воєнного часу, НБУ визначив, що спрощені вимоги до валютного нагляду з 4 квітня 2022 року застосовуватимуться лише до низки операцій (операції резидентів та нерезидентів для проведення мобілізаційних та інших заходів, операції резидентів із виконання зобов'язань, які забезпечені державною гарантією, операції МФО та деякі інші). Крім того, спрощений валютний нагляд також залишається для операцій, сума яких не перевищує 400 тис. грн.

Як бачимо, запровадження воєнного стану в Україні стало приводом до численних змін та доповнень до нормативної бази з питань регулювання імпорту. Імпорт і експорт України значно трансформуються та корегуються з метою втримання економіки держави на плаву. Щоб не допустити колапсу економіки України, важливо намагатися формувати умови для розвитку бізнесу, в тому числі шляхом сприяння його релокації з окупованих територій на територію, підконтрольну Україні. Крім того, важливим є надання фінансової допомоги, податкових пільг, сприяння створенню робочих місць, налагодження тісних стосунків з нашими західними партнерами.

Інформаційні джерела:

1. Верховна рада України/ Кабінет міністрів України – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2022-%D0%BF#Text>
2. Верховна рада України/ Національний банк України – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text>
3. Верховна рада України/ Кабінет Міністрів України – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1424-2021-%D0%BF#Text>
4. Верховна рада України/ Міністерство Економіки України – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0321-22#Text>
5. <https://knute.edu.ua/file/MTI1OTk=/a67652e75ece645fca4d376326984418.pdf>

О.А. Кулініч, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

Т.В. Андросова, канд. екон. наук, проф. (ДБТУ, Харків)

РЕГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ

Актуальність даної теми обумовлена необхідністю дослідження глобальної торговельної системи, яка перебуває під тектонічними зсувами змін, що переорієнтовують міжнародні ланцюги постачань на десятиліття вперед. Для розвитку таких подій визначають дві головні передумови. Одні представники були вражені високим дефіцитом завдяки COVID-19, стрімкими скачками цін та переборами з доставкою, національні виробники скорочують залежність від однієї компанії або країни. З іншого – керівництва країн, особливо США та Європи, хочуть забезпечити собі можливість розподіляти основні ресурси такі, як напівпровідники та рідкісні надрові залягання, у передбаченні ситуації, що міжнародна торгівля розколиться на геополітичні блоки.

Трансформація, яку експерти називають «реглобалізацією», займе роки, а статистика про купівлю продаж товарів та послуг на світовому ринку тільки починає формувати картину про глобальність трансформацій і про тих, хто виграє або програє [1, с. 129].

Деякі науковці передбачають процес глобалізації закінченим. При цьому інтеграційні процеси економіки через трансграничну торгівлю продемонстрували вражаючу стійкість в умовах війни, пандемії. За останні три роки доля міжнародної торгівлі у вимірі загального світового виробництва декілька зменшилась, але в цілому залишається у відповідності до історичних тенденцій [2, с. 389]. Однак, у нещодавньому аналізі ING Groer NV зазначено, що істотного зсуву в бік більшої відкритості країн не відбувається з початку XXI ст.

Збільшення напруги у геополітичних відносинах між США і Китаєм підхлеснули плітки про розрив у галузях найбільших економік світу. Хоча вартість імпорту США китайських товарів та послуг сягнула найбільшого показника у 2022 році, є ознаки, що мита США замінюють двосторонні торговельні потоки. Аналіз дослідників Інституту міжнародної економіки Петерсона показує, що у 2022 році ввезення товарів до США, на які розповсюджуються мита скоротилися майже на 14% у порівнянні до початку торгової війни.

За останні п'ять років американські мита, експортні обмеження та субсидії запевнили американські компанії диверсифікувати свій імпорт, відмовившись від Китаю. Загальна частка китайського імпорту

в США знизилась приблизно на 3% з 2018 року, коли минулий президент Д. Трамп увів мито на тисячі китайських товарів. Вважалося, що китайські виробники використовують відкритість ринкового виходу до споживачів США і шкодять репутації підприємців Америки. До того ж, американська сторона обвинуватила китайські компанії у крадіжках технологій. Китай відповів на дії Америки дзеркально. Зазначається, що за цей час Китай поступився часткою своєї долі у загальному обсязі імпорту США іншим азійським країнам таким, як В'єтнам, Індія, Тайвань, Малайзія, Таїланд. У 2019 році стало відомо, що США і Китай домовились припинити торгову війну, а в січні 2020 року підписали домовленість про першу фазу урегулювання торгових суперечок [3, с. 426-429; 4].

Одночасно Мексика перетворюється на головного замітника Китаю для США. Логістичні процеси інтеграції між США і Мексикою та преференціальний торговий режим в межах USMCA допомагають створити можливості для інвестицій за кордоном. Імпортери і навіть деякі китайські експортери, які прагнуть диверсифікувати свої ланцюги постачань, поспішають зайняти промислові площадки у Мексиці, рівень завантаження яких в 2022 році досяг 97,5%. Попит на складські приміщення та на інші промислові об'єкти особливо високий вздовж кордону з США недалеко від Тіхуани, де процент вакантних площадок у промисловості близький до нуля.

Зусилля президента Д. Байдена щодо покращення торгових відносин з ЄС призвели до того, що США почали більше покладатись на імпорт з Європи, ніж з Китаю. Зворот відбувся після того, як США і Європа відклали мита на двосторонню торгівлю на суму 21,5 млрд. дол. у 2021 році, призупинили суперечку про виробництво літаків, що виникла у 2004 році, і почали перемовини про скорочення перевиробництва сталі й алюмінію.

Видання Bloomberg зазначає, що за останній рік вартість імпорту США з Європи збільшилась на 13%, тоді як імпорт США з Китаю виріс тільки до 6% [4].

Виробники смартфонів Apple, працюють над зниженням своєї залежності від Китаю відповідно до посилення торгової війни між Вашингтоном і Пекіном. Протягом року до березня Apple потроїла свої виробничі потужності в Індії і виробила iPhone на суму 7% світового виробництва, а щорічні продажі в країні виросли до 6 млрд. дол.

Ще одним центром для компаній, які прагнуть диверсифікувати свою діяльність за межами Китаю, є В'єтнам. Наприклад, за останні 7 років імпорт в'єтнамських меблів у США в контейнерах зріс на 186% у порівнянні зі зростанням імпорту з Китаю всього на 5%.

В свою чергу, промислова політика Пекіну призвела до того, що Китай став найбільшим експортером електромобілів після Німеччини. В цьому році електромобілі й гібриди з підключаємими модулями повинні скласти близько 40% від загального обсягу поставок автомобілей у Китаї. Між тим, за даними спеціалістів, доля Європи у світових продажах електромобілів напевно зросте в цьому році, оскільки стає доступно більше моделей і вирішуються проблеми з ланцюгами поставок.

У 2022р. відносини США і Китаю погіршилися через геополітичні протиріччя. Зокрема, мова йде про зростання напруги навколо Тайваню. Також вплинула війна Росії проти України, оскільки Пекін, хоч і зайняв нейтральну позицію, регулярно критикував Вашингтон та виказував політичну підтримку російського воєнного режиму [5].

Таким чином, можна підвести підсумок і зазначити, що В'єтнам, Мексика та Індія будуть у вигазі за рахунок Китаю, трансформація торгового ландшафту почалась і цей процес буде відбуватися роками.

Інформаційні джерела:

1. Федосєєва Г.О., Кулініч О.А., Транснаціоналізація сучасної світової економіки: тенденції та перспективи. Сучасні тенденції розвитку економіки, фінансів та управління: нові можливості, проблеми, перспективи: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, 10 листопада 2021 р. К.: КУБГ, 2021. С. 129-132

2. Рябінін Е.О., Кулініч О.А. Вплив пандемії на формування зовнішньоторговельної політики. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. зб. наук. пр. V Міжнар. наук.-практ. конф. (25.02.2022 р). м. Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 388-391

3. Кулініч О.А., Андросова Т.В Наслідки пандемії та трансформація міжнародного бізнесу. Механізм сталого забезпечення розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід. III Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (10 листопада 2022 р.). Харків. ДБТУ. 2022. С. 426-429

4. На світову торгівлю очікують масштабні зміни — Bloomberg. URL: <https://www.online.ua/> (дата звернення 9.05.2023р.)

5. Гребенюк Я., Кулініч О.А. Особливості функціонування митної системи України в сучасних умовах. Socially competent management of corporations in a behavioral economy: Collection of scientific papers. European institute of further education, Podhájka, 24-25.11.2021. Chapter III. P. 259-260

А.В. Кулик, здоб. PhD (НТУ «ХПИ», Харків)

Г.М. Коптєва, д-р екон. наук, проф. (НТУ«ХПИ», Харків)

ОРІЄНТИРИ ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Широкомасштабна військова агресія росії проти України спричинила руйнацію багатьох українських підприємств, продовжує завдавати втрат для українського бізнесу, соціальної, транспортної та енергетичної інфраструктури українських міст, сіл та селищ, знищуючи український народ та цілі екосистеми України. Загальний розмір непрямих втрат української економіки є безпрецедентною сумою втрат за часів світової війни. Масштабні руйнування інфраструктури та природного середовища будуть мати довгострокові наслідки для українського народу та економіки країни.

Крім того війна поставила перед бізнесом нові виклики, які зачіпають всі види діяльності господарюючих суб'єктів: зниження попиту на товари та послуги, численні гуманітарні проблеми, зростання рівня інфляції, втрата ресурсів, потужностей, інфраструктури, відтік людського капіталу, брак фінансування оборотного капіталу та логістичні проблеми, призупинення інвестиційних проєктів, а також зниження рівня конкурентоспроможності тощо. Для гідної відповіді цим викликам, при повоєнному відновленні України, необхідно реалізувати масштабну програму перезавантаження українського бізнесу, враховуючи інтеграцію української економіки у європейський простір та глобальні ланцюги створення вартості [1].

Повоєнне відновлення української економіки та інфраструктури повинно відбуватися з підтримкою та розвитком природних екосистем, створюючи таким чином чимало переваг для бізнесу та суспільства. Відбудова української економіки повинна базуватися на цілях сталого розвитку України з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку та відбуватися за принципом “відбудувати краще” (build back better), бути дружньою до природи, здатною забезпечити інтеграцію України з Європейським Союзом та гармонізацію з його ключовими документами розвитку, зокрема, Європейською зеленою угодою, до якої Україна вже зобов'язалася приєднатися. У таких умовах, наріжним каменем є відновлення країни за рахунок відповідального використання

природних ресурсів. Тому, задля умов запровадження сталого розвитку та належного проведення реформ, може бути сформована стійка модель економічного розвитку України, при успішній реалізації якої країна зможе отримати посилення енергетичної безпеки за рахунок зменшення залежності від імпорту викопного палива, прискорений розвиток економіки та створення нових робочих місць, безпечне довкілля від викидів виробництва для населення.

При складанні планів по відновленню економіки треба враховувати орієнтацію на майбутнє. Тобто, майбутні стратегічні зміни бізнесу повинні нести в собі чіткі вимоги щодо дотримання цілей сталого розвитку у збереженні і дбайливому поводженні з природними ресурсами. Такими рішеннями можуть стати запровадження у виробничих процесах українських компаній інноваційних продуктів або високотехнологічних моделей адаптованих до стандартів ЄС, сприяння власним дослідженням та спільним науковим розробкам, а також перекваліфікація робочої сили.

В умовах реалізації прагнень щодо відновлення економіки українські компанії мають багато переваг, а саме доступ до багатих українських родовищ, розвинені вітчизняні переробні потужності, відносно дешева енергія та інфраструктуру для транспортування тощо. Крім того, весь виробничий цикл українських компаній має вигідні логістичні маршрути. Основою ефективних стратегічних рішень стане інвестування в гнучкі та інноваційні виробничі потужності, відповідну інфраструктуру (транспорт, енергетику, інші технології), що забезпечить створення ланцюжка доданої вартості та створить підґрунтя для подальшого збільшення експорту продукції. Розумні інвестиції допоможуть замістити (скоротити) імпорт продукції шляхом використання місцевих виробів, запустити (відновити) місцеве виробництво, налагодити логістику, переробити брухт (відходи війни), тим самим зменшивши імпорт будівельних матеріалів [2; 3].

Проведення масштабних змін українського бізнесу неможливе без інвестування в людський капітал. Масштабне переміщення людського капіталу внаслідок воєнних дій знищило суттєву частину робочих місць. У повоєнному відновленні деякі робочі місця можуть бути відновлені, але значна їх частина зникне та буде замінена новими робочими місцями. Тому оптимальним виходом (внутрішнім ресурсом) для українських компаній, у цьому контексті, є перекваліфікація власного персоналу. Для цього, мотивацію персоналу компанії можна посилити за рахунок легшого доступу до перепідготовки, покращенням умов праці та іншими заходами, що покращують якість роботи.

Зовнішнім ресурсом українського бізнесу на ринку людського капіталу може стати економічна активність жінок, яка забезпечить гендерну рівність, розширення прав і можливостей для жінок та дівчат, подальше запровадження дуальної вищої освіти для молоді, що дозволить адаптувати потребу бізнесу в кваліфікованих молодих кадрах.

Крім того, дієвим механізмом по збереженню людського капіталу, є збільшення сегментів бізнесу компанії, які працюють віддалено. Це допоможе вітчизняним компаніям зберегти власний персонал, який з початком воєнної агресії був вимушений мігрувати, залучити до своїх бізнес-процесів зовнішніх кваліфікованих фахівців, незважаючи на їх місце знаходження та в результаті отримати додатковий позитивний соціальний ефект.

Повоєнне відновлення економіки країни та створення нових можливостей для вітчизняного бізнесу вимагають вирішення як старих, так і нових проблем. Збільшення експорту, поглиблення ланцюжків доданої вартості та налагодження бережливого виробництва відкриють нові можливості для економічного розвитку [4].

Доступ українських компаній до провідних технологій та втілення знань і навичок у цифрових технологіях, дозволить відбудувати зруйноване житло та інфраструктури, які орієнтовані на потреби людей, а впровадження інноваційних технологій у промисловість, транспорт та енергетику забезпечить формування безпечного довкілля. Для цього потрібне сильне лідерство та наполегливість у відновленні країни в спосіб дружній до природи та економіки. І це поєднання можливе і надважливе для майбутнього України.

Інформаційні джерела:

1. Хмарська, І., Кучерява, К., & Клімова, І. (2022). Особливості післявоєнного відновлення економіки України. *Економіка та суспільство*, (42). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-31>
2. Gorodnichenko Yu., Sologoub I., Weder di Mauro B. (2023). *Rebuilding Ukraine: Principles and policies*. URL: <https://cepr.org/publications/books-and-reports/rebuilding-ukraine-principles-and-policies>. (Last accessed: 04.05.2023).
3. Мороз О. (2023). Стратегічні орієнтири планування відновлення/відбудови України у розрізі енергетики. URL: <https://e-b.com.ua/strategicni-orijentiri-planuvannya-vidnovlennya-vidbudovi-ukrayini-u-rozrizi-energetiki-5342>. (дата звернення 03.05.2023).
4. Коптева Г.М. Соціальна відповідальність підприємств як чинник сталого розвитку. XXIX Міжнар. наук.-практ. конф. «Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD-2021)». Харків: НТУ «ХПІ», 2021. Ч. III. С.102.

М.В. Музиченко, канд. екон. наук (*ДБТУ, Харків*)

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ГАЗОВОГО РИНКУ НІДЕРЛАНДІВ

Нідерланди, які перші на континенті розпочали видобуток газу та створили сучасну систему торгівлі природним газом, до кінця поточного року планують припинити видобуток на найбільшому родовищі країни Гронінген. У 2008-2013 роках середньорічний видобуток безпосередньо з цього родовища становив понад 50 млрд кубічних метрів природного газу і спрямовувався не лише на внутрішній ринок, а й постачався до Німеччини, Бельгії, Франції та Італії. З 2013 по 2017 рік загальний обсяг голландського видобутку природного газу скоротився майже вдвічі - з 84,4 млрд кубічних метрів до 44,2 млрд кубічних метрів, що обумовлено цілеспрямованим зменшенням видобутку з родовища Гронінген, викликаним необхідністю зниження локальної сейсмічної активності. У 2020 році річна квота видобутку природного газу на родовищі Гронінген складала всього 12 млрд кубічних метрів [1].

У 2022 році влада Нідерландів скоротила видобуток на родовищі Гронінген до мінімально можливого рівня – 2,8 млрд кубічних метрів [2].

У липні минулого року у Нідерландах була офіційно зареєстрована найвища серед країн Євросоюзу ціна на газ. Вартість кубічного метру газу для голандських домогосподарств склала в середньому 2,76 євро, що перевищило показник червня 2022 року на 22%. Таким чином, ціна на газ в Нідерландах більш ніж вдвічі перевищила середньоєвропейську [3].

Нідерланди, які до недавнього часу були четвертою країною Європи за обсягами імпорту російського скрапленого газу, планують повністю припинити його імпорт з Росії. На даний час згортаються існуючі контракти, укладання нових не розглядається. При цьому мова йде не лише про довгострокові контракти, а і про спотові угоди.

Нідерланди є транзитною країною для поставок газу, отже рішення щодо припинення імпорту російського скрапленого природного газу може мати суттєвий вплив на весь європейський континент [4].

На даний час імпорт російського скрапленого природного газу до Нідерландів складає близько 15% від загального обсягу імпорту СПГ до країни, який становить 24 млрд кубічних метрів.

Нідерландський газовий трейдер GasTerra – одна з перших голандських компаній, хто у 2022 році не погодився з платіжними

вимогами російського «Газпрома» і відмовився сплачувати за газ в російських рублях. Внаслідок припинення «Газпромом» поставок за контрактом з GasTerra після відмови оплати в російських рублях (з 31 травня 2022 року до дати закінчення контракту 31 жовтня 2022 року) до країни не надійшло близько 2 млрд кубічних метрів законтрактowanego газу. Компанія була створена шляхом анбандлінга Nederlandse Gasunie, який було розподілено на трейдера GasTerra та компанію з транспортування газу Gasunie. 50% акцій GasTerra є державною власністю Нідерландів, 25% акцій компанії у власності Royal Dutch Shell, 25% акцій компанії володіє ExxonMobil [5].

Інформаційні джерела:

1. Музиченко М. В. Стратегічна роль розвитку газотранспортної інфраструктури у забезпеченні енергетичної безпеки ЄС. *Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка*. 2020. Вип. 19. С. 84-92. URL: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/publ/2020/vipusk_19/muzichenko_m_v/5-1-0-36
2. Нідерланди закриють найбільше родовище газу у Європі. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/10/7/692363/>
3. Nederlandse huishoudens betalen nu hoogste gasprijs in Europa. URL: <https://www.energievergelijk.nl/nieuws/nederlandse-huishoudens-betalen-nu-hoogste-gasprijs-in-europa>
4. Netherlands Plans to End LNG Imports From Russia, Minister Says – Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-04-12/netherlands-plans-to-end-lng-imports-from-russia-minister-says>
5. GasTerra will not go along with Gazprom's payment demands › GasTerra. URL: <https://www.gasterra.nl/en/news/gasterra-will-not-go-along-with-gazproms-payment-demands>

УДК 330.13

Р.М. Остапенко, канд. екон. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

З організаційно-економічної точки зору, модель розвитку підприємства – це формальний опис набору конкретних ситуацій (життєвого циклу та можливих варіантів розвитку), що охоплюють прогностичний період. Стратегія розвитку підприємства визначається низкою факторів. Слід зазначити, що вибір того чи іншого варіанту

залежить від наявного організаційно-економічного потенціалу підприємства та конкретної ситуації його використання.

Стратегічне планування було і буде одним з основних інструментів управління, а з формуванням ринкової економіки роль планування постійно зростає. Це пов'язано з ускладненням організаційно-економічних механізмів функціонування підприємств в умовах ринкової економіки. Розвивається і сам потенціал планування завдяки розвитку спеціальних математичних і математико-статистичних методів, появі потужних швидкодіючих електронно-обчислювальних машин і, нарешті, створенню автоматизованих систем управління.

Використання технологічних інструментів для стратегічного планування та управління підприємствами є завданням, що має фундаментальне значення для сьогодення. Це новий якісний етап у теорії та практиці управління економікою. Наша країна досягла значних успіхів у цій сфері, і ми можемо пишатися цим. Однак ми не можемо стояти на місці. Ми повинні продовжувати наполегливо працювати над удосконаленням як теорії, так і практики планування:

- підвищення наукового рівня;
- ми повинні підвищувати науковий рівень і вдосконалювати наші методи планування.

Це вимагатиме від нас не лише розвитку власних досліджень, але й творчого та критичного погляду на існуючий зарубіжний досвід.

Провідні фахівці в галузі дослідження операцій та кібернетики починають розглядати проблеми планування та управління економічними системами з точки зору формальної науки. Але їх значення не можна недооцінювати. Адже застосування точних методів завжди призводить до якісних стрибків у всіх сферах людської діяльності. Зокрема, у сфері бізнес-планування та управління комп'ютерні технології набувають все більшого поширення і здатні вирішувати завдання, які в іншому випадку були б окремими проблемами.

Моделювання аграрних та економічних процесів залежить від свідомого використання і тому орієнтоване на підвищення економічної ефективності сільськогосподарських підприємств. Економіко-математичне моделювання повинно, перш за все, визначати вимоги щодо варіантів стратегії розвитку підприємства. Однак, якщо вимоги до комбінування галузей будуть точно відображені, можна досягти ефекту оптимізації розвитку підприємств [1].

Комбінування галузей робить виробництво більш стійким, оскільки природні, технічні та трудові ресурси можуть бути повністю використані. У той же час, надлишок галузей у господарстві також небажаний; чим більше галузей, тим менший масштаб. Другим фактором

є перевага великомасштабного виробництва над дрібномасштабним. Тому фермери повинні мати таку комбінацію галузей, яка усуває недоліки вузької спеціалізації і дає переваги великомасштабного виробництва. Завдання полягає в тому, щоб використовувати комбінацію галузей, близьку до оптимальної для конкретних природних та економічних умов. Виробництво також залежить від інших факторів. Кінцевою метою таких завдань є визначення структури економічної діяльності, яка є близькою до оптимальної [2].

Найкраще ці завдання можуть бути вирішені в процесі моделювання відповідних економіко-математичних задач.

Проблема полягає у встановленні доцільності нового виду економічної діяльності та визначенні характеру структурних змін у посівних площах, які б усунули недоліки фрагментації асортименту продукції та дозволили скористатися перевагами великомасштабного виробництва.

У дослідженні запропоновано шляхи контролю за співвідношенням між витратами і доходами підприємств та підвищення їх прибутковості. Якщо прибуток є основною метою підприємства, то маржинальний аналіз є важливим способом її досягнення. У плануванні діяльності підприємства маржинальний аналіз може бути використаний у різний спосіб, наприклад, для визначення порогових значень виробництва для окремих культур за одночасних умов посіву.

Різновидом методу маржинального аналізу є так звана точка беззбитковості, яка характеризує обсяг продажів, при якому виручка від реалізації продукції дорівнює витратам на її виробництво.

Економіко-математичні моделі організаційного розвитку залежать від конкретного підприємства та умов, які необхідно врахувати.

Стратегія розвитку визначається з урахуванням специфічних умов діяльності підприємств регіону. Якщо попит на продукцію регіонального підприємства перевищує виробничі потужності підприємства, то метою оптимізації є стратегія, яка має забезпечити максимальний фінансовий результат (відповідно до асортименту продукції, "закріпленого за регіональним підприємством") з урахуванням наявних факторів виробництва. На насичених регіональних ринках підприємства не використовують свої виробничі потужності на повну потужність, і метою оптимізації є стратегія, яка мінімізує витрати підприємства та утримує масу доходу (продажу) на мінімальному рівні.

Відповідно до цієї мети, яка розглядається як стратегічний критерій, розраховується можлива кількість, структура і ступінь

технічної здійсненності продукції, що підлягає реалізації, визначається орієнтовний обсяг ресурсів і встановлюються критерії ефективності діяльності підприємства.

Будь-яке підприємство, незалежно від форми власності, може успішно функціонувати лише в тому випадку, якщо воно діє на основі комерційних розрахунків, де виробнича одиниця визнається стратегічною бізнес-одиницею в стратегічному управлінні. Для цього бізнес-одиниці необхідно визначити запланований обсяг виробництва, необхідні витрати та ціну реалізації. Економіко-математичне моделювання розглядається як самостійний науковий напрям, що займається розробкою економіко-математичних моделей та їх практичним застосуванням.

Інформаційні джерела:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 223 с.

2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

УДК 336:316.422

О.А. Ткаченко, здоб. вищої освіти (*НТУ «ХПИ», Харків*)

Г.М. Коптєва, д-р екон наук, проф. (*НТУ «ХПИ», Харків*)

АУТСОРСИНГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для того щоб досягти успіху у сучасних умовах динамічного зовнішнього середовища, підприємства мають здійснювати свою міжнародну діяльність найбільш ефективним способом. Одним із шляхів оптимізації зовнішньо-економічної діяльності взагалі, та бізнес-процесів, зокрема, є розподіл обов'язків за компетенціями, тобто така організація діяльності, коли кожна окрема функція або завдання виконується фахівцями відповідної спеціалізації. Аутсорсинг є дієвим інструментом в реалізації такого підходу.

Тема аутсорсингу освітлюється у багатьох наукових працях учених-економістів, серед яких: О.І. Рогач [1, 2], Ю. Антонюк [3], М. Савченко, О. Крупа [4], С. Коверга, М. Дзюба [5], Т.Г. Ковальчук, В.К. Загарій [6], Г.С. Прокудін, І.І. Прокудіна, О.М. Буря [7] та інші. Стрімка глобалізація світової економіки, розвиток засобів зв'язку,

логістичних ланцюгів та суцільна стандартизація як промислових рішень, так і бізнес-моделей та технологій, дозволили аутсорсингу стати одним з найефективніших та найпоширеніших інструментів оптимізації діяльності компаній та покращення їх конкурентоспроможності. Тому питання дослідження особливостей використання аутсорсингу, як ефективного інструменту в управлінні міжнародною діяльністю підприємств, є досить актуальною.

Основною перевагою аутсорсингу для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є оптимальне співвідношення ціни та якості, тобто використання цього інструменту дозволяє підприємству одержувати послуги найвищої якості, з долученням досвідчених експертів та найсучасніших технологій, та, при цьому, знижувати витрати на обслуговування бізнес-процесів, за рахунок економії на підготовці власних фахівців та налагоджування складових самого бізнес-процесу. Також, досить суттєвою перевагою можна вважати позбавлення частини операційних ризиків (логістика, робота з постачальниками складових, тощо) при делегуванні виробничих процесів сторонньому підряднику, який бере їх на себе.

Досліджуючи аутсорсинг як управлінську стратегію що реалізується в процесі делегування робіт сторонньому виконавцю, потрібно розглянути в який спосіб можна оцінити поточний стан підприємства, та дійти висновку про доцільність використання цього інструменту. Отже, на наш погляд, досить ефективним засобом такої оцінки може бути аналіз ланцюга створення собівартості для виявлення ланок, які створюють собівартість та відокремлення їх від інших операції підприємства. Наступним етапом пропонується етап детального дослідження ланок створення собівартості з метою оцінки охоплення кожної окремої ланки основною компетенцією організації для з'ясування можливості передачі підсистем аутсорсингу. «Що повинна робити фірма щодо основної та допоміжної діяльності, у якій її ресурси та можливості не є джерелом основної компетенції та, отже, конкурентної переваги?» Аутсорсинг – одне з рішень, яке варто розглянути» [1, с.155].

Традиційним визначенням аутсорсингу є передача деяких допоміжних функцій (логістика, бухгалтерський облік, інформаційне забезпечення, тощо), що забезпечують основний бізнес зовнішньому виконавцеві [6, с.28; 7, с.156]. У сучасному світі, це поняття набуло набагато ширшого значення. Якщо ще, на початку століття основними мотивами використання аутсорсингу були зниження витрат на виробництво та доступ до нових ринків, то за останні кілька років принципи та мотиви аутсорсингу кардинально змінилися [2, с.30]. На фоні суттєвого підвищення професійного рівня спеціалістів Східної

Європи, Азії та Південної Америки, одночасно із значним розвитком високотехнологічного виробництва у Китаї та Індії основною метою використання аутсорсингу сучасними багатонаціональними компаніями стало підвищення якості операцій, а передача сторонньому підряднику частини основного процесу діяльності організації стало розповсюдженою практикою. Результатом цих змін стало виокремлення поняття аутсорсингу управління знаннями, який дозволяє підприємствам передавати стороннім організаціям (незалежно від їхнього географічного розташування) завдання, які потребують високого рівня знань і залучати експертні знання та навички, які повністю або частково відсутні на даному підприємстві.

Зважаючи на вищезазначене, можна стверджувати, що сутнісно сучасного аутсорсингу можна назвати підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання, за рахунок довгострокової передачі функцій і бізнес-процесів будь-якого рівня зовнішніми підприємствами та організаціями із метою найефективнішого використання всіх видів ресурсів. Більш того, наразі можна розглядати аутсорсинг вже не як інструмент, а як форму сучасних ділових відносин, пов'язаних із розвитком спільних підприємств та співробітництва на основі довгострокових стратегічних рішень. Також, можна зазначити, що для підприємств, які займаються міжнародною діяльністю, аутсорсингова схема є оптимальним (у багатьох випадках, навіть, єдиним) способом доступу до найсучасніших знань, технологій і практик без якого важко собі уявити конкурентоспроможну міжнародну організацію. Особливо це стосується малого та середнього бізнесу, який зазвичай не має ресурсів та, насамперед, часу на набуття компетенцій та підготовку власних фахівців [3]. Разом з тим, аутсорсинг має двосторонню спрямованість, тобто є вигідним як для організацій, що використовують аутсорсингові компанії, так і для самих компаній. За рахунок надання аутсорсингових послуг, підприємство може значно розширити обсяги виробництва товарів або надання послуг шляхом інтеграції у міжнародні об'єднання. Проте, окрім беззаперечних переваг, аутсорсинг має також низку недоліків. Так, дослідники М.Савченко та О.Крупа зазначають, що передача зовнішньому оператору виконання «частини безперервного ланцюжка основного бізнес-процесу або цілком будь-який допоміжний процес, що забезпечує виробничий цикл», призводить до виникнення суттєвих ризиків, обґрунтовуючи це ризиком порушенням термінів чи неналежною якістю виконання переданого процесу, що може зруйнувати цілий ланцюг виробничого процесу [4]. Крім того, підвищення цін на послуги, або втрата підрядника можуть завдати суттєвих втрат, пов'язаних з необхідністю терміново шукати нового

виконавця, або налагоджувати виконання даної функції власними силами.

З урахуванням ризиків, пов'язаних з використанням аутсорсингу, найбільш важливим є питання оцінки економічної ефективності його впровадження. Для прийняття рішення, щодо використання аутсорсингу, підприємство повинно зважати не на ризики, а орієнтуватися на підвищення якості продукції без збільшення витрат, на зниження виробничих витрат зі збереженням кінцевої якості продукції, на мінімізацію витрат на інвестиції, переведення постійної вартості у змінну вартість, можливість використання сучасних технологій [5, с.59].

Таким чином, проведений аналіз потенційних переваг та недоліків застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності, дозволяє дійти висновку, що переваги цього методу є очевидними, а сам аутсорсинг набуває статусу форми ділових відносин, за яких підвищується гнучкість та конкурентоздатність підприємств. Для більшості підприємств найдоступнішим методом суттєвого збільшення ефективності є опанування концепції аутсорсингу та її обґрунтоване впровадження в міжнародні бізнес-процеси. Міжнародна практика свідчить, що аутсорсинг може забезпечити стійкі темпи економічного зростання та підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Пошук шляхів підвищення рентабельності бізнесу дозволяє констатувати, що низькі витрати, сильна стратегія та висока операційна ефективність є найважливішими факторами успіху будь-якого підприємства і саме аутсорсинг є тією ланкою, що може їх об'єднати.

Інформаційні джерела:

1. Рогач, О.І. (2019) MNE'S theory and global value chains. *Науковий часопис «Актуальні проблеми міжнародних відносин»*. Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. Вип. (138). 153–162.
2. Рогач О.І. (2020) Теорія багатонаціональних підприємств: півстоліття розвитку. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка : монографія / за ред. О. І. Рогача. Київ : «Видавництво «Центр навчальної літератури». 19–38.
3. Савченко М., Крупа О. (2021) Аутсорсинг бізнес-процесів в системі управління вартістю корпоративного сектору економіки. *Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика»*. Серія «Економіка». (12(24)),. Режим доступу: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/download/419/362>.
4. Коверга С., Дзюба М. Засоби аутсорсингу на підприємствах агропромислового бізнесу: досвід та перспективи використання.

Причорноморські економічні студії. 2021. № 64. С. 58-63. Режим доступу: <https://doi.org/10.32843/bses.64-10>.

5. Ковальчук Т. Г., Загарій В. К. (2020). Роль аутсорсингу в забезпеченні конкурентоспроможності країн. *Бізнес Інформ*. №3. С. 26–32. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-26-32>.

6. Прокудін Г.С., Прокудіна І.І, Бура О.М. Аналіз розвитку логістичного аутсорсингу в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. – Випуск 4 (15). – С. 202–209.

УДК 330.339:347

Р.О. Ткачов, магістр державного управління

Т.О. Ставерська, канд. екон. наук, доц. (*ДБТУ, Харків*)

СУЧАСНІ АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦИФРОВИХ АКТИВІВ

Сектор децентралізованих фінансів – це швидкозростаючий сектор фінансових технологій, який використовує блокчейн для створення децентралізованих додатків та протоколів, які дозволяють користувачам брати участь у фінансових операціях без посередництва традиційних фінансових установ.

Серед основних переваг DeFi можна назвати більш високий ступінь безпеки та прозорості, можливість швидкого та дешевого переведення цифрових активів, відсутність необхідності довіри до третьої сторони, а також можливість отримання високої прибутковості завдяки використанню різних фінансових інструментів, таких як кредитування, надання ліквідності та стейкінг. Основою DeFi є смарт-контрактна технологія, яка дозволяє програмно виконувати та автоматизувати умови та угоди. Серед популярних прикладів DeFi-протоколів можна назвати Uniswap, Compound, Aave, MakerDAO та багато інших.

На початок 2022 року капіталізація ринку DeFi перевищувала \$170 млрд.(рис. 1).



Рисунок 1 – Ринкова капіталізація ринку DeFi

З огляду на перспективи росту цього сектору ринку криптоактивів і відсутність належного механізму державного регулювання потрібні ініціативи з боку законотворчих органів для розвитку цього сектору в Україні. Тут звісно можливі конфлікти інтересів з традиційними фінансовими установами, але це вже еволюційний і незворотній процес.

Верховна Рада України вже проголосувала закон № 2074-IX від 17 лютого 2022 року «Про віртуальні активи» [1], який набере чинності з дня прийняття законопроекту № 7150 від 13 березня 2022 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування операцій з віртуальними активами»[2].

20 квітня 2023 року Європейський парламент більшістю голосів ухвалив регламент щодо регулювання ринків криптоактивів на території ЄС (регламент містить комплексний підхід щодо встановлення правил для криптовалютної індустрії на території одразу 27 країн), відомий як MiCA (Markets in Crypto Assets) [3]. Він має запрацювати вже у липні 2023 року, але не повністю а поступово і секторально.

Але сектор DeFi не був включений до регламенту, бо сама євروهурегуляція не має якісної практики з нагляду за даними секторами індустрії. Сьогодні і Закон України «Про віртуальні активи» переписують для узгодження з єдиними європейськими стандартами. І ми маємо можливість стати першими в спробі згенерувати законні

механізми сучасного залучення інвестицій через сектор децентралізованих фінансів.

Сьогодні суб'єкти ринку криптоактивів в Україні не мають легальних підстав для користування криптоактивами. Це обмежує компанії і не додає важелів щоб конкурувати на світовому ринку криптоекономіки. Якщо норми МіСА будуть імплементовані в законодавство України, бізнес та звичайні громадяни отримають доступ до різних інвестиційних інструментів, але ринок DeFi зі всіма його перевагами ще буде недоступний і буде змушений плідно працювати в тіні.

Що саме ми отримаємо, якщо норми європейського регулювання ринку цифрових активів буде імплементовано в українське законодавство і якщо ми доопрацюємо законодавство про регулювання в секторі DeFi?

По-перше, легалізація ринку DeFi може залучити нові інвестиції та капітал в економіку країни. Легалізація ринку DeFi може заохотити інновації в галузі фінансових технологій та залучення талановитих розробників та підприємців у країну. Легалізація DeFi зможе посприяти підвищенню фінансової інтеграції, надаючи можливість мільйонам людей отримувати доступ до фінансових послуг, що в сучасному стані економіки дуже важливо. Легалізація ринку DeFi дозволить встановлювати правила та регулювання для захисту інтересів користувачів та інвесторів. Регулятори зможуть запровадити норми та стандарти безпеки, а також захисту споживачів, що посприє покращенню довіри до ринку DeFi та зменшенню можливих ризиків для учасників. І звісно, легалізація стане додатковим джерелом доходів для держави, що може бути особливо важливо для країни з економікою, що розвивається і опинилася в жахливому стані.

Однак важливо відзначити, що легалізація ринку DeFi також потребує збалансованого підходу. Необхідно розробити правила та норми, які забезпечать захист інтересів користувачів та інвесторів, забезпечать прозорість та безпеку фінансових операцій.

Впровадження ефективної регуляторної політики може допомогти запобігти шахрайству, відмиванню грошей та іншим негативним практикам, пов'язаним з DeFi. Це також може забезпечити стабільність та стійкість ринку, що є важливим фактором для його зростання та розвитку.

І насамперед потрібно пам'ятати, що мета будь-якого управлінського державного рішення має бути спрямована насамперед на підвищення добробуту життя громадян.

Інформаційні джерела:

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2074-20#Text>
2. <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39211>
3. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2023-0118_EN.html

УДК 338.48

А.А. Чуйко, здоб. (ДУІТЗ, Одеса)

В.А. Замлинський, д-р екон. наук, проф. (ДУІТЗ, Одеса)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сьогодні в суспільстві на перший план виходять екологічні цінності та соціальна відповідальність. Виробники відстежують, як їхні дії та продукція впливають на природу, соціум. У світі розповсюджують нові стандарти управління, у яких ділова репутація компанії взаємозалежна з ефективністю обраної стратегії сталого розвитку усіх рівнів існування.

Три стовпи сприятливого майбутнього – ESG. Кожна буква абрєвіатури приховує за собою низку складних проблем, на вирішення яких піде багато років спільної роботи різних країн і компаній. Пошук гармонії та зведення цих напрямів в одну спільну стратегію з плануванням конкретних заходів, які допоможуть на краще змінити наявні патерни прийняття рішень у сфері екології, соціальних взаємодій та управління.

Після популяризації питання щодо запровадження принципів ESG були розроблені критерії та відповідні рейтинги для компаній. Критерії виконання ESG дозволяють спеціальним агентствам оцінювати нефінансові ризики та складати ESG-рейтинги. Однак складність полягає в тому, що досі немає єдиних критеріїв та методології оцінки підприємства на відповідність принципам сталого розвитку. Тому існує безліч ESG-рейтингів від різних агентств, які часто не аналогічні один одному. Тим не менш, популярність тренду на сталий розвиток змушує компанії так чи інакше враховувати принципи ESG.

Концепція сталого розвитку є проміжною ланкою між осмисленням наявних знань з погляду екології та сплеском соціально-економічного розвитку, що трапився у 1970-ті роки. 1980-ті роки порушили питання екології на рівень глобальної безпеки та принесли із

собою спеціалізовані дослідження. Порушується недосліджене на той час питання можливості розвитку з мінімальним збитком для довкілля. Створений тоді ж міжнародний документ «Всесвітня стратегія охорони природи» (1980) вперше оприлюднив на високому рівні концепцію стійкого розвитку. Трохи пізніше, у 1983 році, ООН скликала Комісію Брундтланд (WCED) через швидке погіршення стану природи, економічних та соціальних процесів, визнавши, що екологічні проблеми глобальні, отже необхідна розробка стратегії сталого розвитку на користь усіх країн, яка раз і назавжди встановила би важливість сталого розвитку для людства та сформулювала його визначення як справедливих відносин між нинішнім поколінням та майбутніми.

Сучасний прогресивний бізнес відображає три основні характеристики (E, S, G), які визначають екологічну/соціальну політику та корпоративне управління компанії. Їх використовують, щоб підвищити лояльність суспільства, покращити прихильність до бренду, посилити комунікації серед впливових гравців ринку.

Для початку слід дізнатися докладніше про значення самої аббревіатури ESG (Рис. 1). У широкому значенні це інноваційний спосіб ведення бізнесу, який спирається на три основні положення:



Рисунок 1 – Що таке ESG

E (англ. environment) – відповідальне ставлення до довкілля, мінімізація шкідливого впливу на екологію.

S (англ. social) – висока соціальна відповідальність по відношенню до працівників, клієнтів, партнерів, суспільству в цілому.

G (англ. governance) – висока якість корпоративного управління. Дотримання керівниками довгострокових цілей, прозорість в управлінні.

Водночас ці параметри визначають, наскільки діяльність компанії відповідає принципам сталого розвитку. З прогресом суспільних потреб змінюється стиль ведення комерційної діяльності. Якщо кілька десятиліть тому проблеми екології та важливості соціальної відповідальності привертали значно менше уваги, то зараз тренд на розвиток ESG-стилю очевидний.

Справедливо відзначити, що у цьому «винна» не раптова мода, а загальна потреба у підвищенні екологічності як у сенсі, так і у значенні «екологічного» спілкування і «екологічного» управління. Прозоре ESG-управління допомагає компаніям успішно розвиватися, раціонально розподіляти ресурси та спрямовувати інвестиції, підвищувати якість життя у соціумі.

У всіх сферах бізнесу на першому плані мають бути показники ESG. Бренди отримують конкурентну перевагу, якщо вони здатні приймати нові виклики, швидко розбудовувати діяльність. Термін «корпоративна соціальна відповідальність» означає, що організація бере на себе певні зобов'язання перед соціумом, наприклад:

- випускає нешкідливу продукцію;
- вкладає кошти у довкілля, корпоративну культуру, територію присутності;
- піклується про співробітників, городян, мешканців регіону;
- започатковує і проводить благодійні заходи.

Моделі управління залежить від характеру діяльності конкретної компанії. Для сфери послуг важливими є соціальні критерії, для фінансів – управлінські, для енергетичної галузі або для гірничодобувної промисловості – екологічні.

Щоб відповідати стандартам сучасності:

- покращуйте умови праці;
- заощаджуйте природні ресурси;
- вкладайте кошти у соціальні проекти.

При оцінці компаній партнери та інвестори все частіше поряд з фінансовими показниками враховують турботу про довкілля та принципи розумного споживання. Багато біржових фондів вилучають капітал із підприємств, які руйнують природу, та інвестують в організації з високою соціально-екологічною відповідальністю.

Відданість компанії ESG-принципам безпосередньо впливає на прибутковість. Кожній компанії потрібно враховувати інтереси своїх справжніх та потенційних інвесторів, щоб збільшити капіталовкладення

у бізнес. Зараз існує ESG-рейтинг, який враховують інвестори, ухвалюючи рішення щодо вкладення у бізнес. У світових масштабах з'явилася тенденція зниження інвестицій в організації, діяльність якої несе ризики з боку екології, соціальної та управлінської сторін.

Соціальна складова в ESG-принципах вказує на те, що необхідно розуміти цінність такого активу бізнесу, як люди. Правильно побудована корпоративна культура підвищує залучення співробітників за допомогою позитивної мотивації, створює сприятливий клімат для розвитку їх професійних якостей, просування їх ідей та ініціатив. Залучений співробітник відчуває важливість виконуваної ним роботи, співпереживає цілям компанії та докладає зусиль для їх досягнення, а також менш схильний до зміни місця роботи.

Бізнес постійно знаходиться в пошуку нових ідей та найкращих рішень. Якесь із них приживаються, якесь – ні. Будь-які зміни та спроби перебудувати звичний процес стикаються зі складнощами різного порядку: від відсутності вільного бюджету до неприйняття працівниками.

Концепція ESG, що виникла як реакція бізнесу на очікування відповідальних інвесторів сьогодні охоплює взаємодію компаній із усією системою зацікавлених сторін. Під впливом глобальних, насамперед екологічних проблем, ESG-повідстка стає дедалі важливішою, а її ігнорування позбавляє компанію перспектив розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Ковальова Г. Аль Алі, Замлинський В.А. Бізнес-репутація компанії як один із найважливіших компонентів успіху компанії // Економіка. Фінанси. Право. 2021. № 6/2. С. 29-32. http://efp.in.ua/public_html/uploads/journals/306/efp_06-2_2021.pdf#page=29
2. Victor Zamlynskyi; Iryna Kryukova; Olga Zamlynska; Nataliia Skrypnyk; Nadiia Reznik; Camara BallaMoussa Coaching as a Tool for Adaptive Personnel Management of Modern Companies 2022, Book chapter.DOI: 10.1007/978-3-031-08954-1_26
3. Zamlynskyi, V., Camara, B., & Vidal Aguinaldo de Lucas. (2021).Socio-economic tools of enterprise development in the conditions of innovative changes. InterConf,(90), 41-56. <https://doi.org/10.51582/interconf.7-8.12.2021.003>
4. Zamlynskyi, V., A.M.A.S. Al Ali, B. M. Camara (2022) Corporateculture of teamwork based on ESG. Sustainable Transport System and Maritime Logistics ISTSML Proceedings of the VI International Scientific Conference. Batumi, Georgia. 188 P. June 24, 2022. P.18-23 http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/12341/1/Proceedings_A5_ISTSML_2022.pdf#page=18

5. Станіславик О., Замлинський В. (2023). Сталість розвитку підприємства в стратегічному управлінні. *Modeling the development of the economic systems*, (1), P. 37–44. <https://doi.org/10.31891/mdes/2023-7-5>

6. Zamlynskiy, V., Camara, B.M., Al Ali, Adil M.A.S., Buzunar, A. *Modern staff development methods: coaching: Monograph.* / Editor: Mariana Petrova. Veliko Tarnovo, Bulgaria: ACCESS Press Publishing house, 2022. 152 p. <https://access-bg.org/monograph/monograph-coaching.pdf>

ЗМІСТ

Секція 1 СОЦІАЛЬНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ІННОВАЦІЙНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTI

Bezpartochna O., Britchenko I., Bezpartochnyi M. Current state of the Bulgaria's insurance system	3
Khabalevskiy V., Koptieva H. Potential of Kharkiv's region	6
Lomovskykh L., Iefremov A. Environmental factors affecting the sustainability of economic development	9
Білоусько Р.С. Інвестиційна привабливість аграрного сектору: стан та перспективи	10
Білоусько Т.Ю. Диверсифікація як фактор підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств	11
Богданович О.А. Сталий розвиток для України	15
Волосов А.М. Реалії та перспективи цифрової трансформації малого та середнього бізнесу	17
Єфремова Н.О., Лубенцова Є.Є. Завдання та принципи антикризового управління економічною діяльністю сільськогосподарського підприємства	20
Клименко К.В., Ухналь Н. М. Проблемні аспекти розвитку державних банків в умовах воєнного стану в Україні	22
Колесник С.В., Круглова О.А. Інноваційна активність підприємств в умовах цифрової економіки	26
Морозова Г.С., Адамян В. Я. Вектори концепції сталого розвитку як парадигми суспільного прогресу	29

Муромцева Ю.І. Соціальні аспекти сталого розвитку на інноваційних засадах	31
Пакуліна А.А., Сєдих О.С. Теоретичні основи аналізу ринку праці	34
Пакуліна А.А., Рева Д.П. «Зелений бізнес» як засіб вирішення соціо-еколого-економічних проблем	37
Пінчук Н.М., Биба В.В. Сталий розвиток як основа зростання національної економіки	40
Суркова В.О. Механізм управління ризиками інноваційного розвитку на сільськогосподарському підприємстві: принципи та архітектоніка	43
Ткаченко О.П., Яковець К.Є. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів на основі бенчмаркінгу	46
Фадєєв Д.В., Коптєва Г.М. Вектори сталого розвитку України	49
Якимова Л.П., Білак А.В. Оцінювання впливу релокації підприємств на соціально-економічний розвиток умовно безпечних регіонів України	52
Яцун Л.М. Механізми трансформації продовольчих систем	55

Секція 2 ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО ВІНОВЛЕННЯ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Andriushchenko I. Check and monitoring of public procurements	58
Андрющенко І.С., Гур'єва В.В. Антикризове управління підприємством в умовах війни	61
Бартко М.Т. Аналіз та прогнози інфляційних процесів в Україні	63

Близнюк О.П., Іванюта М.О. Інвестиційна привабливість державних боргових фінансових інструментів в умовах війни	65
Вінниченко О.В., Ганцева А.О. Особливості аналізу фінансової стійкості банку	68
Горох О.В. Фінансовий механізм забезпечення повоєнного відновлення та сталого розвитку економіки	72
Євдокімова М.О. Платіжна система України в умовах війни	74
Жилякова О.В. Причини та наслідки низького рівня фінансової культури у суспільстві	77
Жихарєва В.В., Ксандинов Н.Т., Андріуца І.І. Класифікація методів розрахунку гудвілу в інвестиційній діяльності підприємства	79
Іванюта М.О., Близнюк О.П. Формування фінансово-інвестиційної стратегії торговельного підприємства на ринку капіталу	82
Лисак Г.Г., Кот О.В. До питань поновлення платоспроможності підприємств у період повоєнного відновлення	85
Мажулін Є.А. Цифрові трансформації у сфері фінансів для агробізнесу	87
Макогон В.В. Основні функції, методи та інструменти фінансового менеджменту в банку	89
Малій О.Г. Кредитний моніторинг як елемент формування кредитної політики банку	92
Мандич О.В. Технології забезпечення процедур моделювання фінансової архітектури бізнесу	95

Мединська Т.В., Козак А.Р. Адміністрування акцизного податку в Україні	96
Микитась А.В. Функціональне навантаження фінансової системи в розрізі галузевої спеціалізації	99
Міщенко В.С. Імплементация концепції збереження фінансового капіталу та сталого розвитку компанії	101
Морозова Г.С. Сек'юритизація як інноваційна техніка фінансування	103
Нагасва Г.О., Андрієнко В.С. Грошові потоки підприємств та ефективність їх формування	105
Пакуліна А.А., Шумаков Б.Л. Основні проблеми організації безготівкових грошових розрахунків в Україні	108
Панфілова Я.А., Ставерська Т.О. Тенденції та проблеми розвитку малого і середнього бізнесу в Україні під час війни	111
Руцишин Н.М., Іванян Д.Г. Прямі іноземні інвестиції в Україні в період воєнного стану та після війни	114
Ставерська Т.О., Приходько В.О. Провідні елементи фінансової архітектури у контексті сталого розвитку	117
Ярова В.В., Чумаченко Т.В., Олефіренко А.О. Поточна дебіторська заборгованість як чинник фінансової безпеки підприємства в умовах воєнного стану	119

Секція 3 ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Naumova T., Kyrylieva L. Formation of the concept of environmental audit in Ukraine in the context of european integration	122
--	-----

Polyvana L.A., Lytsenko O.A. Modification of the accounting policy	125
Акімова Н.С., Янчева Л.М. Модель обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємницьких структур	127
Василішин С.І. Проблемні аспекти оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю	130
Маренич Т.Г. Суперечливість законодавчого визнання Звіту про управління	133
Нестеренко І.В. Облікова політика як основа інформаційного забезпечення екологічної безпеки підприємств	136
Орлов В.В., Ємельянова К.К., Котельнікова О.О. Методика обліку витрат і виходу продукції вирощування кукурудзи на зерно	139
Попов Д.О., Лазько Н.В., Попов А.Т. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічним потенціалом аграрних підприємств	142
Порсюрова І.П. Альтернативи та аналоги програмного забезпечення обліку основних засобів підприємства	145
Семенов О.О., Микитюк В.С., Теплов Є.К. До питання аналітичного забезпечення управління потенціалом підприємства	148
Тімченко О.Д., Тімченко В.І. Оцінка ефективності управління продажами підприємства торгівлі	151
Чміль Є.Л. Особливості формування облікової інформації про інноваційну діяльність підприємства	154
Яценко В.В. Електронний бізнес: особливості системи бухгалтерського обліку	156

Секція 4 МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Hridin O. Professionalization and career growth: essence, content and distinctive features	160
Obydienнова Т., Chernous K. To the issues of business career management	163
Obydienнова Т., Kyivskiy V. The main trends in the development of the personnel management system of the enterprise	165
Obydienнова Т., Shcherbina O. Problem-oriented approach in forming the motivation system of the enterprise	166
Smihunova O. Problems and prospects of forming smart specialization strategies of the regions of Ukraine	168
Білецький І.В. Особливості маркетингової діяльності суб'єктів будівництва житлової нерухомості	171
Биба В.В., Міняйленко І.В. Стратегії сталого розвитку в менеджменті: від ідеї до реалізації	173
Войченко Т.О. Управління митно-логістичними послугами як об'єктами інфраструктури	176
Волосов А.М., Михайлова О.В. Економічний зміст потенціалу розвитку в системі збалансованого розвитку підприємства	179
Воронкова А.А., Корнієнко Є.В. Мотивація персоналу та сучасність	182
Ємельянова Є.С., Анастасьєва О.А. Іншомовна професійна компетентність: актуальні проблеми і тенденції	185
Замлинський Я.В. Клієнтоорієнтованість: заходи щодо підвищення лояльності клієнтів	187

Колесник А.О. Оцінювання готовності адаптації суб'єкта підприємництва до цифрової трансформації	191
Мороз О.В. Особливості використання креативної реклами в цифровому маркетингу	193
Пакуліна А.А., Дідик А.К. Ефективне управління персоналом компанії як частина корпоративної культури	195
Пакуліна А.А., Кієнко Д.А. Розробки в інноваційному маркетингу	198
Пакуліна А.А., Морозов І.О. Сутність менеджменту і проблеми його розвитку	201
Поповиченко І.В., Видай Д.В. Організаційно-управлінські проблеми ефективного функціонування підприємств	204
Прядко О.М., Носкова К.Є., Ковальова М.В. Застосування інструментів контент-маркетингу на ринку B2C	207
Прядко О.М., Пащенко С.С., Ольховський І.А. Маркетингові технології просування продукції на B2B ринку	210
Ткаченко О.П., Матвєєва В.А. Структура управлінського лідерства організації	213
Ткаченко О.П., Топчий О.Ю. Інноваційні методи професійного розвитку персоналу	216
Федосенко Є.О., Камара Б.М. Соціальна відповідальність як інструмент побудови позитивного іміджу та ділової репутації компанії	219
Устік Т.В. Маркетингове управління суб'єктів агробізнесу: концептуальний підхід	223
Чорновол О.С., Замлинський В.А. Управління організаційними комунікаціями і соціальною взаємодією	224
Щуровська А.Ю., Мініна-Паромова М.В. Впровадження сучасних інструментів стратегічного управління на прикладі аутсорсингу	229

**Секція 5 ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА КІБЕРБЕЗПЕКА
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН**

Cherepnin S.O. Corporate secrets leaking during usage of ChatGPT	234
Koldovskyi A. The advancement of digital currencies and its implications, surprising effects, and policy suggestions	235
Levkin A., Kotko Ya. The latest cybersecurity technologies in the context of digital transformation	239
Levkin D., Zhernovnykova O., Kotko Ya. Modern mathematical methods in the cyber security system	241
Аверкина М.Ф., Лихошерстова Ю.О. Перешкоди впровадження цифрових технологій в інтерактивне навчання	244
Вітлюк А.В., Замлинський В.А. Становлення інформаційного суспільства: проблеми і перспективи	246
Дьоміна В.М., Молоканов В.В. Представлення знань прецедентами в інтелектуальних системах харчової переробки	250
Колесник А.О., Крупей М.І., Муравйова О.М. Використання інструментів комп'ютерної лінгвістики для вивчення основ перекладу майбутніми фахівцями сфери управління	253
Кашена Н.Б., Горошанська О.О. Аналітичне забезпечення управління бізнесом: сучасні програмні рішення	256
Ковалевська Н.С., Баслик О.В. Оцінка стану інформаційної безпеки підприємств	259
Лобода Н.О., Королишин С.Р. Діджиталізація як реноваційна післявоєнна технологія: економічний дискурс	262
Марченко М.В. Переваги і недоліки використання цифрових інструментів в управлінні бізнес-проектами	265

Мегель Ю.Є., Чалий І.В. Використання ресурсів порталу «Дія. Цифрова освіта» для організації самостійної роботи студентів з дисциплін «Вступ до фаху кібернетичної безпеки» та «Основи кібербезпеки»	267
Морозова Г.С., Здоровий М.П. Штучний інтелект: іноваційні рішення у роботі банків, страхових компаній та інвесторів	269
Орел А.Д., Проценко Н.М. Цифрова ефективність як фактор конкурентоспроможності бізнесу	271
Проценко Н.М. Інформаційний простір як предмет геополітики	274
Рудь О.О., Сирій В.М. Технологія блокчейн та її роль у кібербезпеці	277
Сирій В.М., Бутенко Т.А. Методичні аспекти викладання дисциплін з інформаційних технологій та програмування	280
Филипенко О.М. Ефективність цифрової трансформації України	283
Чаговець В.В. Відновлення інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах харчування в деокупованих територіях	287
Чухілевич В.В., Аверкина М.Ф. Дистанційна робота: переваги та виклики для бізнесу в умовах цифрової економіки	290

Секція 6 МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Petrusevych G. Relokacja ukraińskiego biznesu do Polski, w czasie stanu wojennego: trudna rzeczywistość inwestowania za granicą	293
Utenkova K. Food security in the context of the global sustainable development goals	296

Велієва В.О. Основні цільові орієнтири регулювання стратегічного розвитку АПК	299
Величко К.Ю. Драйвери економічного зростання національної економіки в умовах невизначеності	302
Величко К.Ю., Гребенюк Я.О. США: сучасне глобальне лідерство в системі міжнародних економічних відносин	305
Власюк Н.І. Особливості проведення експортно-імпортних операцій в Україні за умов воєнного стану	308
Кулініч О.А., Андросова Т.В. Реглобалізація світової торгівлі після пандемії	312
Кулик А.В., Коптєва Г.М. Орієнтири для повоєнного відновлення українського бізнесу	315
Музиченко М.В. Проблеми сучасного газового ринку Нідерландів	318
Остапенко Р.М. Обґрунтування моделі стратегії розвитку підприємства	319
Ткаченко О.А., Коптєва Г.М. Аутсорсинг у зовнішньоекономічній діяльності підприємства	322
Ткачов Р.О., Ставерська Т.О. Сучасні альтернативні механізми залучення інвестицій та європейські стандарти регулювання ринку цифрових активів	326
Чуйко А.А., Замлинський В.А. Соціальна відповідальність як складова стратегії сталого розвитку	329

Наукове електронне видання
Можна використовувати в локальному та мережному режимах

**МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ,
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД**

**Матеріали IV Міжнародної
науково-практичної конференції**

19 травня 2023 р.

Видано в авторській редакції

Відповідальні за випуск: Т.О. Ставерська
Н.Б. Кащена
О.М. Жданович
Комп'ютерна верстка: Т.О. Ставерська

Підп. до друку 18.05.2023 р. Об'єм даних 5,35 Мб.

Державний біотехнологічний університет
Вул. Алчевських, 44, Харків, 61002