

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО: СТРАТЕГІЧНІ
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ECONOMICS, ACCOUNTING, FINANCE AND LAW: STRATEGIC
DEVELOPMENT PRIORITIES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Збірник тез доповідей
Book of abstracts

Частина 1
Part 1



28 листопада 2023 р.
November 28, 2023

м. Кропивницький, Україна
Kropyvnytskyi, Ukraine





МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО: СТРАТЕГІЧНІ
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ECONOMICS, ACCOUNTING, FINANCE AND LAW:
STRATEGIC DEVELOPMENT PRIORITIES
IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Збірник тез доповідей
Book of abstracts

Частина 1
Part 1

28 листопада 2023 р.
November 28, 2023

м. Кропивницький, Україна
Kropyvnytskyi, Ukraine



УДК 33
ББК 65

Економіка, облік, фінанси та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Кропивницький, 28 листопада 2023 р.): у 2 ч. Кропивницький: ЦФЕНД, 2023. Ч. 1. 67 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції “Економіка, облік, фінанси та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації” з:

Вінницький національний аграрний університет

ДВНЗ “Ужгородський національний університет”

Департамент економіки та інвестицій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації)

Державний торговельно-економічний університет

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Донецький національний університет

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”

Європейський університет

Київський міжнародний університет

КНДУ “Науково-дослідний інститут соціально-економічного розвитку міста”

Львівський державний університет внутрішніх справ

Львівський національний університет імені Івана Франка

Мелітопольський інститут державного та муніципального управління “Класичного приватного університету”

Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

Національний університет “Львівська політехніка”

Сумський державний університет

Сумський національний аграрний університет

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Українська інженерно-педагогічна академія

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, обліку, фінансів та права.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; економіки сільського господарства і АПК; екологічної економіки і сталого розвитку; енергоефективності економіки; підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; маркетингу; менеджменту; публічного управління та адміністрування; цивільного права та процесу, сімейного права, житлового права, міжнародного приватного права; адміністративного права та процесу, фінансового права, інформаційного права; кримінального права, кримінально-виконавчого права, кримінології, кримінального процесу, криміналістики.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

ЗМІСТ
CONTENTS

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ SECTION 1. WORLD AGRICULTURE AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	6
<i>Антуф'єв Т. В.</i> СВІТОВІ ВАЛЮТНІ КРИЗИ ТА ЇХНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	6
<i>Бервено О. В., Борисов В. О.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ БІЖЕНЦІВ.	7
<i>Брензович К. С., Драгула О. О.</i> ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ МЕДИЧНИМИ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ	9
<i>Бутенко Є. І.</i> РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	10
<i>Лугова К. В., Рула О. Г.</i> МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВВЕЗЕННЯ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ ПІД ЧАС ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ	12
<i>Панфілова Т. О.</i> ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ТОРГОВОЇ СИСТЕМИ, ЗАСНОВАНОЇ НА ПРАВИЛАХ СОТ	15
СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ SECTION 2. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY	17
<i>Павловський С. А., Мельник Н. О.</i> СТІЙКИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ У СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	17
<i>Шашков С. В.</i> ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ З АГРЕГАЦІЇ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ	19
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 3. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	21
<i>Гарматюк О. О., Юрик Н. Є., Юрик Ю. І.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ КОЛЕКТИВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	21

<i>Герасимець А. Г., Андрющенко І. О.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	22
<i>Дрималовська Х. В., Антонів А. Р.</i> ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК СЕГМЕНТ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	27
<i>Дрималовська Х. В., Брунець О. О.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ.....	29
<i>Кривошея С. О., Серета Т. О.</i> РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	30
<i>Могилевська О. Ю., Кобєлев В. І., Куриленко О. В.</i> ЕВОЛЮЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	35
<i>Нагорний Я. В., Набока І. С.</i> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	37
<i>Чобіток В. І., Величко В. А.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	39
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК SECTION 4. ECONOMICS OF AGRICULTURE AND AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX....	41
<i>Дяченко М. В.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АПК УКРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	41
<i>Дармороз В. В.</i> УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	43
СЕКЦІЯ 5. ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК SECTION 5. ECOLOGICAL ECONOMICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT	46
<i>Кишакевич Б. Ю., Настюшин С. Є.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У КРАЇНАХ ЄС..	46
СЕКЦІЯ 6. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІКИ SECTION 6. ENERGY EFFICIENCY OF ECONOMICS	48
<i>Коломієць Я. В., Коломієць В. М.</i> ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВІТРИАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	48
СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ SECTION 7. ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES.....	50
<i>Костенюк Ю. Б., Ельхаддад А. А.</i> АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА “ІКЕА” ТА ЇХ ВПЛИВ НА УСПІХ ПІДПРИЄМСТВА.....	50

СЕКЦІЯ 8. ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС, СІМЕЙНЕ ПРАВО, ЖИТЛОВЕ ПРАВО, МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО SECTION 8. CIVIL LAW AND PROCEDURE, FAMILY LAW, HOUSING LAW, INTERNATIONAL PRIVATE LAW	52
<i>Карпенко Р. В.</i> НАКЛАДЕННЯ АРЕШТУ НА МАЙНО ТА ЗАБОРОНА ВЧИНЕННЯ ДІЙ ЩОДО ЙОГО ВІДЧУЖЕННЯ ЯК ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗОВУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ	52
<i>Мацик О. О.</i> ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ ПРО НАДАННЯ ПРАВНИЧОЇ ДОПОМОГИ	54
СЕКЦІЯ 9. МЕНЕДЖМЕНТ SECTION 9. MANAGEMENT	56
<i>Боровик М. В., Бобильов М. О.</i> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	56
<i>Михайлів М. М., Михаліцька Н. Я.</i> ФОРМУВАННЯ ІМІДЖЕВОЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	58
<i>Сергієнко О. А., Серік Т. С.</i> СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ	60
<i>Сіняговський Ю.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ НА ОСНОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЇХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ	62
<i>Стоянець Н. В., Кислицин В. В., Кислицін В. В.</i> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ	64
СЕКЦІЯ 10. АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС, ФІНАНСОВЕ ПРАВО, ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО SECTION 10. ADMINISTRATIVE LAW AND PROCESS, FINANCIAL LAW, INFORMATION LAW	66
<i>Курінна О. А.</i> ПРИЙНЯТТЯ ПЛАНУВАЛЬНИХ АКТИВ ЯК ФОРМА ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНИХ ОРГАНІВ	66

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
WORLD AGRICULTURE AND
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Антуф'єв Т. В.

здобувач вищої освіти

Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова;

Науковий керівник:

Самарічева Т. А.

доцентка кафедри фінансів, банківської справи,
страхування та фондового ринку, кандидат економічних наук, доцентка,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

**СВІТОВІ ВАЛЮТНІ КРИЗИ ТА ЇХНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

Сучасні фінансові кризи сильно впливають на світову економіку, і характер їхнього розвитку зазнає змін. На початкових стадіях такі кризи були невеликими і обмеженими географічно через обмежений рівень економічних зв'язків між країнами. Однак подальший розвиток міжнародних економічних відносин призвів до поширення фінансових криз за межами національних кордонів індивідуальних економік.

Фінансова криза виникає, коли вартість активів фінансових інститутів різко знижується. Зазвичай, цей економічний негатив супроводжується виведенням коштів вкладниками, що визначається панічними настроями. Інвестори виражають спроби негайно здійснити продаж або вивести свої активи, аби уникнути очікуваного зниження їхньої вартості[1].

За характеристикою “рівень міжнародних економічних відносин”, світові фінансові кризи можна розподілити на дві категорії: міжнародні та наднаціональні. За охопленням грошово-фінансової системи, фінансові кризи можуть бути класифіковані як загальні, банківські кризи, кредитні кризи, фондові кризи, бюджетні кризи, боргові кризи та валютні кризи, ці фактори мають вплив на економіку. Наприклад, часто внаслідок зовнішніх криз виникають внутрішні валютні кризи, і це часто розглядається як головна причина.

Однак насправді зовнішні кризи діють лише як каталізатори внутрішніх конфліктів. Важливо зрозуміти, що існування внутрішніх нерівностей у процесі відтворення, які накопичувалися протягом багатьох років, визначає той спосіб, яким розвиваються і виникають валютні кризи в національній економіці. У разі балансу між етапами відтворювального процесу, структура виробництва і структура споживання, кредитування і витрати, внутрішні витрати та зовнішнє кредитування, зовнішні кризи не мають здатності дестабілізувати економічну систему. Також валютні кризи мають прямий вплив на всі аспекти процесу відтворення та макроекономічні процеси. Зниження вартості національної валюти призводить до відносного підвищення вартості імпортованих товарів та зниження вартості національних товарів. Загалом це може призвести до зростання експорту національних товарів на етапі виробництва. На етапі споживання дорожчі імпортовані товари, відповідно до законів ринку, повинні бути заміщені національними аналогами. Через взаємодію попиту та пропозиції це може призвести до розвитку виробництва, яке заміщує імпортовані товари на внутрішньому ринку. У сфері зовнішньої торгівлі одночасне зменшення обсягу

імпорту, зростання експорту та розвиток виробництва, що заміщує імпорт, призводить до створення позитивного сальдо в торговому балансі. Це збільшує приплив іноземної валюти в національну економіку, що, в свою чергу, сприяє накопиченню золотовалютних резервів, які можуть служити основою для відшкодування зовнішніх боргів[2].

Отже, з вище зазначеної інформації можемо зробити висновок, що фінансові кризи мають поганий вплив на глобальну економіку, та їхні наслідки можуть бути значущими як на міжнародному, так і на національному рівнях. Розуміння природи і розвитку таких криз допомагає приймати відповідні заходи для їх запобігання та подолання.

Список літератури

1. Жердецька, Л. В. Фінансові кризи: визначення, класифікація та системний характер. *Проблеми системного підходу в економіці*, 2017, 6 (2): 79-84.
2. Штефан Л. Б. Валютні кризи в Україні в контексті теорії циклів. *Ефективна економіка*. 2016. № 4.

УДК 314.7

Бервено О. В.

д. е. н., доцент,

професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,

Борисов В. О.

магістрант,

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ БІЖЕНЦІВ

Останніми роками міжнародна міграція перетворюється на експоненціально зростаючий процес. Значними темпами зростає потік трудових мігрантів, які відправляються до інших країн з метою отримання кращих умов життя та праці. Крім того, у світі гостро постає проблема вимушеної міграції, коли через складну ситуацію всередині країн (військові конфлікти, стихійні лиха, епідемії тощо) значні потоки біженців змушені залишати свою країну та шукати притулку, кращого життя в інших країнах. Вимушена міграція є також міжнародною трудовою міграцією за своєю суттю, але на відміну від класичної трудової міграції вона не є добровільною міграцією, саме тому має свої особливості прояву та специфічні наслідки.

Загалом, економічні та соціальні наслідки міграції стають набагато різноманітнішими, багатограннішими та все більш взаємопов'язаними. Як зазначають автори Доповіді про світову міграцію, вивчення змін у моделях міграції за величиною, напрямком, демографією та частотою може допомогти нам зрозуміти, як розвивається міграція, і може допомогти розробити ефективну політику, програми та оперативні відповіді на місцях [1].

Проблема міграції сьогодні особливо актуальна для України. За актуальними даними ООН, з початку військового вторгнення в Україну 24 лютого 2022 року понад 17 мільйонів українців були змушені залишити свої домівки [2]. Сьогодні Європа, як і раніше, залишається головним центром тяжіння мігрантів. За останні десятиліття до Європи прибуло кілька десятків мільйонів мігрантів. Згідно з останнім звітом про міграцію в світі, з 280 мільйонів осіб (3,6% від загального населення) міжнародних

мігрантів 87 мільйонів знаходяться в Європі [1]. Не стали винятком і українські біженці, більшість з яких обрали для свого руху Європу.

Агентство ООН у справах біженців підрахувало, що з 24 лютого 2022 року до європейських країн прибуло понад 8,1 млн українських біженців. Управління Верховного комісара ООН у справах біженців надає такі дані стосовно країн базування українських біженців: Польща (1 563 386), Німеччина (1 021 667), Чехія (478 614), Італія (167 925), Іспанія (161 012), Велика Британія (154 600), Болгарія (150 510), Франція (118 994), Румунія (106 786), Словаччина (105 732) і Молдова (102,016) [2]. На сьогоднішній день 4 926 369 біженців включено до національних програм тимчасового захисту та підтримки.

Люди, які тікали від війни, потрапляли в різні країни Європи і стикалися з різними труднощами. Перш за все, це можливості розміщення, працевлаштування, медичні послуги тощо. Коротко зупинимося на тих основних позитивних моментах та проблемах, з якими довелося зіткнутися українським біженцям в європейських країнах.

В'їзд в переважну частину європейських країн для українських вимушених мігрантів було організовано за спрощеною схемою. Значну підтримку українські біженці отримували не тільки від урядів країн, але й від місцевих жителів та служб. Крім того, з 24 лютого у світі піднялася величезна хвиля волонтерського руху для допомоги українським біженцям. Напрямки волонтерської допомоги найрізноманітніші: від збору гуманітарної допомоги, психологічної чи юридичної підтримки до організації та обслуговування проживання та працевлаштування українців. Незважаючи на прикладені зусилля щодо облаштування домівок для українських біженців, житлове питання на сьогодні залишається найгострішим. Експерти та політологи прогнозують, що це затяжна війна. Тому це питання з часом буде лише загострюватися.

Ще одна актуальна тема – проблема працевлаштування. Загалом можливостей працевлаштування у європейських країнах достатньо, особливо в сегменті роботи з мінімальною заробітною платою. Незважаючи на це, сьогодні українські біженці стикаються з низкою труднощів у працевлаштуванні. Однією з основних перешкод для успішного працевлаштування є мовний бар'єр. Крім того, багато вимушених переселенців зацікавлені у працевлаштуванні за фахом, а це призводить до додаткових труднощів (відсутність вакансій, висока конкуренція, у тому числі з місцевим населенням, необхідність отримання спеціальних дозволів, оглядів, платних курсів тощо). Слід також враховувати, що більшість українських біженців – жінки з дітьми. Значно ускладнюється працевлаштування жінок з дітьми через необхідність приділяти дітям значну увагу та час. Це суттєво звужує можливості працевлаштування багатьох українок.

Важливою проблемою для українських біженців є складнощі адаптації к новим умовам життя. Працювати з біженцями досить складно з ряду причин, і, на нашу думку, велике значення має психологічний фактор. Для людей, які змушені стати мігрантами, характерний важкий психологічний зрив. Все це ускладнює адаптивні властивості та перешкоджає ефективній інтеграції українців в місцеві спільноти.

Список літератури

1. World Migration Report 2022. International Organization for Migration. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2022>
2. Ukraine emergency. United Nations High Commissioner for Refugees. URL: <https://www.unhcr.org/uk/ukraine-emergency.html>

УДК 339.5

Брензович К. С.

доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ “Ужгородський національний університет”

Драгула О. О.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ “Ужгородський національний університет”

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ МЕДИЧНИМИ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Міжнародна торгівля медичними товарами, за класифікацією СОТ, включає міжкраїнний обмін лікарськими засобами, медичними приладами, медичними виробами, засобами гігієни та догляду [1]. Медичні послуги також є значущим предметом міжнародної торгівлі, а торгівля послугами може включати в себе такі види послуг, як медичний туризм, консультації лікарів, медичні операції, лікування та реабілітацію в інших країнах. Ці два сектори сучасної світової економіки з очевидних причин тісно пов'язані.

Міжнародний обмін медичними товарами і послугами – особлива складова сучасних міжнародних економічних відносин з огляду на низку обставин. По-перше, специфічність ролі медичних товарів та послуг у забезпеченні життя, здоров'я та безпеки громадян обумовлює надзвичайно високий рівень її державного регулювання. По-друге, динаміка обсягів торгівлі суттєво залежить від безпекової та гуманітарної ситуації в глобальній економіці, що підтвердила пандемія коронавірусу. Також, очевидним є те, що основними учасниками на ринку медичних товарів та послуг виступають розвинуті країни, що пов'язано з їх високим рівнем технологічного розвитку та зростаючими доходами населення. Перший фактор впливає на розширення асортименту, обсягу пропонованих товарів та послуг, а другий – обумовлює зростаючий попит на медичні послуги з боку населення. Європейському Союзу належить провідна роль як на ринку медичних товарів, так і на ринку послуг.

Європейський ринок виробів медичного призначення та медичних послуг – другий у світі за розмірами після США. Водночас зовнішні обсяги експорту та імпорту медичних та фармацевтичних товарів зростали ЄС щорічно з 2004 року навіть незважаючи на фінансову кризу, і у 2022 становили 287 та 112 мільярдів євро відповідно. Позитивне сальдо торгівлі медичними товарами зросло з 18 мільярдів євро у 2002 до 175 мільярдів євро у 2022 році. При цьому значне зростання протягом крайніх двох років було обумовлено як зростанням попиту, так і ростом цін на продукцію, що знову ж таки спричинено ажіотажним попитом. Найбільшими зовнішніми партнерами ЄС у торгівлі медичними товарами є США та Швейцарія. У 2022 році на США припадало 32% імпорту та 35% експорту ЄС, на Швейцарію – 13% та 34% відповідно. Майже 60% експорту медичних товарів реалізується Німеччиною, Бельгією та Ірландією, на ці ж економіки приходиться основна частка імпорту. На ЄС припадає понад 80% світового обсягу експорту лікарських засобів [2].

У 2021 році країни ЄС експортували 1,2 мільярди послуг в сфері охорони здоров'я, що становило 67% загальносвітового обсягу, однак при цьому союз мав негативне сальдо торгівлі. Як і з експортом медичних товарів, лідером є Німеччина (понад 420 мільйонів доларів), а також Нідерланди та Швейцарія. Що стосується медичного туризму, який є організацією відпочинку у поєднанні з висококваліфікованою медичною допомогою та рекреацією, то частка країн ЄС у світовому експорті

становить понад 73% (1,9 з 2,6 мільярдів євро світового експорту у 2021 році) [3]. Медичний туризм протягом останніх років є найбільш поширеною формою реалізації медичних послуг, що стало можливим завдяки лібералізації можливостей пересування людей за кордон, зростанню міжнародної кооперації, поширенню медичного страхування та інших сучасних тенденцій глобалізації.

Європейському Союзу належить провідна роль на світовому ринку медичних товарів та послуг, що обумовлено зростаючим попитом на товари медичного призначення та висококваліфіковані послуги, ростом цін та існуючими сприятливими вихідними умовами для розвитку даного сектору – високим рівнем якості медичної освіти, швидким впровадженням технологічних інновацій у виробництво, високими вимогами до якості продукції та послуг, і зрештою – сприятливою інфраструктурою для розвитку медичного туризму.

Список літератури

1. Trade in medical goods in the context of tackling COVID-19: developments in 2019-21. WTO Information Note. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/med_goods_2019_21_e.pdf.
2. International trade in medicinal and pharmaceutical products. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_medicinal_and_pharmaceutical_products
3. EBOPS 2010 - Trade in services by partner economy. OECD Stats. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TISP_EBOPS2010.

УДК 339.9

Бутенко Є. І.

здобувачка другого (магістерського) рівня освіти
кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародні економічні відносини є важливим аспектом сучасного глобального суспільства. Країни взаємодіють одна з одною у різні способи. Таким чином, регулювання міжнародних економічних відносин має вирішальне значення для забезпечення стабільної, справедливої та стійкої глобальної економічної системи.

Міжнародні організації відіграють важливу роль у міжнародних економічних відносинах, сприяючи співпраці та координації між країнами. Вони покликані вирішувати проблеми, які виникають, коли економічна діяльність перетинає національні кордони, включаючи відмінності в правових системах, регуляторних рамках і культурних нормах.

Однією з ключових ролей міжнародних організацій є встановлення та забезпечення дотримання правил, які регулюють торгівлю та інвестиції між країнами. Це включає регулювання тарифів, квот та інших торговельних бар'єрів, які можуть перешкоджати економічній діяльності через кордони [1]. Сприяючи вільній торгівлі та зменшенню торговельних бар'єрів, міжнародні організації допомагають створити більш відкриту та конкурентоспроможну світову економіку.

Міжнародні організації також відіграють ключову роль у забезпеченні чесної конкуренції на світовому ринку. Вони працюють над запобіганням антиконкурентним

практикам, таким як фіксування цін та монополії, які можуть завдати шкоди споживачам та обмежити економічне зростання [2]. За допомогою правозастосовчої діяльності ці інституції сприяють створенню рівних умов для бізнесу, що працює в глобальній економіці.

Окрім регуляторної діяльності, організації також відіграють важливу роль у сприянні економічному розвитку та зниженню рівня бідності в усьому світі. Вони надають технічну допомогу та фінансову підтримку країнам, що розвиваються, щоб допомогти їм розбудувати свою економіку та більш повноцінно брати участь у глобальному ринку [3].

Сьогодні існує низка ключових міжнародних організацій, кожна з яких має власну сферу діяльності та набір обов'язків.

Світова організація торгівлі є головною міжнародною організацією, відповідальною за регулювання міжнародної торгівлі. Її основна роль полягає у сприянні вільній і справедливій торгівлі шляхом встановлення правил і норм, які регулюють ведення торгівлі між країнами. СОТ також надає країнам форум для ведення переговорів і вирішення торговельних суперечок [4].

Міжнародний валютний фонд відповідає за сприяння міжнародному валютному співробітництву та надання фінансової допомоги країнам, які її потребують. Він також працює над сприянням економічному зростанню та стабільності у світовій економіці [5].

Світовий банк – це міжнародна організація, яка надає фінансову та технічну допомогу країнам, що розвиваються. Його мета – сприяти сталому економічному розвитку та зменшенню бідності в усьому світі [6].

МВФ відповідає за нагляд за міжнародною валютною системою та сприяння фінансовій стабільності. Світовий банк, з іншого боку, надає кредити та інші форми фінансової допомоги країнам, що розвиваються, для підтримки їх економічного зростання та розвитку.

Організація економічного співробітництва та розвитку – міжнародна організація, в якій уряди працюють разом, щоб знайти рішення спільних проблем, розробити глобальні стандарти, обмінятися досвідом та визначити найкращі практики для просування кращої політики для кращого життя [7].

Отже, регулювання міжнародних економічних відносин є складним і критично важливим завданням, яке вимагає співпраці країн, міжнародних організацій та інших зацікавлених сторін. Важливо забезпечити стабільну, справедливу та стійку глобальну економічну систему, яка принесе користь усім. Завдяки міжнародним торговельним угодам, міжнародним організаціям та національній політиці країни можуть працювати разом, щоб сприяти економічному зростанню та розвитку, забезпечуючи при цьому справедливий розподіл вигод.

Список літератури

1. John J. Kirton “International Regulatory Institutions and Global Governance” URL: <https://www.jstor.org/stable/26297470>

2. Alfredo Saad-Filho “The Role of International Regulatory Institutions in Global Financial Governance” URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/gpp.2011.25>

3. Stefano Guzzini, Anna Leander “Global Governance and International Regulatory Institutions” URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00208825.2006.11656808>

4. “What is the World Trade Organization?” by the World Trade Organization URL: <https://www.wto.org/>

5. “What is the IMF?” by the International Monetary Fund URL: <https://www.imf.org/en/About>
6. “About Us” by the World Bank URL: <https://www.worldbank.org/en/about>
7. “Key information about the OECD” URL: <https://www.oecd.org/general/Key-information-about-the-OECD.pdf>

Лугова К. В.

ORCID: 0000-0001-8549-3024
студентка факультету міжнародної
торгівлі та права за спеціальністю
“Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”
Державного торговельно-економічного університету

Рула О. Г.

ORCID: 0000-0002-6520-0340
студентка факультету міжнародної
торгівлі та права за спеціальністю
“Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”
Державного торговельно-економічного університету

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВВЕЗЕННЯ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ ПІД ЧАС ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ

Сучасні світові події та геополітичні зрушення в контексті повномасштабного російського вторгнення в Україну відкривають необхідність вивчення та розуміння складних аспектів митного регулювання перевезень гуманітарної допомоги. Гуманітарна криза, спричинена конфліктами та воєнними діями, покладає великий тиск на міжнародні гуманітарні зусилля. У цьому контексті митне регулювання виявляється ключовим елементом, який впливає на ефективність та доставку гуманітарної допомоги.

Гуманітарна допомога – це система заходів, спрямованих на надання допомоги людям, які опинилися в складних життєвих обставинах, таких як війни, природні катастрофи, чи інші кризові ситуації. Основними принципами гуманітарної допомоги є нейтралітет, безпристрасність, та невтручання в політичні конфлікти.

Роль гуманітарної допомоги в контексті війни полягає в забезпеченні життєво-важливих потреб постраждалих, зокрема, у забезпеченні їжі, води, медичної допомоги та житла. Гуманітарна допомога також відіграє важливу роль у відновленні соціально-економічної інфраструктури та сприяє підтримці та захисту найбільш вразливих груп населення, таких як діти, жінки та позбавлені можливостей особи.

У врахуванні контексту повномасштабного російського вторгнення на територію України, гуманітарна допомога стає ключовим інструментом у міжнародній співпраці для полегшення гострих гуманітарних потреб українців та відновлення стійкої соціально-економічної ситуації в постраждалих регіонах.

Враховуючи надзвичайні обсяги надходжень гуманітарної допомоги в Україну після початку повномасштабного вторгнення, Кабінетом Міністрів України було затверджено ряд змін та нових нормативно-правових актів, задля спрощення процедури перевезення гуманітарної допомоги та її митного оформлення.

Згідно з Постановою КМУ від 7 березня 2022 року № 224 затверджено перелік категорій товарів, що є гуманітарною допомогою, зокрема:

– харчові продукти, ліки, медикаменти, текстильні вироби, засоби гігієни та першої необхідності тощо, тобто призначені не для продажу, а для забезпечення цивільного захисту населення та його першочергових потреб;

– паливно-мастильні матеріали, військове спорядження, транспортні засоби, зброя, обладнання тощо, тобто товари необхідні для забезпечення оборони та безпеки, ввезення яких можливе лише за наявності письмового рішення відповідної військово-цивільної або військової адміністрації [1].

Початок дії відповідних положень вище зазначеної Постанови КМУ дало можливість значно знизити витрати часу при здійсненні ввезення гуманітарної допомоги. Щодо товарів, що відсутні у переліку КМУ, вони можуть бути визначені гуманітарною допомогою під час дії воєнного стану за декларативним принципом.

На кордоні, під час здійснення митного оформлення такої допомоги, обов'язковим є подання Декларації про перелік товарів, що визнаються гуманітарною допомогою, яка обов'язково має містити таку інформацію: відомості про особу, яка здійснює декларування; відомості про відправника; відомості про отримувача; реквізити транспортного засобу, в якому здійснюється перевезення; фактичне місце розвантаження та пункт пропуску на митному кордоні; перелік товарів із зазначенням їхньої кількості та обсягу; підпис особи, яка переміщує товари (печатка не потрібна) [2].

Спрощення процедури митного оформлення гуманітарної допомоги передбачає відміну всіх заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, таких як фітосанітарний та ветеринарно-санітарний контроль, квотування, ліцензування та інші. Проте державний експортний контроль залишається в силі, але з певними змінами, що не поширюються на спеціальні засоби індивідуального захисту, озброєння, боєприпаси та інші засоби розвідки.

Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2022 року № 174 встановлено окремий порядок пропуску через митний кордон товарів подвійного використання, таких як пластини для бронезишетів, переносні радіостанції не цивільного призначення, безпілотні літальні апарати, біноклі, монокуляри, тепловізори та інші. Для визнання цих товарів гуманітарною допомогою та їх пропуску на територію України необхідно надати гарантійний лист кінцевого отримувача до органів митного оформлення [3].

Ввезення інших товарів гуманітарної допомоги, що відносяться до товарів подвійного використання або військового призначення, регламентується відповідно до порядку державного контролю за їх міжнародними передачами, встановленого відповідними постановами КМУ. Активна комунікація між державними та волонтерськими організаціями сприяє впровадженню цих змін, полегшивши процедуру ввезення гуманітарної допомоги на територію України.

Надзвичайно важливим будуть зміни щодо “Порядку пропуску та обліку гуманітарної допомоги в умовах воєнного стану”, що набудуть чинності 1 грудня 2023 року затверджені постановою Кабміну №953 [4].

Постановою вводиться облік гуманітарної допомоги на базі веб-платформи “Автоматизована система реєстрації гуманітарної допомоги”. Організації, які ввозять гуманітарну допомогу, подаватимуть публічні звіти щодо її отримання та цільового використання, а також буде скасовано гарантійні листи.

Формування і подання декларації про перелік товарів, що визнаються гуманітарною допомогою, здійснюються в електронній формі через єдиний державний інформаційний веб-портал “Єдине вікно для міжнародної торгівлі” або

через автоматизовану систему реєстрації гуманітарної допомоги або у паперовій формі в пункті пропуску через державний кордон України.

З використанням автоматизованої системи здійснюються:

- реєстрація отримувача в Єдиному реєстрі;
- внесення інформації про перелік товарів, що визнаються гуманітарною допомогою;
- формування/подання інвентаризаційного опису гуманітарної допомоги;
- формування/подання звіту про наявність і розподіл гуманітарної допомоги.

Перед початком декларування товарів отримувач вносить інформацію про такі товари до автоматизованої системи. Переліку гуманітарних товарів автоматично присвоюється унікальний код гуманітарної допомоги.

Пропуск гуманітарної допомоги через митний кордон України та її митне оформлення надалі здійснюються в пунктах пропуску без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом подання декларації. Подання декларації без унікального коду не допускається.

Гуманітарну допомогу можна ввозити на територію України за декларацією, що дійсна протягом 30 календарних днів з моменту її складання. Отримувач несе відповідальність за якість та безпеку отриманої гуманітарної допомоги. Внесення будь-яких змін до декларації можливе лише до подання її митному органу у пункті пропуску.

Постанова також встановлює порядок звітування отримувачів гуманітарної допомоги до моменту її повного розподілу. Також визначені ситуації, коли обов'язково потрібно подавати інвентаризаційний опис отриманої гуманітарної допомоги.

Якщо не надійшов звіт про використання гуманітарної допомоги протягом 90 календарних днів від дати внесення інформації про митне оформлення, така допомога розглядається як використана не за призначенням. Крім того, отримувачі, за винятком тих, що отримують фінансування з держбюджету та бюджетів місцевих органів влади, втрачають статус отримувача гуманітарної допомоги і не можуть повторно реєструватися протягом наступних шести місяців.

Національна служба соціального захисту, податкові та правоохоронні органи відповідають за контроль за цільовим використанням гуманітарної допомоги.

Отже, можна стверджувати, що активна взаємодія між державними та волонтерськими організаціями, а також внесені зміни в законодавство значно спростили процедуру ввезення гуманітарної допомоги на територію України. Полегшено процедуру митного оформлення гуманітарного вантажу, зокрема, визнано, що товари можуть ввозитися як гуманітарна допомога за декларативним принципом, без потреби у спеціальному рішенні відповідних державних органів, що відповідають за гуманітарну допомогу. Також, зміни що відбудуться з 1 грудня 2023 можуть значною мірою вплинути на процедуру митного декларування, сподіваємося, що у кращу сторону.

Список літератури

1. КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ. ПОСТАНОВА від 07 березня 2022 р. № 224 [Електронний ресурс] / КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-pereliku-kategorij-tovariv-shcho-viznayutsya-gumanitarnoyu-dopomogoyu-bez-zdijsnennya-proceduri-viznannya-takih-tovariv-gumanitarnoyu-dopomogoyu-u-kozhnomu-224>.

2. Селецька Д.О. Особливості митного оформлення гуманітарної допомоги під час дії воєнного стану в Україні [Електронний ресурс] / Селецька Д.О., Фаїзова А.С. –

Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/181.pdf>.

3. ПОСТАНОВА від 1 березня 2022 р. № 174 Київ Деякі питання пропуску гуманітарної допомоги через митний кордон України в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] // КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/174-2022-%D0%BF#Text>.

4. З 1 грудня – нові правила ввезення гуманітарної допомоги: подробиці від ДМС [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.dtkr.ua/state/zed/86360-z-1-grudnia-novi-pravila-vvezennia-gumanitarnoyi-dopomogi-podrobici-vid-dms>.

УДК 339.9

Панфілова Т. О.

к.е.н., с.н.с.,

провідний науковий співробітник

сектору міжнародних фінансових досліджень,

ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ТОРГОВОЇ СИСТЕМИ, ЗАСНОВАНОЇ НА ПРАВИЛАХ СОТ

Багатостороння торговельна система є історичним досягненням міжнародної спільноти. Система, заснована в 1995 році на зміну Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ), еволюціонує і розширюється через прийняття нових членів – наразі їх 164, понад 20 – у черзі на приєднання. Новітні інструменти та практики, що з’являються, поступово змінюють торговельну політику під час переходу до зеленого та цифрового майбутнього, сприяють вирішенню проблем продовольчої та економічної безпеки [1].

Основним завданням СОТ в епоху полікриз є збереження довіри до багатосторонньої торговельної системи. Важливо не лише те, які зобов’язання у торговельній політиці беруть на себе країни-члени, але й те, наскільки ці зобов’язання сприймаються як надійні. Адже будь-яке порушення правил СОТ супроводжується значними супутніми збитками, підриваючи функціонування багатосторонньої торговельної системи в цілому [2].

СОТ співпрацює з низкою інших міжнародних публічних організацій. Визнається, що система СОТ є лише частиною значно ширшого набору міжнародних прав і зобов’язань членів СОТ. СОТ підтримує широкі інституційні відносини з іншими міжнародними організаціями, близько 140 міжнародних організацій мають статус спостерігача в органах СОТ. СОТ також бере участь як спостерігач у роботі кількох міжнародних організацій. Загалом Секретаріат СОТ підтримує робочі відносини з майже 200 міжнародними організаціями в різних видах діяльності, від статистики, досліджень, встановлення стандартів до технічної допомоги та навчання. Хоча масштаби такої співпраці різняться, координація та узгодженість між роботою СОТ та іншими міжнародними організаціями продовжує розвиватися, щоб допомогти країнам-членам у здійсненні їхньої економічної політики [3].

Серед проблем, які в останні роки актуалізуються в сфері управління міжнародної торгівлі, чи не найгострішою вважається геополітична напруженість між двома найбільшими торговельними державами – США та Китаєм. Решта країн світу вимушені або виявити схильність до політики однієї з цих держав, або

дотримуватися політики неприєднання. Тим самим формуються передумови фрагментації торговельних відносин [4].

Крім того, занепокоєння щодо вразливості торгівлі до епідемій чи стихійних лих, поступилися місцем звинуваченням у тому, що уряди використовують торговельні взаємозалежності як зброю. “Повернулися” впроваджені в ім’я національної безпеки субсидії та інші інструменти промислової й сільськогосподарської політики, що спотворюють торгівлю, приносячи більшу політичну невизначеність, потенційне ігнорування правил глобальної торгівлі та скорочення торговельних та інвестиційних можливостей, особливо для найбідніших країн, які залишаються на узбіччі світової економіки. Багато країн, що розвиваються, і найменш розвинені країни вважають за краще не ставати на чийсь бік і продовжують шукати шляхи використання торговельної системи задля подальшої інтеграції в глобальні ринки [4].

Пандемія COVID-19 призвела до порушень у торгівлі та ланцюжках постачання, посиливши увагу до питання надійності постачання. У економічний лексикон увійшов термін *friendshoring* (перенесення виробництва в дружні країни), тобто зниження залежності від потенційно ворожих країн-постачальників. Наприклад, у грудні 2022 року Канада та дружні їй країни та союзники (Австралія, Німеччина, Сполучене Королівство, США, Франція, Японія) оголосили про створення Альянсу зі стійкого видобутку критично важливих корисних копалин, а Група семи розробляє ініціативу з інвестування в надійні копалини [4].

Економісти СОТ підраховали, що фрагментація світової економіки на два ворогуючі блоки зменшить реальні доходи в середньому на 5,4%. Натомість відродження багатосторонності може підвищити реальні доходи на 3,2%, тож альтернативна вартість відмови від міжнародної співпраці та переходу до геополітичного суперництва становитиме 8,6%. Важливо, що альтернативні витрати варіюються від 6,4% для розвинутих економік до 10,2% для країн, що розвиваються, до 11,3% для найменш розвинених економік [2].

В останні роки СОТ піддавалася критиці за низьку дієвість механізму вирішення суперечок. Переговори з цього питання є ключовими для оновлення та коригування зводу правил СОТ для вирішення викликів XXI століття. Без повноцінної функціональної системи вирішення торговельних конфліктів виконання зобов’язань може бути неоднорідним, і учасники можуть неохоче погоджуватися на нові правила, якщо їх неможливо повністю впровадити. Ця тема є частиною поточних зусиль щодо реформування СОТ.

Список літератури

1. González A. Two years at the WTO: My take on the future of the multilateral trading system. 3 August 2023. URL: https://www.wto.org/english/blogs_e/ddg_anabel_gonzalez_e/blog_ag_03aug23_e.htm
2. Ossa R. Today’s supply chain disruptions reaffirm the importance of a multilateral trading system based on WTO rules. WTO Blog. 2 June 2023. URL: https://www.wto.org/english/blogs_e/ce_ralph_ossa_e/blog_ro_02jun23_e.htmhttps://www.wto.org/english/blogs_e/ce_ralph_ossa_e/blog_ro_02jun23_e.htm
3. The WTO and other organizations. WTO. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/coher_e.htm
4. Вудс Н. Сверхдержавы отказываются от свободной торговли. Июнь 2023. URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/fandd/issues/2023/06/superpowers-are-forsaking-free-trade-ngaire-woods>



УДК 351/352

Павловський С. А.

д. м. н., професор,

директор КНДУ “Науково-дослідний інститут
соціально-економічного розвитку міста”

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4087-6256>

Мельник Н. О.

директор Департаменту економіки та інвестицій
виконавчого органу Київської міської ради
(Київської міської державної адміністрації)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-8452-907X>

СТІЙКИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Проблема еволюції і розвитку економічних систем суспільства є однією з найбільш актуальних у сучасній економічній теорії. Трансформаційна економіка, за визначенням В. Геєця, передбачає зміну структури економіки й створення нових форм розвитку [1]. Причому, трансформація не зводиться лише до ринкових реформ, а має комплексний характер, включаючи перетворення у політичній, інституціональній та культурній сферах, що синхронізуються між собою у просторі й часі. На думку науковців, лідируюче місце у світовій економіці XXI ст., безсумнівно, буде належати постіндустріальній господарській системі. На перший план висувається новий принцип пізнання, згідно з яким економічна система розглядається як поліцентрична надсистемна єдність. Основним змістом такого пізнання стають вже не стільки підсистеми самі по собі, скільки їх взаємодія, баланс різноманітних факторів, процесів. Еволюційний підхід дозволяє відобразити економічний процес у його взаємозв'язку із соціокультурною динамікою. У центрі уваги представників еволюційної теорії знаходяться: вплив поведінкових факторів на встановлення ринкової рівноваги, вплив науково-технічного прогресу на структуру економіки та її зростання [2].

Розгортання економічного процесу супроводжується якісними змінами його суб'єктів. Інституційний підхід досліджує перехідні процеси й трансформацію як природну динаміку інституційних рамок, що змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Сутність інституційних трансформацій розкривається через розуміння таких питань: стійкість інституційних характеристик; джерела трансформацій; діюча сила трансформацій; напрям трансформацій [3]. Трансформація соціально-економічних систем із позицій інституційного підходу представлена зміною порядку системи. Розвиток системи державно-приватного партнерства з точки зору теорії систем – досить об'єктивний підхід, оскільки зміна

структури обумовлює зміну системи. Розвиток економічної системи може відбуватися шляхом подолання інституційної кризи, чинниками якої можуть бути порушення оптимального співвідношення між координуючою та розподільною функціями інституційної системи, розвиток суспільного поділу праці, зміни потреб та інтересів суб'єктів. Розширюються неформальні рамки спілкування, різнотипні та локальні інституції, спостерігається активізація метаконкуренції.

Комплексний розвиток економіки країни, окремо взятих регіонів став вимагати істотних вкладень, ринкової капіталізації вітчизняних компаній. Здійснення подібних проектів призвело до неминучої співпраці державних інституцій і вітчизняних компаній і, безсумнівно, до розвитку інституту державно-приватного партнерства (ДПП). У регіонах України приватний сектор все більшою мірою стає цінним джерелом нових технологій, якісного маркетингу і менеджменту, інвестиційного капіталу, що дає можливість залучати його до здійснення цілого ряду проблемних проектів та інвестування у сучасні технології і техніку. У зв'язку з цим, з боку державних структур має забезпечуватися створення сприятливих умов залучення інвестицій. Іншими словами, має бути створена повноцінна інфраструктура для нормального економічного розвитку, що забезпечує адекватні партнерські відносини між державою і приватним бізнесом.

Для розвитку ДПП з вітчизняними підприємствами у регіоні, на нашу думку, необхідно проведення наступних нормативно-правових, організаційних та маркетингових процедур: єдине розуміння маркетингової стратегії формування партнерства держави і підприємницьких структур вимагає розробки регіональних положень, заснованих на основі загальнодержавних концепцій і стратегій, враховуючи регіональну специфіку; вдосконалення нормативної і законодавчої бази потребує створення пакета нормативних актів; створення інституційної організаційної основи, яка вимагатиме формування різних елементів інституціонального середовища; формування певного маркетингового середовища для створення партнерських відносин; підготовка фахівців у галузі партнерства, що вимагає залучення досвідчених фахівців у регіональні органи управління партнерством. Також необхідна підготовка фахівців з питань управління партнерством в регіональних закладах вищої освіти; маркетингові заходи щодо створення сприятливої громадської думки для впровадження партнерства; забезпечення прозорості діяльності в межах партнерства.

Список літератури

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) “Шляхом Європейської інтеграції” / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.Г. Бабенко, Я.Б. Базиліук, Б.В. Буркинський. Київ: ІВЦ Держкомстату України. 416 с.
2. Управління сталим розвитком бізнесу: монографія / І.О. Тихомирова та ін.; за заг. ред. М.А. Гольцберга. Міжнар. ін-т менеджменту. Київ: Задруга, 2017. 336 с.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора. М.: Наука, 2005. 260 с.

УДК 621.31:330.3

Шашков С. В.

к.е.н.

старший науковий співробітник
Науково-навчального центру моделювання процесів
у складних системах кафедри прикладної математики та
моделювання складних систем
Сумський державний університет

ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ З АГРЕГАЦІЇ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ

Віднедавна на законодавчому рівні було введено агрегацію як новий вид господарської діяльності на ринку електричної енергії. Даний вид діяльності передбачає об'єднання електроустановок, призначених для виробництва, споживання та зберігання електричної енергії з метою її купівлі-продажу, надання допоміжних послуг та послуг з балансування на ринку електричної енергії. Крім того законодавством визначене коло функцій, прав та обов'язків для агрегаторів [1].

Загалом, метою діяльності з агрегації є спрощення процесу реалізації електричної енергії на ринку для учасників агрегованої групи за рахунок консолідації розподілених енергетичних ресурсів в одну віртуальну електростанцію, а також збільшення учасників ринку завдяки надання такої можливості для дрібних учасників, які не мають змоги приймати участь в ньому самостійно.

Як свідчить проведений аналіз, європейська практика підтверджує важливість діяльності з агрегації, особливо в рамках розвитку розподіленої генерації, що є актуальним на сьогодні і для нашої держави. На рис.1 відображено комплекс основних зобов'язань, визначених європейським законодавством [2] для держав-членів, які необхідно реалізувати в рамках організації діяльності з агрегації.

Обов'язковою умовою на шляху євроінтеграції для України є трансформація ринку електричної енергії. З цією метою, на законодавчому рівні необхідна розробка нормативно-правових документів, пов'язаних з агрегацією в електроенергетиці, а також їх інтеграція до європейського законодавства і, одночасно, адаптація до існуючих реалій. На нашу думку, одним з шляхів вирішення даної проблеми є створення відповідних організаційно-економічних механізмів діяльності з агрегації в електроенергетиці, які передбачатимуть створення колабораційних альянсів як між суб'єктами в електроенергетиці, так і між іншими підприємствами, що в результаті дасть змогу максимально повного використання своїх можливостей для їх учасників.

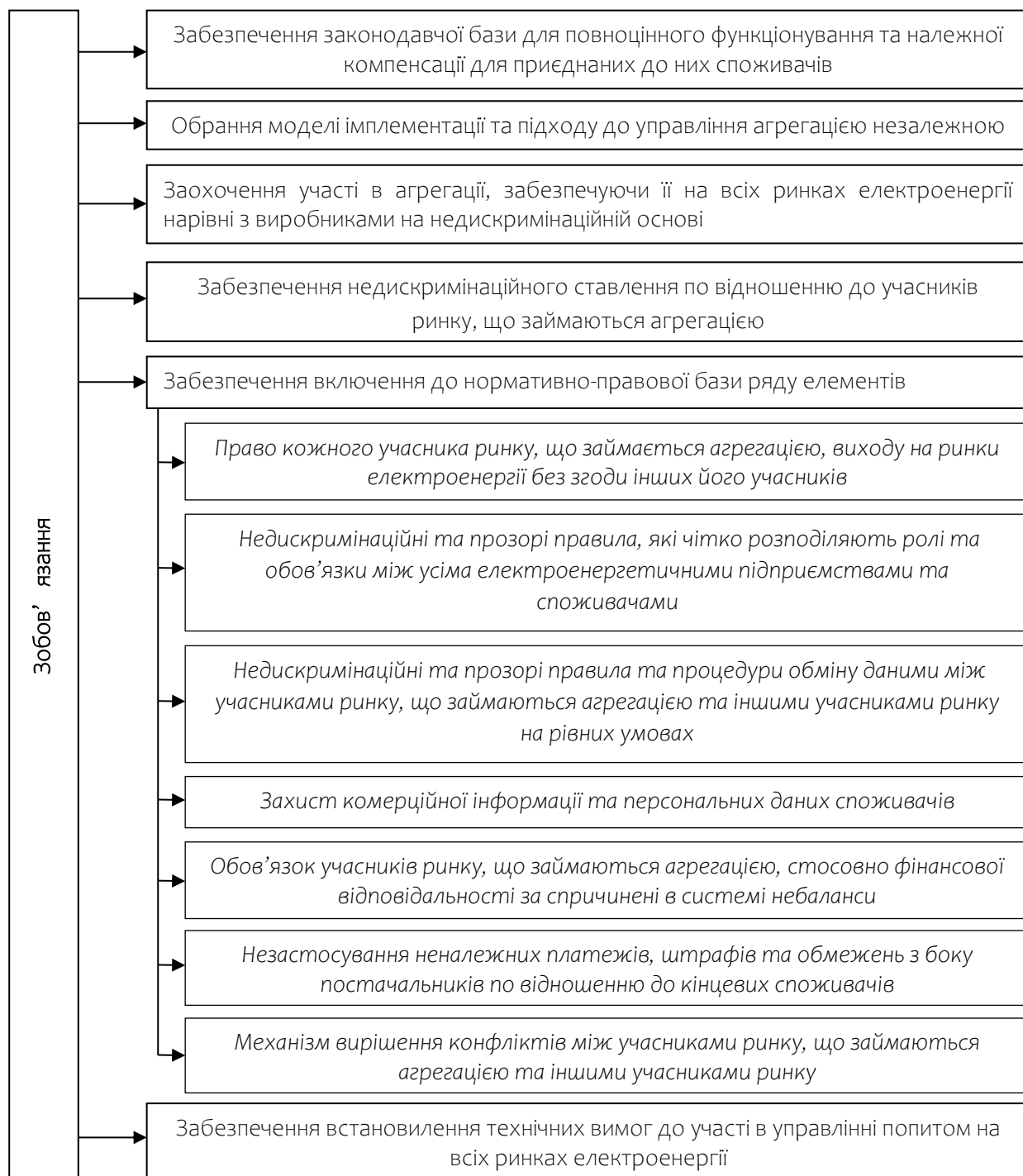


Рис. 1. Зобов'язання держав-членів ЄС щодо організації та регулювання діяльності з агрегації [2]

Список літератури

1. Закон України “Про ринок електричної енергії”. – [Електронний ресурс] – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text>.
2. Directive (EU) 2019/944 of the European Parliament and of the Council of 5 June 2019 on common rules for the internal market for electricity and amending Directive 2012/27/EU (recast). – [Електронний ресурс] – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32019L0944>.



УДК 005

Гарматюк О. О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Юрик Н. Є.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Юрик Ю. І.

студент,

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ КОЛЕКТИВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Пандемія та її наслідки, війна, яка триває в Україні, внесли кардинально нові корективи у всі сфери життєдіяльності як окремих людей, так і трудових колективів загалом. Це пов'язано із загостренням економічних, політичних, соціально-психологічних та інших проблем і суперечностей, які виникли на тлі загальної суспільної кризи [1]. Все це вимагає від керівників організацій та підприємств:

– переходу на нову адаптаційну антикризову систему управління та менеджменту;

– прийняття швидких, гнучких, креативних управлінських рішень;

– високого професійно-кваліфікаційного рівня;

– дотримання правил та норм етичної взаємодії тощо.

У процесі здійснення управлінської діяльності керівники постійно мають справу з нестандартними, стресовими та кризовими ситуаціями, які виникають всередині колективу, тобто торкаються роботи працівників підприємства загалом.

В таких ситуаціях керівники повинні вирішити не тільки ряд важливих завдань, пов'язаних із подоланням складних ситуацій, які склалися на підприємстві, але й сфокусуватися на реалізації кардинально нових завдань, саме тих, котрі сприяють впровадженню нових моделей спілкування з командою, мотивації, безпеки і турботи про здоров'я та психологічний стан власних працівників [2].

Вважаємо, що сучасним менеджерам для підтримки і формування сприятливого клімату в трудовому колективі потрібно:

– сконцентрувати всі зусилля на ефективному поєднанні формальних та неформальних відносин;

– враховувати вплив неформальної структури колективу, яка тісно переплітається з формальними службово-виробничими відносинами;

- перетворити всі формальні відносини у неформальні і навпаки, таким чином можна здолати існуючі конфлікти та не допустити майбутніх;
- використовувати гуманістичний підхід, дбаючи про покращення умов праці та морально-психологічний стан кожного окремого працівника;
- враховувати особисте та приватне життя працівників, використовуючи етично прийнятні норми для його поліпшення;
- враховувати матеріальні та духовні потреби працівників.

Отже, з врахуванням нинішньої ситуації, яка склалася в Україні, основним завданням сучасного менеджера в процесі управління трудовим колективом є створення та підтримка сприятливого мікроклімату, вміння при цьому проявляти особистісні та професійні якості, приймати та реалізовувати ефективні управлінські рішення, використовувати таку систему важелів та впливу, яка найбільше відповідає певній ситуації та умовам, які склалися в колективі, а також сприяти досягненню загальної мети підприємства.

Список літератури

1. Поради менеджерам. URL: www.obs.ru/article/1579/ (дата звернення: 10.04.2022)
2. Теоретичні аспекти організаційної культури та її місце в системі менеджменту підприємства. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/2_19_u2.pdf.

УДК 338:631.1

Герасимець А. Г.

магістрант спеціальності 051 “Економіка”
Сумський національний аграрний університет

Андрющенко І. О.

магістрант спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Сумський національний аграрний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Селянське фермерське господарство “За мир” (далі СФГ “За Мир”) створене в процесі реформування і розвитку земельного права в Україні в 1990-1992 роки, результатом чого стало роздержавлення, паювання, приватизація землі та прийняття Закону України “Про селянське (фермерське) господарство (1991 р.), який визначив економічні, соціальні і правові основи їх створення і діяльності. За 27 років існування, після державної реєстрації за даною правовою формою селянське (фермерське) господарство пройшло нелегкий, але славетний шлях на теренах сільськогосподарського виробництва, ставши флагманом не лише в Сумській області, а і в Україні серед аграрних товаровиробників. Починаючи з 50 га землі фермерського наділу сьогодні земельний банк фермерського господарства складає

10961 га орендованих сільськогосподарських угідь, з яких частка ріллі займає 90,5 %. Основними статутними видами сільськогосподарського виробництва відповідно КВЕДу є 011. Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур та 01.41. Розведення великої рогатої худоби молочних порід.

СФГ “За Мир” виступає активним суб’єктом регіонального ринку праці, забезпечуючи роботою 269 осіб – сільських жителів і одночасно земельних і майнових орендодавців, що демонструє не лише економічну, а і соціальну значимість досліджуваного нами суб’єкта аграрного підприємництва.

Таблиця 1. Динаміка чисельності і інтенсивності використання трудових ресурсів СФГ “За Мир”

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				абсол.,од.	відн., %
Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	207	210	213	+6	+2,9
Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб, в т.ч.:	244	257	269	+25	+10,2
в галузі рослинництва	103	102	104	+1	+0,9
в галузі тваринництва	104	116	127	+23	+22,1
в інших виробництвах і господарствах	37	39	38	+1	+2,7
Кількість відпрацьованих годин всіма працівниками, люд-год.	400226	418740	422870	+22466	+5,6
Відпрацьовано днів 1 працівником, люд-дні	205	204	197	-8	-3,4
Рівень використання 1 працівником ефективного фонду робочого часу: нормативний	2002	1994	1987	x	x
фактичний	1640	1629	1572	-68	-4,1
Рівень використання фонду робочого часу, %	81,9	81,6	79,1	-2,8 п.п.	

Джерело: розраховано автором на основі форми: № 1-підприємство Структурне обстеження підприємства та № 1-ПВ Звіт з праці

Середньооблікова чисельність працівників по підприємству в 2022 році склала 269 осіб, що на 10,2 % більше, ніж в 2020 році, а середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості склала 213 осіб, що на 2,9 % вище також в порівнянні з базовим періодом.

Рівень використання трудового потенціалу в питаннях трудової зайнятості складає в середньому 80 % від нормативного, кількість відпрацьованих днів в середньому одним працівником складає 197 днів, що має тенденцію до зменшення. В галузі тваринництва зайнято з 2021 року працівників більше ніж в галузі рослинництва, в інших виробництвах зайнято близько 40 осіб.

СФГ “За Мир” забезпечено трудовими ресурсами для виконання виробничої програми повністю, при чому “дефіциту” в цьому виді ресурсів у підприємства з огляду на територіальне розташування не відчуває.

Трудові ресурси є частиною ресурсного потенціалу, виробничі фонди відіграють провідну роль в створенні матеріальних благ і ефективного розвитку підприємства.

Динаміка і ефективність використання засобів праці в сільськогосподарському виробництві пов’язані з впровадженням в галузі рослинництва індустріальних технологій, в галузі тваринництва – з підвищенням автоматизації і механізації трудомістких процесів [1].

Динаміку рівня забезпеченості і ефективності використання основних фондів представлено в таблиці 2.

Таблиця 2. Динаміка рівня забезпеченості та ефективності використання основних виробничих фондів підприємства

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р.(+;-)	
				абсол., од.	відн., %
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	428481	612791	721086	+292605	+68,3
Середньорічна сукупна вартість виробничих ресурсів, тис. грн.	502898	859169	843125	+340227	+67,7
Фондозабезпеченість, тис. грн.	3926,0	5590,6	6578,7	+2652,7	+67,6
Фондоозброєність, тис. грн.	1756,1	2384,4	3385,4	+1629,3	+92,8
Фондовіддача, грн. на 100 грн. ОВФ	30,6	20,8	15,83	-14,8	-48,4
Фондомісткість, грн. на 1 грн. ВП	3,27	4,76	6,32	+3,05	+93,0
Рентабельність ОВФ, %	59,8	59,9	10,4	-49,4п.п.	
Норма прибутку, %	50,9	53,7	8,9	-42,0 п.п.	

Джерело: розраховано автором на основі даних статистичної звітності – форм: № 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”, № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”, № 21-заг. “Звіт про реалізацію продукції сільського господарства”

Середньорічна вартість основних виробничих фондів, як підтверджують дані таблиці, зросли майже в 2 рази – на 68,3 %, на скільки ж зросла і середньорічна сукупна вартість виробничих фондів, а відповідно підвищився рівень забезпеченості виробництва, а саме: фондозабезпеченість збільшилась на 67,6 %, а фондоозброєність на 92,8 %.

Оборотні фонди є частиною виробничих фондів, від ефективності їх використання в виробничому процесі і сфері обігу залежить результативність діяльності підприємства в цілому.

При зростанні середньорічної вартості оборотних виробничих фондів коефіцієнт оборотності і інших показників ефективності використання оборотних фондів

зменшилась. Сповільнення оборотності обумовило додаткове закріплення в виробництві оборотних активів в 2022 році 93251,1 тис. грн.

Таблиця 3. Динаміка і ефективність використання виробничих оборотних фондів СФГ “За Мир”

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				абсол., од.	відн., %
Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів ¹ , тис. грн.	74416	85444	122039	+47623	+64,0
Сума товарообігу, тис. грн.	848378	1063862	357167	-491211	-57,9
Коефіцієнт оборотності оборотних фондів, рази	11,40	12,45	2,93	-8,47	-74,3
Тривалість обороту, днів	32,0	29,3	124,6	+92,6	+289,4
Коефіцієнт закріплення оборотних фондів, грн.	0,09	0,08	0,34	+0,25	+277,8
Рентабельність оборотних фондів, % (від операційного прибутку)	381,2	690,9	94,0	-287,2 п.п.	
Рентабельність оборотних фондів, % (від чистого прибутку)	344,3	428,9	61,4	-282,9 п.п.	
Сума одноденного обороту, тис. грн.	2324,3	2914,7	978,5	-1345,8	+57,9
Зміна (±) тривалості 1 обороту, днів (ланцюговий спосіб)	-11,2	-2,7	+95,3	+106,5	x
Вивільнено (-), додатково фондів в 1 оборот, тис. грн.	-56015,6	-6275,6	+93251,1	+149266,7	x

Примітка 1. Без врахування сум залишків готової продукції і товарів

Джерело: розраховано автором на основі форм: № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) та № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”

Дані таблиці 4 чітко демонструють тенденції показників ефективності діяльності СФГ “Урожай” за досліджуваний період. Показники, які характеризують результативність і інтенсивність технологічних процесів мають відносно стійкі позиції: валове виробництво сільськогосподарської продукції в порівняльних цінах зменшилось на 11,5 %, загальна сума операційних витрат зросла на 38,0 %, затрати праці в людино-годинах зросли на 5,7 %.

Проте суттєвих зменшень зазнали в 2022 році (що і вплинуло на негативні тенденції за досліджуваний період) абсолютні і відносні показники результативності діяльності підприємства, які пов’язані з реалізацією продукції, робіт і послуг: виручка від реалізації зменшилась на 256105 тис. грн. (-57,2), валовий прибуток зменшився на 235106 тис. грн. (-58,6 %), чим прибуток зменшився на 70,8 % в 2022 році в порівнянні з 2020 роком. При підвищенні рівня матеріально-технічного виробництва, ще

динамічнішими темпами зменшилися відносні показники рівня ефективності ресурсного потенціалу.

Таблиця 4. Основні економічні показники діяльності підприємства

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				абсол., од.	відн., %
Валова продукція в порівняльних цінах, тис. грн.	129066,6	130794,1	114177,7	-14888,9	-11,5
Товарна продукція, тис. грн.	848378	1063862	357167	-491211	-57,9
Операційні витрати, тис. грн.	304824	335343	420647	+115823	+38,0
Затрати на виробництво товарної продукції, тис. грн.	447537	473526	191432	-256105	-57,2
Затрати праці, тис. люд.-год.	400226	418740	422870	+22644	+5,7
Валовий прибуток, тис. грн.	400841	590336	165735	-235106	-58,6
Операційний фінансовий результат, тис. грн.	351181	560009	114741	-236440	-67,3
Чистий прибуток, тис. грн.	256183	367128	74926	-181257	-70,8
Отримано в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.: валової продукції	1182,6	1193,3	1041,7	-140,9	-11,9
товарної продукції	7773,3	9705,9	3258,5	-4514,8	-58,1
операційних витрат	2793,0	3059,4	3837,7	+1044,7	+37,4
валового прибутку	3672,7	5385,8	1512,0	-2160,7	-58,8
операційного прибутку	2793,0	5109,1	1046,8	-1746,2	-62,5
чистого прибутку	2347,3	3349,4	683,6	-1663,7	-70,9
затрат праці, люд.-год.	3667,1	3820,3	3858,0	+190,9	+5,2
Отримано в розрахунку на 1 середньорічного працівника в еквіваленті повної зайнятості, тис. грн.: валової продукції	623,5	628,8	536,0	-87,5	-14,0
товарної продукції	4098,4	5066,0	1676,8	-2421,6	-59,1
валового прибутку	1936,4	2811,1	778,1	-1158,3	-59,8
чистого прибутку	1237,6	1748,2	351,8	-885,8	-71,6
Отримано в розрахунку на 100 грн. ОВФ, тис. грн.					
валової продукції	30,1	21,3	15,8	-14,3	-47,7
товарної продукції	198,0	176,3	49,5	-148,5	-75,0
валового прибутку	93,5	96,3	23,0	-70,5	-75,4
чистого прибутку	59,8	59,9	10,4	-49,4	-82,6
Рівень рентабельності підприємства, %	42,4	51,0	26,2	-16,2 п.п.	

Джерело: розраховано автором на основі форми № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”

В період військового стану (з 2022 року) аграрні підприємства зіткнулися з певними складнощами, які перш за все проявилися в негативних не виробничих, а ринкових умовах.

Ефективність в подальшому буде залежати від здатності підприємства адаптуватися до нових умов, управління ризиками та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Список літератури

1. Кваско А.В., Шендерівська Л.П. Ефективність операційної діяльності підприємства та її оцінювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”*. 2022. Вип. 46. С.16 –22.

УДК 330.322 (477)

Дрималовська Х. В.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва,
НУ “Львівська політехніка”

Антонів А. Р.

аспірант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва,
НУ “Львівська політехніка”

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК СЕГМЕНТ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Фінансовий сектор відіграє вагомую роль у функціонуванні економічної системи країни. Основна функція вказаного сектору полягає у формуванні грошових відносин через рух, перерозподіл фінансових ресурсів між країнами, фізичними та юридичними особами за участі відповідних фінансових установ. На сьогодні стан ринку фінансових послуг характеризуються динамічними змінами, які зумовлені, насамперед, впливом війни в державі, фінансової кризи через COVID-19, посиленням економічної та політичної нестабільності тощо. Тому виклики сьогодення актуалізують питання щодо забезпечення відновлення та розвитку фінансового ринку України через вирішення проблем та усунення недоліків, що пов’язані з його ключовими сегментами.

Відповідно до міжнародних норм фінансові послуги поділяють на три основні групи: страхові послуги, банківські та інші фінансові послуги, інвестиційні послуги [1]. Зупинимось детальніше на інвестиційних послугах. Інвестиційні послуги ідентифікують “як операції з фінансовими інструментами на ринках фінансових послуг, зокрема інвестиційних, що виробляються суб’єктами, постійний рід занять або постійна діяльність яких полягає у виробництві таких послуг і/або провадженні інвестиційної діяльності на професійній основі, в інтересах професійних або роздрібних клієнтів за власний рахунок або за рахунок цих осіб, а у випадках, що

передбачені законодавством, – за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, із метою одержання доходу і/або збереження реальної вартості таких активів” [2]. Загалом інвестиційні послуги групують у такі види:

– основні: андеррайтинг фінансових інструментів; довірче управління фінансовими активами клієнтів; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; дилерські послуги як на біржовому, так і позабіржовому ринку; брокерське обслуговування в межах національних фондових майданчиків; послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами на ринку корпоративних прав, у тому числі в сегменті M&A (злиття та поглинання); формування оптимального інвестиційного портфеля; аналітична та консультаційна підтримка інвесторів з питань вибору напрямків та форм інвестування;

– додаткові: випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; збереження та управління фінансовими інструментами за рахунок клієнта, надання гарантій та поручительств, авалювання векселів; кредитування транзакційних операцій інвесторів з фінансовими інструментами; діяльність з обміну валют, пов'язана з наданням інвестиційних послуг; проведення консультацій підприємств-інвесторів щодо розбудови їх внутрішньої фінансової стратегії тощо [3].

Вищевказані види інвестиційних послуг стосуються лише одного із сегментів, а саме: ринку фінансових інструментів. Тобто ринок інвестиційних послуг формують сегменти, що пов'язані із фінансовими інструментами, основними фондами, корпоративними правами та нематеріальними активами [3].

Як бачимо інвестиційні послуги займають вагому частку у формуванні ринку фінансових послуг. Призначення таких послуг полягає у створенні можливостей оптимального функціонування фінансової системи країни, охоплюючи напрями, що стосуються торгівлі цінними паперами, управління ризиками під час здійснення інвестиційної діяльності, надання консультацій у сфері фінансів, проведення інвестиційних досліджень, формування оптимального інвестиційного портфеля тощо. Таким чином, фінансові установи, які задіяні у наданні таких видів послуг, спрямовують зусилля на розроблення ефективних стратегій інвестування, прийняття раціональних рішень з метою досягнення фінансових цілей клієнтів.

Список літератури

1. Слав'юк Н.Р., Глущенко С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Київ, 2022. 206 с.
2. Коваленко Ю.М. Місце, сутність і класифікаційні ознаки інвестиційних послуг у складі фінансових послуг. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*. 2018. № 9(37). С. 131-136.
3. Кобушко І.М. Інвестиційні послуги в контексті ефективного функціонування інвестиційного ринку України. *НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК ДГМА*. 2010. №1 (6Е). С. 299-305.

УДК 336.1+658.1

Дрималовська Х. В.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва,
НУ “Львівська політехніка”

Брунець О. О.

аспірант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва,
НУ “Львівська політехніка”

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ

Однією із важливих складових забезпечення сталих економічних відносин України доцільно вважати фінансову безпеку суб'єктів господарської діяльності. Започаткування та безпосереднє здійснення підприємницької діяльності супроводжується певними ризиками та високим рівнем невизначеності. На сьогодні економічна ситуація загострилась, що спричинено, насамперед, повномасштабною війною в Україні, постійною зміною цін на енергоносії, невизначеним станом банківської системи тощо. Тому в умовах економіко-політичних викликів постає завдання щодо налагодження співпраці уряду та підприємців у вирішенні проблем забезпечення фінансової безпеки держави та підприємств.

Відповідно до Стратегії національної безпеки України “Безпека людини – безпека країни” побудова сталого та динамічного економічного добробуту можлива за умови доцільного використання та спрямування ресурсів у напрями, що мають на меті:

- забезпечити розвиток ринкової конкуренції, демонополізацію економіки та детінізацію господарських відносин, захистити права власності;
- здійснити дерегуляцію та не допускати тиску на бізнес;
- сформувані конкурентні умови для залучення інвестицій;
- забезпечити стійкість фінансової системи, ключові засади проведення ефективної грошово-кредитної політики та підвищення рівня довіри до національних фінансових інститутів;
- удосконалити законодавство про організацію судової влади;
- створити сприятливі, зокрема фінансові умови, для розвитку науки, забезпечити розбудову науково-дослідницької інфраструктури, а також ефективну взаємодію вчених із державним і приватним сектором, стимулювати інновації та запроваджувати новітні технології у різних сферах тощо [1].

Основна суть фінансової безпеки держави полягає “у забезпеченні такого стану розвитку й захищеності фінансової системи країни та інтересів економічних агентів, за якого досягається високий рівень стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз, стабільне зростання економіки, ефективне функціонування економічної системи та захист інтересів суспільства” [2]. Фінансова безпека підприємства представляє собою “такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань

достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи” [3].

З вищенаведених визначень фінансової безпеки держави та підприємств можна зазначити, що досліджувані поняття взаємопов'язані між собою. Фінансова безпека держави формується на основі побудови органами державної влади стійкої фінансової системи до впливу внутрішніх та зовнішніх загроз з метою захисту інтересів суб'єктів економічних відносин. Як бачимо роль державних органів влади у становленні стабільної фінансової системи країни полягає у створенні умов успішної діяльності організацій через формування сприятливого інвестиційного клімату, розвитку ринкової конкуренції, удосконаленні законодавства, проведення ефективної грошово-кредитної політики тощо. У свою чергу, фінансова безпека підприємства базується на забезпеченні стабільного фінансового стану через застосування нових підходів до використання оптимальних фінансових інструментів, побудови механізму фінансової системи для досягнення поставлених завдань забезпечення економічної стабільності держави. Отже, побудова ефективного механізму державно-приватного партнерства сприятиме відновленню та посиленню фінансової безпеки обох сторін.

Список літератури

1. Стратегія національної безпеки України “Безпека людини – безпека країни”: затв. Указом Президента України від 14.09.2020 № 392/2020 // Президент України: офіц. сайт. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>.
2. Рижкова А. Роль та місце фінансової безпеки в системі зміцнення економічної безпеки держави. *Вчені записки Університету “КРОК”*. 2022. №3 (67). С. 56-61.
3. Вудвуд В.В., Батієвська О.В. Фінансова безпека підприємства: сутність, цілі, принципи та шляхи забезпечення. *Підприємництво і торгівля*. 2019. №25. С.89-93.

УДК 658.155

Кривошея С. О.

магістрант спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Сумський національний аграрний університет

Середа Т. О.

магістрант спеціальності 051 “Економіка”
Сумський національний аграрний університет

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Аналізоване нами підприємство ТОВ “Компресормаш-Сервіс” як кожне інше, відповідно до своєї галузевої належності виконує свою місію і візію. Однак досягнення як стратегічних, так і оперативних завдань розвитку – раціональне використання своєї ресурсної бази, працювати для досягнення більш високого рівня ефективності і результативності.

Завдання виробничо-торгівельного підприємства ТОВ “Компресормаш-Сервіс” заключається виконанні двох важливих функцій.

Перша з яких: своєчасне, з оптимальною ресурсомісткістю реалізації товарів машинобудівної комплектності, створених у сфері власного матеріального виробництва.

Друга – комерційна, яка заключається в задоволенні попиту промислових підприємств та інших споживачів компресорного обладнання та надання якісних торговельних послуг. До 2022 року в ТОВ “Компресормаш-Сервіс” комерційна діяльність була переважаючою, тобто напрям підготовки був торговельно-виробничим, поступово перекваліфікований на виробничо-торговельний. Торговельна діяльність ТОВ “Компресормаш-Сервіс” включає: асортиментну і цінову політику, рекламну і комерційно-договірну діяльність, закупку, зберігання та реалізацію товарів тощо.

За всіма видами діяльності підприємства ефективність вимірюється співставленням результату з витратами.

Критеріальною ознакою ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства є реалізація в оптимальні терміни товарів, доведенням їх до кінцевого споживача при матеріальних витратах ресурсів [1].

Основними складовими ефективності виробничо-комерційної діяльності є система елементів.

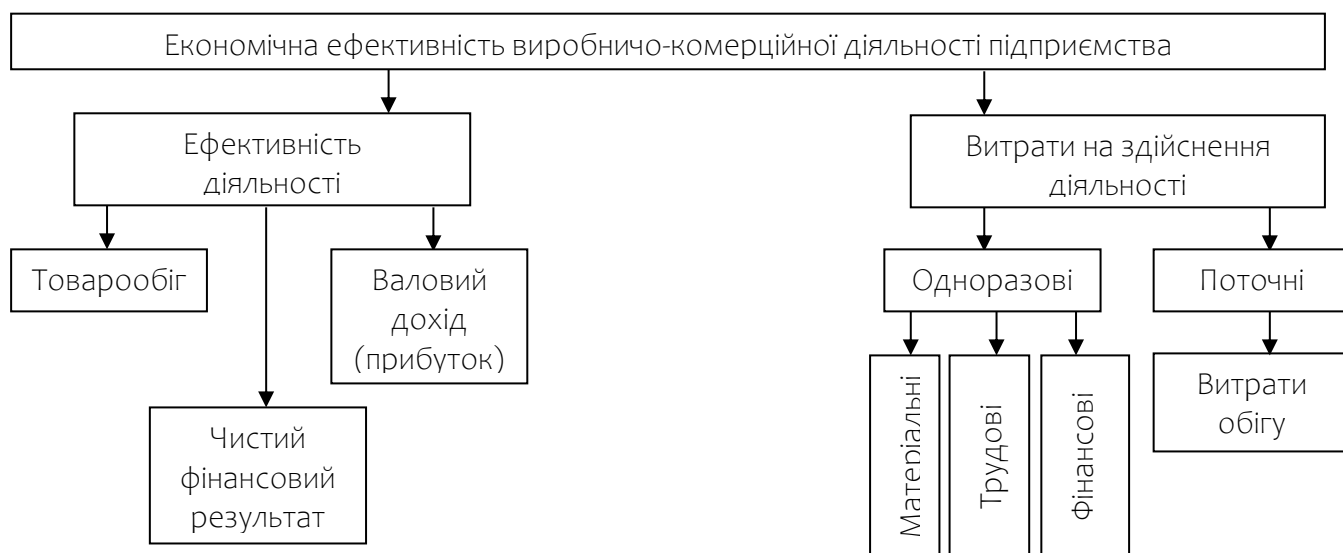


Рис. 1. Основні елементи формування ефективності виробничо-комерційної діяльності ТОВ “Компресормаш-Сервіс”

Джерело: власна розробка автора

Прибуток є кінцевою метою будь-якого бізнесу. Ступінь прибутковості вимірюється показниками рентабельності, відносними вимірниками ефекту і затрат. Досліджуючи ефективність діяльності підприємства показники рентабельності можна об’єднати в наступні групи: рентабельність ресурсів (активів); рентабельність капіталу; рентабельність діяльності (виробництва і реалізації); рентабельність інвестицій (за умови провадження інвестиційної діяльності).

Всі показники рентабельності в залежності від етапності участі в формуванні фінансового результату можуть обчислюватись з використанням валового

прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку до оподаткування і чистого прибутку.

Показники рентабельності ресурсів і активів визначаються в розрахунку від середньорічної їх вартості.

**Таблиця 1. Середньорічна вартість виробничих ресурсів
ТОВ “Компресормаш-Сервіс”**

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				Абсолютне, одиниць	Відносне, %
Середньорічна вартість:	1984,4	3950,3	4436,1	+2451,7	+123,5
– основних фондів	3574,8	4719,7	7020,2	+3445,4	+96,3
– виробничих оборотних фондів	5559,2	8670,0	11456,3	+5897,1	+106,1
– оборотних активів	5354,7	7081,8	10513,4	+5158,7	+96,3

Джерело: розрахунки автора з використанням даних річної звітності підприємства: форми № 1-м Баланс (Звіт про фінансовий стан) та даних оперативного обліку

Середньорічна вартість виробничих ресурсів визначена за даним оперативного обліку.

Дані таблиці показують що середньорічна вартість виробничих ресурсів має динамічну тенденцію до збільшення.

Рентабельність виробничих ресурсів визначимо від чистого і операційного прибутку, враховуючи алгоритм їх визначення.

**Таблиця 2. Динаміка рентабельності активів (виробничих ресурсів)
ТОВ “Компресормаш-Сервіс” (%)**

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±
В розрахунку від операційного прибутку:				
– рентабельність основних фондів	214,2	116,5	133,9	-80,3
– рентабельність виробничих оборотних фондів	118,9	94,5	84,6	-34,9
– рентабельність виробничих ресурсів	76,4	53,1	51,8	-24,6
В розрахунку від чистого прибутку:				
– рентабельність основних фондів	175,6	95,5	109,8	-65,8
– рентабельність оборотних фондів	97,5	79,9	69,4	-28,1
– рентабельність виробничих фондів	62,7	43,1	42,5	-20,2
– рентабельність активів	65,1	53,3	46,3	-18,8

Джерело: розрахунки автора з використанням даних річної звітності підприємства: форми № 2-м Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

За даними аналітичної таблиці 2 видно, що найвищий рівень рентабельності відмічається серед виробничих ресурсів по використанні в операційній діяльності основних виробничих фондів, дещо нижчий показник прибутковості оборотних фондів, перш за все через переважаючу середньорічну вартість останніх. А в економічному сенсі це означає, що кожна гривна оборотних фондів, задіяна в операційну діяльність ТОВ “Компресормаш-Сервіс” приносить близько гривні прибутку, що в порівнянні з прибутковістю в виробництві основних засобів є нижчим

рівнем. Рентабельність основних і оборотних фондів має за період 2020-2022 рр. тенденцію до зменшення.

Тенденції зменшення показників рентабельності виробничих активів відмічаються і в розрахунку від співвідношення з чистим прибутком. Найнижчим з розрахованих показників є норма прибутку, як узагальнюючий показник ефективності авансованого у виробничі ресурси капіталу.

Аналіз показників рентабельності капіталу є однією з основних задач фінансового і операційного менеджменту підприємства.

Рівень рентабельності визначається в розрахунку середньорічної вартості капіталу.

Таблиця 3. Динаміка середньорічної вартості капіталу ТОВ “Компресормаш-Сервіс”

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				Абсол., од.	Відн., %
Середньорічна вартість:					
– авансованого капіталу	7125,8	10713,0	14373,5	+7247,7	+101,7
– власного капіталу	3789,2	6034,1	9265,8	+5476,6	+144,5
– зайомного капіталу	3336,6	4678,9	5107,7	+1771,1	+53,1
в т.ч. поточного	2124,7	2416,9	3229,2	+1104,5	+52,0
– робочого капіталу	3230,1	4664,5	7284,2	+4054,1	+125,5

Джерело: розрахунки автора з використанням даних річної звітності підприємства: форми № 1-м Баланс (Звіт про фінансовий стан) та даних бухгалтерського оперативного обліку

За даними таблиці з видно, що середньорічна сума авансованого в виробничо-комерційну діяльність ТОВ “Компресормаш-Сервіс” капіталу систематично зростає. В відносному розрахунку найвищий відсоток приросту за досліджуваний період відмічається по власному капіталу, що обумовлює певною мірою і збільшення середньорічної величини власного оборотного (робочого) капіталу. Поряд з вищезазначеним, в порівно нижчими темпами зросла вартість в авансованому залученого (в основному поточного) капіталу.

Економічну доцільність приросту капіталу визначають показники його рентабельності. Показники рентабельності капіталу визначимо від кінцевого фінансового результату – чистого прибутку.

Таблиця 4. Динаміка рентабельності капіталу ТОВ “Компресормаш-Сервіс” (%)

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±
Рентабельність				
– власного капіталу	92,0	62,5	52,6	-39,4
– зайомного капіталу	104,5	80,6	95,4	-9,1
– робочого капіталу	107,9	80,9	66,9	-41,0
– авансованого капіталу	49,0	35,2	33,9	-15,1

Джерело: розрахунки автора з використанням даних річної звітності підприємства: форми № 2-м Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та даних таблиці 2.20

Найвищий рівень рентабельності за період дослідження відмічається по зайомному капіталу.

Аналіз даних таблиці показав зменшення рівня прибутковості капіталу за всіма видами. Найвищими темпами зменшилась прибутковість власного і робочого капіталу, відповідно на 39,4 та 41,0 п.п. в 2022 році в порівнянні з базовим періодом.

Зменшення рівня рентабельності капіталу показує на те, що темпи приросту середньорічної вартості капіталу, авансованого капіталу перевищують темпи зростання фінансового результату від його експлуатації в кругообороті капіталу підприємства.

Авансований в діяльність підприємства капітал трансформується в його доходи і витрати, які і визначають фінансові результати як виробничої, так і комерційної діяльності, а їх співвідношення характеризує рентабельність.

Аналогічні підходи до аналізу показників рівня рентабельності виробництва і рентабельності діяльності за період. При чому рентабельність виробництва має перевищувати рівень рентабельності діяльності підприємства.

Таблиця 5. Динаміка рівня рентабельності діяльності
ТОВ “Компресормаш-Сервіс” (%)

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±
Від валового прибутку – рентабельність виробництва	34,0	34,5	38,8	+4,8
– рентабельність продажу	25,4	25,7	27,9	+2,5
Від чистого прибутку – рентабельність виробництва	16,6	14,7	19,4	+2,8
– рентабельність продажу	12,4	10,9	14,0	+1,6
– сукупний рівень рентабельності діяльності підприємства	14,3	12,4	16,5	+2,2

Джерело: розрахунки автора з використанням даних річної звітності підприємства: форми № 2-м Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Рентабельність виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг досліджуваного підприємства розрахована від валового прибутку перевищують показники окупності чистим прибутком. І що є важливим фактом, рівень рентабельності виробництва на значну величину (2-3 п.п.) перевищує загальний рівень рентабельності діяльності ТОВ “Компресормаш-Сервіс”.

Абсолютний розмір прибутку – це кінцевий економічний ефект діяльності підприємства за певний період, а ефективність діяльності підприємства характеризується рівнем окупності авансованого у виробництво капіталу, який визначається показниками рентабельності та норми прибутку.

Таким чином, сукупність показників рентабельності дає можливість аналітично реально оцінити можливості розвитку підприємства і вибрати стратегічні напрями дій, вони є базовими для прийняття інвестиційних рішень.

Список літератури

1. Новіченко Л.С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 5. Том 2. С. 254–259.

УДК 331.3:654

Могилевська О. Ю.

д. е. н., професор,

завідувач кафедри економіки, підприємництва, менеджменту

Київський міжнародний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8482-7950>

Кобелєв В. І.

здобувач ступеня доктора філософії

Київський міжнародний університет

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-4484-0502>

Куриленко О. В.

здобувач ступеня доктора філософії

Європейський університет

ЕВОЛЮЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Четверта промислова революція у виробництві залишається одним з пріоритетних питань для багатьох керівників приватних і державних організацій. Під її впливом відбуваються радикальні зміни в ланцюжках створення вартості, галузях і бізнес-моделях. Проте без належного управління змінами може виникнути небезпека витіснення людської праці. Для вивчення можливих неочевидних наслідків і ефективного управління процесом перетворень потрібна тісніша співпраця зацікавлених сторін. Економічний ефект забезпечується за рахунок перетворення існуючих виробничих систем, інновацій в ланцюжках створення споживчої цінності і створення нових бізнес-моделей, що мають проривний потенціал для існуючого бізнесу [1].

Четверта промислова революція у виробництві є новим чинником економічного зростання, з яким пов'язані раніше не існуючі можливості навчання і прийняття цінностей. Впровадження технологій відповідно до усеосяжного бачення, спрямованого на поліпшення навколишнього світу, допоможе зміцнити світову економіку. Основні напрями трансформації виробництва визначаються трьома глобальними технологічними тенденціями: мережева інтеграція, інтелектуалізація і гнучка автоматизація. Передові підприємства, яким вдалося успішно використати ці тенденції, виходять на новий рівень ефективності. На наш погляд, можна виділити два основні “шляхи масштабування”, які промислове підприємство може використовувати як взаємодоповнюючі:

1. Інноваційна виробнича система: посилення конкурентної переваги шляхом маркетингового підходу до вдосконалення операційної діяльності.

2. Наскрізні інновації по усьому ланцюжку створення споживчої цінності: створення нових напрямів бізнесу шляхом зміни економічної моделі.

Щоб звернути на себе увагу в умовах конкуренції в постцифрову епоху, компанії повинні будуть освоїти новий набір перспективних технологій. Ці технології стануть

важливим каталізатором змін у світі, де кожна галузь уже володіє великим арсеналом цифрових інструментів. Ключовим набором нових технологій є DARQ. Це аббревіатура, що включає в себе чотири напрямки: технології розподілених реєстрів (Distributed Ledger Technology), штучного інтелекту (Artificial Intelligence), розширеної реальності (Extended Reality) і квантових обчислень (Quantum Computing) [2].

Щоб опинитися на гребені наступної хвилі інновацій і розвитку, бізнесу необхідно освоїти DARQ, як групу новітніх технологій. Але вже нині окремі технології DARQ змінюють ситуацію в різних галузях економіки: штучний інтелект відіграє вирішальну роль в оптимізації процесів і впливає на ухвалення стратегічних маркетингових рішень; розширена реальність, технологія занурення дає людям абсолютно нові можливості щодо відчуттів і взаємодії з навколишнім світом; розподілені реєстри розширюють мережеві можливості, усуваючи потребу в посередниках; технологія квантових обчислень відкриє нові підходи до виконання найскладніших обчислювальних завдань. Як показала історія, взаємопроникнення подібних наборів технологій упродовж нетривалого часу може викликати серйозні зміни, під час яких змінюється вигляд цілих галузей економіки.

Технології, які вибирають споживачі, інтегруються в їхнє життя, інноваційний маркетинг стає частиною їхньої ідентичності. У постцифрову епоху в бізнесу будуть постійні, персоналізовані взаємини з окремими споживачами з урахуванням їхньої унікальної технологічної ідентичності.

До 2025 року 76% брендів планують використовувати продукто-орієнтований підхід замість проектно-орієнтованого. Метою бізнесу стане не підвищення ефективності виробництва, а запуск нових високотехнологічних продуктів. Еволюція бізнес-процесів неможлива без створення єдиної цифрової платформи. Але не тільки технології важливі для цифровізації. Важливі також корпоративна культура і лідерство, компетенції й таланти, операційні моделі. Усі ці аспекти будуть впливати на процес і змінювати компанію і продукт зсередини [3].

Список літератури

1. Жекало Г.І. Цифрова економіка України: проблеми та перспективи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Том 1, № 26/2019. С. 56–60.
2. Цифровізація економіки України: трансформаційний потенціал: монографія / за ред. В.П. Вишневського та С.І. Князева; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Київ: Академперіодика, 2020. 188 с.
3. Цифрова адженда України – 2020. Концептуальні засади. Першочергові сфери, ініціативи, проекти цифровізації. 2016. URL: <http://ucsi.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

УДК 338.512

Нагорний Я. В.

магістрант спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
 Сумський національний аграрний університет

Набока І. С.

магістрант спеціальності 051 “Економіка”
 Сумський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Комплексне управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства, оптимальним плануванням і діагностикою, з метою цілеспрямованого забезпечення, очікуваних стійких ринкових позицій, необхідно розглянути динаміку витрат і витратомісткості підприємницької діяльності.

Витрати на виробництво і реалізацію продукції являються базовою складовою основного показника конкурентоспроможності – кінцевого фінансового результату. Аналіз витратомісткості необхідно почати з загальної динаміки і структури витрат в цілому і за основними елементами [1].

Загальна сума операційних витрат може змінюватися в результаті:

- зміни обсягу виробництва, валової продукції в цілому по підприємству;
- зміни структури продукції;
- зміни загальної суми постійних витрат;
- зміни питомої ваги змінних витрат на одиницю продукції.

Як видно з наступної таблиці (табл. 1) витрати СВК “АФ “Перше травня” зросли на 23,0 %, або 14737 тис. грн. Відбулося зростання всіх елементів і особливо матеріальних витрат. Несуттєво, але відбулися певні зміни і в структурі витрат: зменшилась частка матеріальних витрат та витрат на оплату праці і відрахування на соціальні заходи, одночасно зросла частка витрат на амортизацію і інші операційні витрати, в цілому структурні зрушення $\pm 4,4$ п.п.

Таблиця 1. Динаміка і структура операційних витрат поточного року

Вид продукції	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. від 2020 р., \pm	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	абсолютне, од.	відносне, %
Матеріальні затрати, тис. грн.	36869	57,6	29143	48,0	44995	57,2	+8126	+22,0
Витрати на оплату праці, тис. грн.	13210	20,7	15936	26,3	13628	17,3	+418	+3,2
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	2848	4,4	3345	5,5	3016	3,8	+168	+5,9
Амортизація, тис. грн.	2976	4,7	3237	5,3	4726	6,0	+1750	+58,8
Інші операційні витрати, тис. грн.	8052	12,6	9030	14,9	12327	16,7	+4275	+53,1
Разом, тис. грн.	63955	100,0	60691	100,0	78692	100,0	+14737	+23,0

Джерело: розраховано автором на основі даних звітності підприємства: форми № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Нами визначено в попередніх дослідженнях динаміку валового виробництва продукції, в результаті чого ми можемо визначити умовну суму економії і перевитрат, скориговану на відсоток зміни валового виробництва.

Таблиця 2. Розрахунок умовно-скоригованих витрат на зміну обсягу виробництва

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±
Обсяг виробленої продукції в порівняльних цінах, тис. грн.	18196,0	17769,1	16820,3	92,4
Темп зміни, %	x	97,7	94,7	x
Сума фактичних операційних витрат, тис. грн.	63955,0	60691,0	78692,0	123,0
Темп зміни, %	x	94,9	129,7	x
Сума перерахованих витрат на % зміни обсягу виробництва	x	62484,0	57474,4	78664,7
Відносна економія (-), перевитрата (+) операційних витрат	x	-1793,0	+21217,6	+19597,6

Джерело: власні розрахунки автора на основі попередніх досліджень

З таблиці видно, що щорічна сума додатково понесених витрат, за умови врахування відхилення в обсягах валового виробництва, при незмінній ціновій політиці складала в 2022 році в порівнянні з 2021 роком 21217,6 тис. грн., а в порівнянні з 2020 – 19597,6 тис. грн.

Важливим узагальнюючим показником собівартості продукції і відповідно її конкурентоспроможності є витрати на гривню продукції, що характеризує витратомісткість продукції.

Таблиця 3. Динаміка витратомісткості продукції

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р., ±	
				абсл., од.	відн., %
Коефіцієнт окупності витрат: валовою продукцією	0,28	0,29	0,21	-0,07	-25,0
товарною продукцією	0,74	0,96	0,56	-0,18	-24,3
чистим прибутком	0,08	0,15	-0,02	-0,10	-125,0
валовим прибутком	0,21	0,30	0,05	-0,16	-76,2

Джерело: розраховано автором на основі даних звітності підприємства: форми № 21- заг Звіт про реалізацію продукції сільського господарства, форми № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

З даних таблиці видно, що окупність продукцією витрат зменшилась в 2022 році в порівнянні з базовим 2020 роком. Успішним в питаннях витратомісткості був 2021 рік.

Рівень витратомісткості прямо залежить від двох основних факторів – зміни вартості виробленої і реалізованої продукції і зміни загальної суми операційних витрат.

Крім того, на загальну суму витрат на виробництво і реалізацію продукції впливає її структура, а також зміна співвідношення суми змінних і постійних витрат, що в свою чергу залежить від рівня цін на спожиті ресурси та рівня трудомісткості продукції.

Список літератури

1. Ляшенко Г., Овсяннікова В. Витрати підприємства та управління ними. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 45. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-27> (дата звернення: 23.10.2023).

УДК 658.014

Чобіток В. І.

д. е. н., проф,

зав. кафедри маркетингу та торговельного підприємництва,
Українська інженерно-педагогічна академія

Величко В. А.

магістр кафедри маркетингу та торговельного підприємництва,
Українська інженерно-педагогічна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Український малий бізнес є ключовим компонентом економічного розвитку країни. Його активність охоплює різні галузі, створюючи нові робочі місця. Актуальність розбудови та підтримки малого бізнесу полягає в його важливості для сталого економічного розвитку, створення робочих місць, підтримки інновацій та формування підприємницької культури.

Розвиток малого бізнесу сприяє створенню додаткових робочих місць та економічному зростанню в регіональних громадах.

Малий бізнес виступає як ключовий каталізатор для соціально-економічного розвитку регіонів. Створення робочих місць є однією з важливих складових процесу росту малого підприємництва. Утворення нових робочих місць допомагає зменшити безробіття та забезпечує населенню можливість займатися корисною та стійкою зайнятістю. Малий бізнес може створювати робочі місця, які відповідають потребам ринку, сприяють професійному зростанню працівників та покращують загальний рівень життя спільноти.

Малі підприємства сприяють економічному зростанню в регіонах, будучи ключовими джерелами податків для місцевих бюджетів і сприяючи розвитку інфраструктури, освіти та охорони здоров'я.

Малий бізнес – є каталізатором для інновацій, сприяючи впровадженню нових технологій та підходів у виробництві та обслуговуванні клієнтів.

Малі підприємства, завдяки своїй гнучкості та невеликому обсягу бюрократії, мають можливість швидко адаптуватися до нових реалій та ефективно впроваджувати інноваційні технології.

Малий бізнес є важливою інноваційною лабораторією, де майже будь-яка ідея може бути випробувана та реалізована в короткі терміни. За рахунок менших обсягів виробництва та менших витрат на дослідження та розробку, малі підприємства можуть експериментувати з інноваціями, що часто призводить до виникнення нових продуктів або послуг.

У малому бізнесі більш тісний зв'язок між керівництвом та персоналом, що сприяє швидкому впровадженню нових технологій у виробничі процеси. Здатність приймати швидкі рішення і реагувати на зміни в ринкових умовах дозволяє малим підприємствам бути під керівництвом новаторських рішень та першими, хто впроваджує передові технології. Малий бізнес, взаємодіючи з локальними

громадами, активно реагує на потреби споживачів, що спонукає підприємства до пошуку інноваційних рішень.

Залучення малого бізнесу до програм соціальної відповідальності сприяє підвищенню його репутації та взаємодії з місцевою спільнотою.

Участь участі малого бізнесу в програмах соціальної відповідальності є дуже важливою. Залучення до таких програм дозволяє підприємствам брати участь у розв'язанні соціальних та екологічних питань у своєму регіоні. Це може включати участь у благодійних заходах, підтримку освітніх та культурних ініціатив, а також екологічні заходи. Залучення до соціально відповідальних ініціатив сприяє не лише покращенню репутації бізнесу, але й підвищенню його впливу та активного взаємодії з місцевою спільнотою.

Важливим напрямком удосконалення малого бізнесу є розвиток урбанізованих просторів для спільної роботи та інновацій, що сприяє обміну ідеями та підтримці підприємницької активності.

Створення таких просторів, відомих як “інкубатори” або “інноваційні хаби”, стимулюють до обміну ідеями та розвитком підприємницького середовища. У цих спільних просторах підприємці мають можливість об'єднувати свої зусилля, ділитися ресурсами та взаємодіяти. Розвиток урбанізованих інноваційних просторів сприяє створенню сприятливого середовища для розквіту малого бізнесу та підтримує динаміку.

Отже, можна зробити висновок, що малий бізнес відіграє важливу роль у соціальному та економічному розвитку суспільства. Спочатку, ставлячи акцент на створенні робочих місць та економічному зростанні в регіональних громадах, малий бізнес визначається як ключовий каталізатор для соціально-економічного розвитку. Створення нових робочих місць не лише зменшує рівень безробіття, а й покращує якість життя населення.

Таким чином, малий бізнес є не тільки економічним агентом, але і джерелом інновацій, соціальної відповідальності та спільного розвитку. Забезпечуючи стабільність та прогрес у різних аспектах життя спільнот, малий бізнес визначається як необхідний елемент для сталого розвитку суспільства.

Список літератури

1. Гузенко Г.М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 227–234.

2. Князева Т.В., Шевченко А.В. Організаційно-економічні заходи зовнішньоекономічного регулювання захисту споживчого ринку України. Проблеми системного підходу в економіці. Вип. № 2 (76), 2020. С. 161-169.

3. Стратегії вибору та охоплення цільового ринку. StudMe URL: https://studme.org/42467/menedzhment/strategii_vybora_ohvata_tselevogo_rynka Вітроенергетика світу / Зелена енергетика. – 2006. – № 2 (22). – С.19.

4. V. Chobitok, O. Shevchenko, O. Lomonosova, V. Kochetkov, V. Bykhovchenko Application of budget allocation models in the management of investment processes in the context of the digital economy development. Cuestiones Políticas. Vol. 39, № 71 (2021). <https://doi.org/10.46398/cuestpol.3971.35>.

УДК 338.436

Дяченко М. В.

аспірант зі спеціальності 051 Економіка
Вінницький національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АПК УКРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Інновації є ключовим чинником, який визначатиме конкурентоспроможність та стійкість галузей, включаючи сільське господарство. Державне регулювання інновацій допомагає сприяти створенню сприятливого середовища для розвитку нових технологій та методів у виробництві. Це може включати фінансову підтримку наукових досліджень, створення інфраструктури для тестування та впровадження новацій, а також стимулювання співпраці між галузевими гравцями та науковими установами.

Формування ефективної політики інновацій в агропромисловому секторі може сприяти вирішенню викликів, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки, сталістю розвитку та зменшенням впливу галузі на навколишнє середовище. Такий комплексний підхід може допомогти забезпечити ефективно та стійке агропромислове виробництво в умовах швидкозмінюючогося світу.

Комплексне дослідження державного регулювання інноваційного розвитку в аграрному секторі економіки є предметом численних публікацій. Серед них можна виділити роботи О. Бородіної, П. Гайдуцького, О. Єранкіна, Т. Зінчук, І. Кириленка, М. Кропивка, Ю. Лопатинського, Ю. Лупенка, В. Месель Веселяка, П. Саблука, М. Федорова та ін. Разом із тим питання впливу державного регулювання в умовах нестабільного зовнішнього середовища на забезпечення ефективної діяльності підприємств агропромислового комплексу, розвитку в них інноваційних процесів та здійснення інноваційної діяльності висвітлено недостатньо, що зумовлює необхідність подальших поглиблених наукових досліджень.

Сучасний економічний розвиток і темпи зростання ВВП різних країн, їхнє становище на світовому і вітчизняному ринках, продовольча безпека, життєвий рівень населення й подолання наслідків фінансових криз залежать від державного регулювання підприємств АПК.

Більшість розвинених зарубіжних країн перейшли на інноваційний (постіндустріальний) шлях розвитку, при цьому інноваційні досягнення забезпечують 80-85% економічного зростання виробництва [1, с. 68].

Останніми роками в аграрному секторі відбулися глибокі соціально-економічні перетворення (трансформація форм власності, зміна організації та розмірів виробництва, виникнення різних організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, поява нових організаційно-економічних механізмів функціонування сільського господарства).

У сфері державного регулювання економіки АПК доцільно виділити такі основні напрями розвитку інноваційних процесів: 1. Забезпечення розроблення й реалізації аграрної політики в Україні на довгостроковий період, адекватної процесу глобалізації. 2. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування АПК з метою створення високорозвиненого, рентабельного і стійкого сільськогосподарського виробництва [2, с. 56]. 3. Розроблення методології формування організаційно-економічного механізму розвитку галузей і форм господарювання в АПК [3, с. 143]. 4. Розробка прогнозу розвитку АПК на довгострокову перспективу. 5. Формування перспективних моделей ринків сировини, продовольства і матеріально-технічних ресурсів. 6. Розвиток інформатизації та комп'ютеризації виробництва й упровадження інноваційних методів управління. 7. Розроблення й реалізація інвестиційно-інноваційної політики, що забезпечує розширене відтворення в галузях сільського господарства. 8. Здійснення реалізації науково обґрунтованої програми розвитку сільських територій із вирішенням усього комплексу питань соціального облаштування села. 9. Реалізація на практиці чіткого організаційно-економічного механізму розвитку і регулювання земельних відносин у сільському господарстві.

Висновки. Інноваційний розвиток агропромислового комплексу (АПК) в Україні є надзвичайно важливим для підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та сталості сільського господарства. Державне регулювання в цьому контексті відіграє ключову роль у створенні сприятливого середовища для інновацій та їх впровадження в АПК.

Важливо враховувати різноманітні аспекти, що обумовлюють інноваційний розвиток сільськогосподарського сектору. Основні елементами, які в подальшому будуть впливати на інноваційний розвиток АПК в Україні через вплив державного регулювання є: формування стратегічних цілей, фінансова підтримка інновацій, науково-дослідницька інфраструктура, підтримка технологічного трансферу, розвиток освіти та підготовки кадрів, створення сприятливого інституційного середовища, сприяння розвитку ринків інноваційної продукції.

Забезпечення взаємодії різних галузей та зацікавлених стейкхолдерів, врахування специфіки регіонів та практичне впровадження заходів державного регулювання буде сприяти інноваційному розвитку агропромислового комплексу в Україні.

Список літератури

1. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України. *Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку*. 2011. № 1. С. 65–76.

2. Логоша Р.В., Дяченко М.В. Зарубіжний досвід застосування методів державного регулювання інноваційного розвитку АПК. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 1 (260). С. 52–59. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7786997>

3. Логоша Р.В., Дяченко М.В. Теоретико-методологічні основи формування державного регулювання процесів інноваційного розвитку АПК в умовах глобальних трансформацій. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. Випуск №11(17). С. 138–152. [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11\(17\)-138-152](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-138-152)

Дармороз В. В.
студентка 2-го курсу СО “Магістр”
Спеціальності 075 “Маркетинг”
Донецький національний університет

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сьогодні інформаційні технології знаходять своє застосування у тих галузях маркетингової діяльності, у яких раніше не були доступні. Одне з основних завдань маркетингу – зробити максимально ефективним просування товарів та послуг та підвищити прибуток організації. Технології, що надають ці можливості в сучасних умовах, безумовно, пов'язані з використанням Інтернету. Кількість користувачів Інтернету неухильно зростає і на січень 2022 становило майже 5 мільярдів [1]. Інтернет пропонує маркетингу якісно нові можливості просування товару та послуг, а також взаємодії зі споживачем [2].

Існують як мінімум чотири основні передумови, що визначають можливість та необхідність технологічного розвитку маркетингової практики клієнтоорієнтованих компаній у цифровому середовищі (рис. 1).

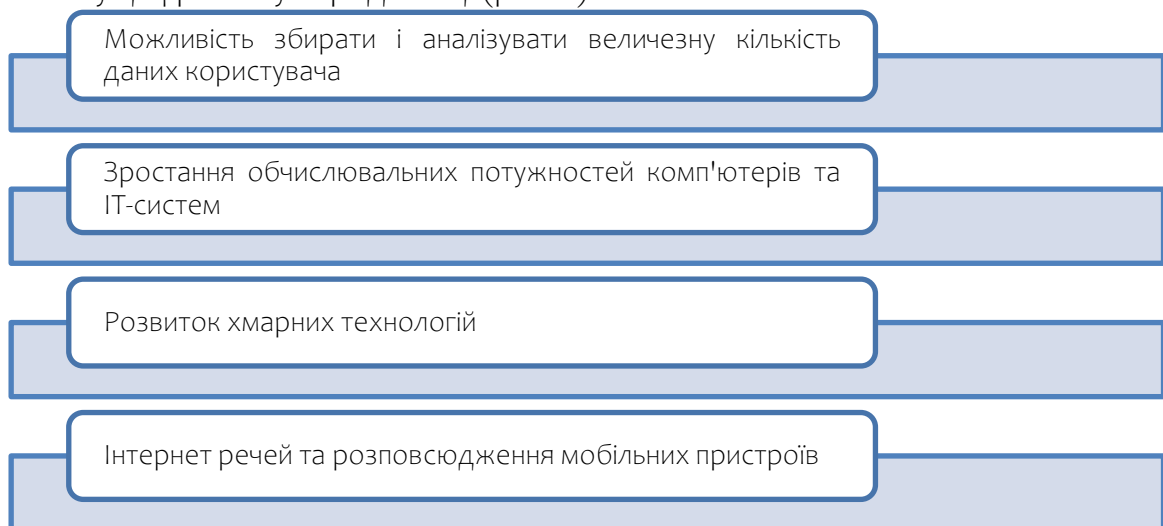


Рис. 1. Передумови технологічного розвитку маркетингової практики
Джерело: [3]

Використання новітніх технологій у маркетингу дозволяє виробнику сегментувати ринок аж до конкретного користувача та запропонувати користувачеві саме той товар чи послугу, яких він потребує.

Потреба сучасного бізнесу у креативних технологіях у маркетингових комунікаціях пояснюється зростаючою конкуренцією на ринку, складається ситуація, в якій пропозиція однієї компанії практично не відрізняється від пропозиції іншої компанії. У свою чергу використання різних технологій комунікацій зі споживачем створюють додаткову конкурентну перевагу. А вибір споживача зупиняється на тому бренді чи продукті, який зміг привернути його увагу своєю яскравістю на тлі інших брендів та продуктів.

Крім цього, відбувається перехід бізнесу із сфери фізичної взаємодії у сферу віртуальної взаємодії, у зв'язку з цим актуалізується потреба у нових маркетингових

технологіях. Креативні технології мають високу значущість у сучасному маркетингу, оскільки вони ґрунтуються на творчому пошуку ефективного вирішення маркетингових завдань.

Також одним із інструментів маркетингу під впливом технологій є референтний маркетинг (асоціативний) – вплив організації на вибір споживача шляхом створення певного ідеалу, з яким споживач себе асоціюватиме. За допомогою референтного маркетингу відбувається формування та розвиток масової свідомості, яка заснована на механізмі соціальної ідентифікації, об'єктом виступає неспеціалізоване знання соціальних груп, яке необхідно їм у повсякденному житті для раціоналізації своєї споживчої поведінки, а предметом референтного маркетингу є комунікація та обмін інформацією між індивідами соціальному досвіді [4].

Також популярними інструментом маркетингу під впливом технологій на сьогодні є чат-боти, які виступають як інструмент комунікації з користувачами. Чат-бот – віртуальний співрозмовник, програма, яка імітує поведінку людини під час комунікації з користувачем, таким чином, щоб у процесі взаємодії користувача з чат-ботом той міг задовольнити свій інтерес, пов'язаний з компанією та запропонованими нею послугами чи товарами.

Існує велика кількість класифікацій чат-ботів, від найпримітивніших, які швидше просто виконують функцію месенджера, тобто пов'язують користувача, який зайшов на платформу компанії з менеджером самої компанії, є чат-боти, які в автоматичному режимі відповідають на запити користувача за заготовленими шаблонами, наприклад, оформити замовлення, отримати знижку, дізнатися про умови акції тощо до набагато технологічніших, що використовують технології машинного навчання, технології генерації мови.

Також можна розділити чат-боти за родом завдань на 3 види (рис. 2).

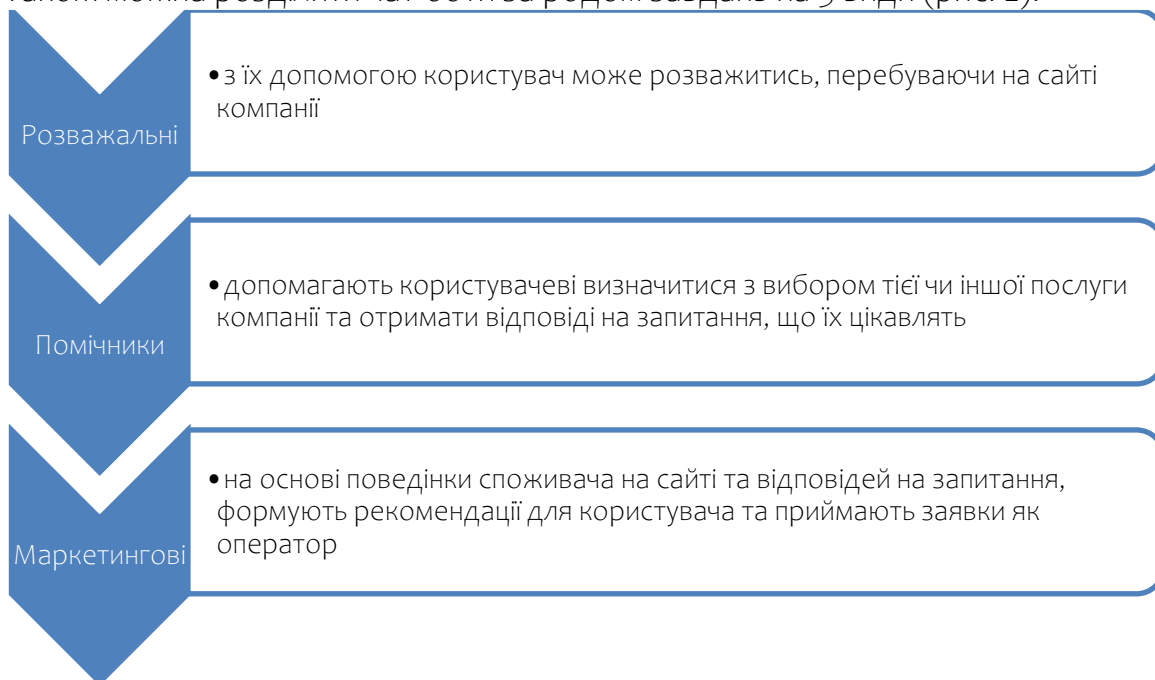


Рис. 2. Види чат-ботів

Джерело: [5]

Сторітелінг, описуючи даний інструмент маркетингу необхідно помітити, що він відноситься до галузі атмосферного маркетингу, який є продовженням чотирьох

інших маркетингових концепцій: емоційного маркетингу, нейромаркетингу, людино-орієнтованого маркетингу та маркетингу вражень, визначення атмосферного маркетингу можна сформулювати наступним чином на свідоме і несвідоме людини і занурює його у певний стан, який необхідний бренду. У свою чергу, сторітелінг – це оповідання від імені бренду, спрямоване на споживача з метою зачепити його почуття та емоції та викликати позитивний емоційний відгук, впливаючи на свідоме та несвідоме, для зміцнення образу бренду у свідомості індивіда, формую унікальний інформаційний фон

За великим рахунком, сторітелінг – інтерактивне мистецтво розповіді історії, використовуючи слова та дії для виявлення елементів та образів історії для пробудження уваги слухача, щоб споживач міг відчути себе на місці героя. Для того, щоб користувачеві було легше поринути в історію, яку розповідає бренд, необхідно в процесі розробки історії займатися дослідженнями для того, щоб виявити найефективніші точки зору з прийняттям споживача. Цей інструмент є досить популярним інструментом, який активно використовується різними компаніями, проте застосовувати його варто виключно на рівні особистої комунікації без використання на глобальному рівні [6].

Технології надають можливість маркетингу компанії підвищити свою ефективність та залучити більшу кількість споживачів до свого продукту, а також побудувати тіснішу комунікацію компанії з клієнтами компанії, що діють.

Таким чином, поява нових знань у галузі маркетингу та його успішність забезпечується інтеграцією економіки та інформаційних технологій. Маркетингові технології, що широко використовують інтернет та ІТ-технології, дозволяють компаніям отримати конкурентні переваги. Застосування технологій креативного маркетингу, що використовує знання соціології та психології, дозволяють фірмі привернути увагу споживача до своїх товарів чи послуг в умовах перевантаженості споживача інформацією. Всі описані технології тісно взаємопов'язані та спрямовані на підвищення ефективності маркетингу та маркетингових комунікацій.

Список літератури

1. Digital 2022: another year of bumper growth URL: <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2> (дата звернення 16.11.2023)

2. Андрушкевич З.М., Сітарчук О.В. Цифровий маркетинг у комунікативній політиці підприємства. *Маркетинг і логістика в системі менеджменту : тези доповідей XIII Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Львів, 22 жовтня 2020 р. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. С. 163–165.

3. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу : підручник. Київ : ЦУЛ, 2010. 512 с.

4. Головчук Ю.О., Мельник Ю.В., Козуб М.В. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент комунікацій. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 19. С. 337–341.

5. Кордзая Н.Р. Основи інтернет-маркетингу. Частина 2 : навчальний посібник. Херсон : ОлдіПлюс, 2018. 164 с.

6. Луценко К.О., Луценко В.Ю. Актуальні тенденції розвитку комунікацій в системі маркетингу. *Вчені записки Університету “КРОК”*. 2018. No 3 (51). С. 151–156.

УДК 330.3

Кишакевич Б. Ю.

д.е.н., професор,

професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,

Національний університет “Львівська політехніка”

Настошшин С. Є.

аспірант,

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У КРАЇНАХ ЄС

У 2021 році частка відновлювальних джерел енергії в загальному споживанні енергії ЄС досягла 21,8%, що на 0,3 відсотки менше, ніж у 2020 році. Це може бути пояснено відновленням економічної активності після скасування обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19. У 2021 році відновлювальні джерела енергії склали 32% від загальної електрогенерації ЄС, тоді як частка викопного палива становила 36%. Вітряна енергія демонструвала найбільше зростання у виробництві електроенергії ЄС з 2011 по 2021 роки. У 2022 році вітрова та сонячна енергія забезпечували понад п'яту частину електроенергії ЄС, генеруючи 22% від загальної кількості електроенергії. Таким чином, відновлювані джерела енергії вперше перевищили генерацію електроенергії з використанням газу і наближаються до показника в 40% від загального виробництва електроенергії у ЄС.

В 2021 році енергетичний мікс ЄС складався з наступних джерел: нафта і нафтопродукти (34%), природний газ (23%), відновлювальна енергія (17%), ядерна енергія (13%) та тверді викопні палива (12%).

Ці дані вказують на постійне зростання ролі відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі ЄС, з особливим акцентом на розвиток вітрової та сонячної енергетики.

Таким чином, основні тенденції упровадження відновлювальної енергетики в Європейському Союзі (ЄС) включають кілька ключових аспектів:

- Збільшення частки відновлювальних джерел енергії. ЄС активно працює над збільшенням частки відновлювальних джерел в загальному енергетичному балансі, цілеспрямовано зменшуючи залежність від викопних палив.
- Інвестиції в сонячну та вітрову енергетику. ЄС вкладає значні кошти у розвиток сонячної та вітрової енергетики, оскільки ці технології демонструють великий потенціал і стають все більш ефективними та доступними.
- Підтримка досліджень і інновацій. ЄС підтримує наукові дослідження та інновації в галузі відновлювальних джерел енергії, що включає розробку нових технологій, покращення ефективності існуючих джерел та зниження вартості енергії.

- Політика стимулювання та субсидії. Уряди країн ЄС пропонують різноманітні фінансові стимули та субсидії для просування відновлювальної енергетики, що включає податкові пільги, гранти та інші заохочення.
- Зосередження на енергоефективності. Покращення енергоефективності є ще однією важливою складовою стратегії ЄС у сфері відновлювальної енергетики, з метою зниження загального енергоспоживання.
- Інтеграція систем електропостачання: ЄС працює над інтеграцією національних систем електропостачання для створення єдиної енергетичної мережі, яка дозволить ефективніше використовувати відновлювальні джерела енергії.

Ці тенденції відображають загальну стратегію ЄС щодо досягнення кліматичних цілей та зменшення впливу на довкілля через активне використання відновлювальних джерел енергії.

Список літератури

1. L. Aldieri, A. Gatto, C.P. Vinci. Is there any room for renewable energy innovation in developing and transition economies? Data envelopment analysis of energy behaviour and resilience data. *Resour. Conserv. Recycl.*, 186 (2022), Article 106587
2. P.M. Bögel, P. Upham, H. Shahrokni, O. Kordas. What is needed for citizen-centered urban energy transitions: insights on attitudes towards decentralized energy storage. *Energy Pol.*, 149 (2021), Article 112032
3. Crisan, M. Kuhn. *The energy network: infrastructure as the hardware of the Energy Union*. Energy Union, Palgrave Macmillan, London (2017), pp. 165-182



УДК 330.341.2

Коломієць Я. В.

здобувач ступеню бакалавра,
Київський національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

Коломієць В. М.

д. е. н., доцент,
завідувач (начальник) кафедри,
Мелітопольський інститут державного та муніципального
управління “Класичного приватного університету”

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВІТРЯНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Електроенергетична галузь стрімко охоплює всі сфери життя, замінює інші види постачання енергії – корисні копалини, мазут, атомну енергетику, гідроресурси. Транспорт та виробництво, галузі народного господарства спрямовані в сучасному світі на використання електрики. В даному ключі стає актуальним використання відновлювальних джерел енергетики, зокрема енергії вітру, яка на даний момент залишається достатньо дорогою, неекономічною, але необхідною.

З позицій збереження клімату на планеті “розвиток відновлювальних джерел енергії відкриває шлях до кліматичної нейтральності” [1, с. 22]. Цей фактор вважається майже ключовим не тільки при відборі потрібних джерел енергії. Питання підтримки клімату – базове питання людства.

Але збалансована економічна доцільність поступового переходу до залучення відновлюваних джерел залишається важливою.

Науковці наголошують, що “світова енергетика спрямована на створення та використання новітніх технологій та відновлюваних джерел енергії” [2].

В останній час відновлювані джерела складають зростаючу долю в електроенергетичному балансі. Зрозуміло, що потужність вітрової станції не можливо порівнювати з атомною. Але багато розподілених по території систем мають вирішити таке завдання. У результаті вони задовольняють регіональну потребу та регіональне виробництво. Частково вирішується питання енергетичної самодостатності, тобто незалежності від зовнішнього постачання енергії. Виграють як споживачі, так і постачальники.

Вітер, навіть на полях, не завжди. Тому потрібні сховища та правильна балансування джерел постачання енергії, їх своєчасна заміненість. Проблема накопичення енергії та побудови потужних накопичувачів наразі технологічно вирішується, але вартість даного процесу ще незвичайно висока, а економічна доцільність сумнівна.

Також багато з інвесторів у виробничі галузі більше схильні залучати кошти до виробництва, яке споживає значну кількість енергії з відновлюваних джерел, що відповідає кліматичній концепції та майбутнім перспективам. “Коли річ йде про розміщення та побудову нового промислового виробництва, на даний момент та в перспективі для інвесторів є нормальним вимагати 100% зелену електроенергію від забудовника” [1, с. 23].

В даному ключі постає проблема енергетичного переходу до кліматичної нейтральності. Він спрацює за умови економічності. При наявності розумних технологій та правильного економічного змісту поступовий перехід можливий.

На думку авторів дослідження, економічна доцільність вітряної енергетики, її дорожнеча не повинна заважати розвитку та залученню енергії з відновлюваних джерел до енергетичного балансу.

Список літератури

1. Brinkmann F., Leukefeld T. Die erneuerbaren Energien müssen erwachsen werden. *SachsenEnergie Magazin*. Herbst 2023. Radeburg: Druckerei Vettters. P. 20– 24.
2. Kolomiiets, Y., Kolomiiets, V., & Fesenko, M. THE ECONOMIC BASIS OF THE TRANSFORMATION OF TRADITIONAL ENERGY AND ITS REPLACEMENT WITH RENEWABLE ENERGY SOURCES // *Modern science: innovations and prospects. Proceedings of the 13th International scientific and practical conference*. SSPG Publish. Stockholm, Sweden. 2022. Pp. 272–278. URL: <https://sci-conf.com.ua/xiii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-modern-science-innovations-and-prospects-18-20-09-2022-stokholm-shvetsiya-arhiv/>.

УДК 338

Костенюк Ю. Б.

канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки

Ельхаддад А. А.

здобувач вищої освіти
Донецький національний університет імені Василя Стуса

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА “ІКЕА” ТА ЇХ ВПЛИВ НА УСПІХ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна глобалізована економіка вимагає від підприємств постійного удосконалення та адаптації до змін у ринковому середовищі. Зростаюча конкуренція, зміни у споживчих уподобаннях та інші фактори створюють унікальні виклики для компаній, які необхідно вирішувати для збереження і розширення свого ринкового впливу.

У цьому контексті важливо дослідити конкурентні переваги великих корпорацій, зокрема компанії “ІКЕА”, та визначити, як ці переваги впливають на успіх підприємства.

Управління конкурентоспроможністю підприємств було розглянуто великою кількістю вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: Д.О. Барабась, В.Л. Белоусов, Н.Б. Бідник, Д. Дей і Р. Венслі, М. Портер, Н.А. Хрущ. Основна увага в дослідженнях формування та оцінки конкурентних переваг приділяється стратегічним напрямкам їх формування.

Метою роботи є проведення аналізу конкурентних переваг підприємства “ІКЕА” у глобальному ринковому середовищі та визначення їх впливу на успіх компанії.

В сучасному світі глобалізації та інтенсивного конкурентного тиску підприємства мають стратегічні виклики у досягненні та утриманні конкурентоспроможності [1]. Однак підприємство “ІКЕА” вирізняється своєю успішною глобальною стратегією та відомою маркою.

Необхідність проведення аналізу конкурентних переваг підприємства “ІКЕА” у глобальному ринковому середовищі виникає з метою розкриття факторів, які забезпечують йому визначену позицію та дозволяють здійснювати успішну діяльність на світовому ринку.

Виділимо та проаналізуємо основні конкурентні переваги компанії “ІКЕА” (табл. 1).

В загальному, компанія “ІКЕА” досягла величезного успіху завдяки ефективній реалізації ряду ключових конкурентних переваг [2]. Її широкий асортимент товарів, сучасний дизайн і висока якість продукції, цінова доступність, концепція

самообслуговування та активна екологічна відповідальність створюють унікальний підхід до задоволення потреб споживачів.

Таблиця 1. Ключові конкурентні переваги компанії “ІКЕА”

Конкурентна перевага	Характеристика
Широкий асортимент товарів	компанія пропонує величезний вибір меблів, предметів декору та аксесуарів для дому
Дизайн та якість	вироби ІКЕА відомі своїм сучасним дизайном та якістю за доступною ціною
Цінова доступність	компанія пропонує товари для будь-якого бюджету
Самообслуговування	концепція магазинів ІКЕА передбачає самообслуговування, що дозволяє клієнтам більше контролювати свої покупки і швидше їх здійснювати
Екологічна відповідальність	ІКЕА активно працює над зменшенням впливу свого виробництва на навколишнє середовище та пропонує екологічні варіанти продукції

Джерело: авторська розробка

“ІКЕА” вдало комбінує елементи інноваційності, практичності та соціальної відповідальності, що дозволяє їй не тільки займати визначальну позицію в меблевому ринку, але і зберігати відданість та лояльність споживачів. Компанія визначає стандарти не лише у виробництві меблів, а й у впровадженні екологічних та інноваційних практик [3].

Дослідження конкурентних переваг є важливим елементом стратегічного управління підприємствами в сучасному бізнес-середовищі. Цей процес дозволяє підприємствам аналізувати своє положення на ринку та визначати фактори, які забезпечують їм перевагу над конкурентами.

Узагальнюючи, успіх “ІКЕА” обумовлений не лише якістю продукції, а й розумінням та задоволенням потреб ринку через широкий вибір, доступність, зручність обслуговування та відповідальний підхід до екології. Дані конкурентні переваги компанії дозволяють їй займати лідируючу позицію в глобальному ринковому середовищі.

Список літератури

1. О. П. Красняк, В. О. Мицик. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Ефективна економіка*. 2019. №11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/42.pdf
2. Офіційний сайт компанії “ІКЕА”. URL: <https://www.ikea.com/ua/uk/this-is-ikea/about-us/>
3. Феномен ІКЕА. URL: <https://uk.ikea-club.org/istoriya-ikea/fenomen-ikea.html>

СЕКЦІЯ 8

SECTION 8

ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС, СІМЕЙНЕ ПРАВО, ЖИТЛОВЕ
ПРАВО, МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО
CIVIL LAW AND PROCEDURE, FAMILY LAW, HOUSING LAW,
INTERNATIONAL PRIVATE LAW

УДК 347.23

Карпенко Р. В.

к.ю.н., доцент

доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

НАКЛАДЕННЯ АРЕШТУ НА МАЙНО ТА ЗАБОРОНА ВЧИНЕННЯ ДІЙ ЩОДО ЙОГО ВІДЧУЖЕННЯ ЯК ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗОВУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Провадження звернення стягнення на майно боржника в загальному складається із сукупності різних стадій, що можуть мати місце у разі звернення стягнення різних видів майна. Водночас конкретний алгоритм дій виконавця у процесі виконання рішення майнового характеру буде залежати від правового режиму того майна, за рахунок якого підлягатимуть задоволенню вимоги стягувача. Але визначальним етапом звернення стягнення будь-якого майна боржника, безумовно, є його арешт, адже якраз за допомогою вжиття забезпечувальних заходів гарантується виконання рішення в кінцевому результаті.

Аналіз обраної проблематики першочергово потребує встановлення значення понять “відчуження” та “арешт”. Дані поняття є досить широко вживаним у теорії права, але дослідники наповнюють його різним змістом та визначають різні межі його застосування. А. Сліпченко, узагальнюючи наукові підходи, зазначає, що більшість науковців схиляються до думки, що в результаті відчуження те, що було своїм, починає належати іншим особам. Окрім того, дослідник наголошує на існуванні двох основних підходів для розуміння власне об’єкта відчуження [1, с. 60].

Вказане значно ускладнює застосування означеного терміну правозастосовною практикою.

Так, визначення поняття “арешт” розкривається через його призначення в ч. 1 ст. 56 Закону України “Про виконавче провадження” [3], де вказано, що арешт майна (коштів) боржника застосовується для забезпечення реального виконання рішення. У ч. 2 цієї статті зазначено, що арешт на майно (кошти) боржника накладається виконавцем шляхом винесення постанови про арешт майна (коштів) боржника або про опис та арешт майна (коштів) боржника. Також у цій нормі вказується, що виконавець за потреби може обмежити право користування майном, здійснити опечатування або вилучення його у боржника та передати на зберігання іншим особам, про що він виносить постанову або зазначає обмеження в постанові про арешт. Вид, обсяг і строк обмеження встановлюються виконавцем у кожному конкретному випадку з урахуванням властивостей майна, його значення для власника чи володільця, необхідності використання та інших обставин

Таким чином, арешт майна являє собою сукупність заходів, що передбачають оголошення заборони розпоряджатися ним (хоч у наведених нормах про це і не згадується, але це є основною метою арешту), опис майна, а в разі потреби – обмеження права користування майном або його вилучення в боржника та передачу на зберігання іншим особам, які застосовуються виконавцем залежно від обставин справи та вказаних у резолютивній частині рішення заходів, властивостей майна, значення його для боржника (власника), необхідності використання, вірогідності втрати, пошкодження, знецінення тощо. До речі, через перелік вказаних дій раніше у п. 5.6.1. Інструкції про порядок проведення виконавчих дій, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 15 грудня 1999 р. [4], наводилася дефініція арешту. Але нині таке визначення не міститься в чинній Інструкції з організації примусового виконання рішення [5], що потребує виправлення в цій частині і доопрацювання на рівні Закону у даному аспекті.

Вважаємо, що на увагу заслуговують ці наведені позиції, проте аналіз окремих положень Цивільного кодексу України, свідчить, що об'єктами відчуження є саме майно. Так, наприклад, ч. 2 ст. 47 ЦК України визначено, що спадкоємці фізичної особи, яка оголошена померлою, не мають права відчужувати протягом п'яти років нерухоме майно, що перейшло до них у зв'язку з відкриттям спадщини [2]. Таке законодавче формулювання, на нашу думку, підтверджує, що саме майно є об'єктами відчуження.

Тобто, виходячи з аналізу даних норм, можна констатувати, що насамперед накладення арешту на майно боржника є приписом, який завжди забороняє боржникові розпоряджатися майном [6, с. 62], а саме його відчужувати, тобто у такому значенні ці поняття є тотожними і є одним зі способів обтяження майна. Однак арешт є ширшим поняттям, бо, окрім вжиття такого роду заходів, може передбачати застосування й інших.

Список літератури

1. Сліпченко А. Відчуження у цивільному праві. Підприємництво, господарство і право. 2018. № 7. С. 59-64.
 2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 №435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#n278>
 3. Про виконавче провадження : Закон України від 02.06.2016. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 30. Ст. 542. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1404-19>
 4. Про затвердження Інструкції про порядок проведення виконавчих дій : наказ Міністерства юстиції України від 15.12.1999 № 74/5. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0865-99>
 5. Про затвердження Інструкції з організації примусового виконання рішень : наказ Міністерства юстиції України від 02.04.2012 № 512/5. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0489-12>
6. Зеленкова І.І. Процедура звернення стягнення на майно боржника у виконавчому процесі : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. ІваноФранківськ, 2017. 194 с.

УДК 347.921.1:347.44

Мацик О. О.

студентка III курсу юридичного факультету,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Науковий керівник:

Гнатів О. М.

к.ю.н., доцент кафедри цивільного права та процесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ ПРО НАДАННЯ ПРАВНИЧОЇ ДОПОМОГИ

У сучасному світі адвокатська діяльність виступає однією з найбільш ефективних та надійних гарантій здійснення захисту прав, свобод та законних інтересів людини та громадянина. Підставою для здійснення такої діяльності, згідно з ч.1 ст. 26 Закону України “Про адвокатуру і адвокатську діяльність”, є договір про надання правничої допомоги.

Особливості правової природи цього договору, його форми та змісту, правильності його визначення саме таким способом викликають дискусії протягом тривалого часу [4, с. 146].

Попри те, що цей договір є цивільно-правовий та поіменований, про нього не згадується в Цивільному кодексі України. Натомість його визначення міститься в спеціальному законодавстві, а саме в п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону України “Про адвокатуру та адвокатську діяльність”, згідно з яким договором про надання правничої допомоги – є домовленість, за якою одна сторона (адвокат, адвокатське бюро, адвокатське об’єднання) зобов’язується здійснити захист, представництво або надати інші види правничої допомоги другій стороні (клієнту) на умовах і в порядку, що визначені договором, а клієнт зобов’язується оплатити надання правничої допомоги та фактичні витрати, необхідні для виконання договору [2]. Таким чином, закріплення цивільно-правового договору у законодавстві України, не лише у Цивільному кодексі України, надає йому правову визначеність і регульованість, що має наслідком віднесення такого договору до поіменованих.

Водночас, згідно з ч. 3 ст. 27 Закону України “Про адвокатуру та адвокатську діяльність”, до договору про надання правничої допомоги застосовуються загальні вимоги договірного права. Цей договір за предметною класифікацією належить до договорів про надання послуг, а саме юридичних послуг [5]. Згідно з ч. 1 ст. 901 Цивільного кодексу України, за договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов’язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов’язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [1]. Хоча адвокат може вчиняти дії фактичного характеру в інтересах клієнта, однак вони не мають самостійно значення і не можуть бути самостійним предметом договору про надання правничої допомоги.

Договір про надання правничої допомоги за загальним правилом укладається в письмовій формі. Однак ч. 2 ст. 27 Закону України “Про адвокатуру та адвокатську

діяльність” встановлює випадки, коли допускається надання такої правничої допомоги з моменту досягнення згоди в усній формі. Зокрема, це стосується надання усних і письмових консультацій, роз’яснень із правових питань з подальшим записом про це в журналі та врученням клієнту документа, що підтверджує оплату гонорару (винагороди). Також укладення договору про правничу допомогу без дотримання письмової форми можливе, якщо клієнт невідкладно потребує надання правничої допомоги, а укладення письмового договору за конкретних обставин є неможливим. Однак, у цьому випадку вимагається подальше укладення договору в письмовій формі протягом трьох днів, а якщо для цього існують об’єктивні перешкоди – у найближчий можливий строк.

Договір про надання правничої допомоги може укладатися на користь клієнта іншою особою, яка діє в його інтересах. Така можливість закріплена у ч. 4 ст. 27 Закону України “Про адвокатуру та адвокатську діяльність”.

Особливість договору на надання правничої допомоги полягає в тому, що він не є публічним, але може містити деякі ознаки публічного [3, с. 49]. Наприклад, згідно з ч. 2 ст. 21 Закону України “Про адвокатуру та адвокатську діяльність” адвокату заборонено відмовлятися від надання правової допомоги, крім випадків, визначених законом [2]. Цей договір не може бути публічним в силу того, що адвокат може діяти як самозайнята особа без статусу фізичної особи – підприємця. Однак, це не може слугувати підставою для відмови у наданні правничої допомоги.

Отже, договір про надання правової допомоги, попри відсутність норм, що регулюють основні його аспекти, у Цивільному кодексі України, є поіменованим цивільно-правовим договором, на який, з урахуванням певних особливостей, поширюються загальні вимоги договірного права.

Список літератури

1. Цивільний кодекс України: Закон України 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 40-44, ст.356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#n3112> (дата звернення – 20.11.2023)
2. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 27, ст.282. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#n227> (дата звернення – 20.11.2023)
3. Люльчук Н. М. Особливості укладення договору про надання правничої допомоги. Підприємництво, господарство і право: наук.-практ. юридичний журнал. НДІ приватного права і підприємництва ім. академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України. Видавець: ТОВ “Гарантія”, 2020. Вип. 2. С. 48-52.
4. Фоміна О. І. До питання про суттєві умови та правову природу договору про надання правової допомоги. Юридичний бюлетень: наук. журн. / редкол.: О. Г. Предместніков та ін. Одеса, ОДУВС, 2018. Вип. 7. Ч. 1. С. 144-148.
5. Попов В. А., Слива В. А. Особливості цивільно-правової природи договору про надання правової (правничої) допомоги. Право та інновації: наук.-практ. журн. / редкол.: К. В. Єфремова (голов. ред.) та ін. Харків, НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, 2020. Вип. 2 (30). С. 50-55.



УДК 658.168.5

Боровик М. В.

д.е.н., професор,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

Бобильов М. О.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Однією найбільш розповсюджених форм розвитку підприємств є організаційний розвиток. Діяльність вітчизняних підприємств здійснюється в складних умовах господарювання, що в свою чергу приводить до приділення значної уваги до питань пов'язаних з переоцінкою структури та змісту процесу управління організаційним розвитком підприємств та їх адаптації до умов сьогодення.

Управління організаційним розвитком підприємства переважно розглядають як певний комплекс заходів та управлінських рішень, спрямованих на забезпечення постійного вдосконалення та стійкості на основних рівнях розвитку підприємства: стратегічному, тактичному та операційному. У загальному вигляді сутність організаційного розвитку підприємства полягає у спланованому формуванні та забезпеченні адаптації до умов зовнішнього середовища та подоланні опору змінам.

Отже, управління організаційним розвитком підприємства можна представити як процес цілеспрямованого, систематичного та безперервного впливу на зміну напрямів його діяльності, рівня ефективності, якості та загальних результатів діяльності.

Грунтуючись на традиційних підходах до визначення сутності управління організаційним розвитком підприємства, а саме: об'єктивному (в основі якого лежить аналіз процесів розвитку), суб'єктивному (в основі якого лежить аналіз системи взаємовідносин різних організаційних елементів розвитку) та інтегральному (в основі якого лежить аналіз механізмів поєднання об'єктивного і суб'єктивного підходів) можна виділити основні цілі управління організаційним розвитком підприємства. Так до основних цілей управління організаційним розвитком підприємства можна віднести:

- керування процесом організаційного розвитку підприємства;
- формування потенціалу організаційного розвитку підприємства;
- визначення та розподіл ресурсів необхідних для організаційного розвитку підприємства;
- управління та контроль організаційного розвитку відповідно до поставлених цілей діяльності підприємства;

– коригування організаційних цілей та організаційних заходів у разі виявлених відхилень;

– формування ефективного механізму управління організаційним розвитком підприємства.

Механізм управління розвитком підприємства представляє собою комплекс прийомів, методів, важелів, засобів та інструментів свідомого впливу суб'єкта розвитку (керуючої підсистеми) на об'єкт розвитку (керовану підсистему) з метою забезпечення безперервного, адекватного та ефективного процесу його розвитку відповідно до умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, яке постійно змінюється [1, с. 279]. Отже, побудова механізму управління організаційним розвитком вітчизняних підприємств може здійснюється орієнтуючись на наступну послідовність етапів [2, с. 105]:

– визначення місії, мети, інтересів, ціннісних орієнтирів і завдань управління організаційним розвитком підприємства;

– обґрунтування підходу до управління організаційним розвитком підприємства;

– формування вимог та принципів управління організаційним розвитком підприємства;

– визначення суб'єктів, об'єктів та функцій, методів, інструментів і засобів управління організаційним розвитком підприємства;

– оцінку зовнішніх викликів та виявлення загроз і можливостей;

– діагностика діючої організаційної структури підприємства;

– розробка стратегії розвитку підприємства та сценаріїв її реалізації;

– розроблення й реалізація заходів, а також їх моніторинг та контроль;

– оцінка й аналіз впровадження заходів щодо управління організаційним розвитком підприємства;

– коригування невідповідностей та внесення змін.

Отже, механізм управління розвитком підприємства має складну структуру, яка включає в себе численні елементи, ефективна взаємодія між якими сприятиме забезпеченню результативності усіх етапів процесу організаційного розвитку підприємства, а також зворотний зв'язок між етапами, його гнучкість та керованість. При цьому управління організаційним розвитком підприємства повинно будуватися на основі формування ефективного та дієвого механізму управління, використання якого в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх сталому розвитку.

Список літератури

1. Бужимська К. О., Царук І. М. Механізми управління розвитком підприємства: сутність і структура. *Бізнес Інформ.* 2020. №7. С. 278–287. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-278-287>

2. Ноняк М. В. Механізм управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2020. № 29. С. 103-107. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-20>

Михайлів М. М.

здобувач вищої освіти освітнього ступеня “магістр”,

Михаліцька Н. Я.

к.держ.упр., доцент,

доцент кафедри менеджменту

Інституту управління, психології та безпеки

Львівського державного університету внутрішніх справ

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖЕВОЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Воєнний стан та нестабільність економіки набуває безперервного характеру, тому банківські установи змушені адаптуватися до стресових умов функціонування та здійснювати свою діяльність з дотриманням умов чинного законодавства та економічних нормативів Національного банку України.

Менеджмент банківських установ змінився, що призвело до трансформації банківської інфраструктури з метою забезпечення економічної безпеки ринку банківських послуг. Гарантування економічної безпеки передбачає ідентифікацію, аналіз, оцінку потенційних та реальних загроз та прийняття попереджувальних заходів для стабілізації ситуації. Важливим елементом конкурентоспроможності банківської установи, який здійснює вплив на стійкий розвиток, зміцнення економічної безпеки на ринку банківських послуг є іміджева політика.

Імідж поєднує чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які в гармонійному використанні здійснюють синергетичний вплив на складові економічної безпеки. Досліджуючи праці вітчизняних науковців [1], [2], щодо поняття “імідж” організації можна зробити висновок, що єдиного тлумачення немає, проте варто наголосити, що це об’єктивний чинник, який впливає на підвищення конкурентоспроможності організації. Імідж організації, з одного боку, візуально сформована та представлена зацікавленим особам характеристика організації, інформація про її досягнення, соціальну відповідальність, а з іншого боку - це результати ділової активності, конкурентоспроможності та ефективності використання потенціалу організації. Іміджева політика формує загальне враження про організацію, визначає її становище на ринку, впливає на результати фінансово-господарської діяльності та стратегічне управління. Модель іміджевої стратегії банківської установи включає інструменти та методи іміджевої політики організації (рис. 1).

Іміджева стратегія банківської установи полягає в створенні образу, який зорієнтовано на клієнтів, партнерів та контактну аудиторію з метою досягнення популярності та визнання. Вона передбачає цілеспрямовану діяльність, успіх якої залежить від задоволення очікувань та потреб суспільства, втілення загальнолюдських цінностей, вміння використовувати інноваційні методи та форми діяльності.

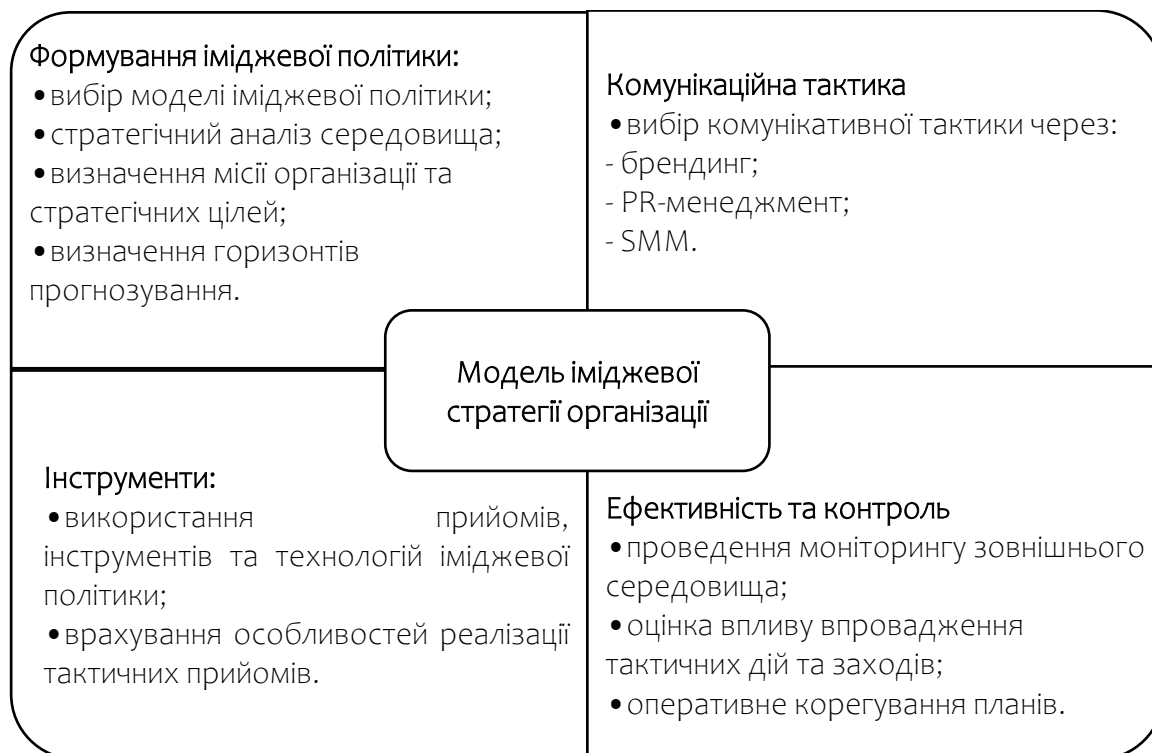


Рис. 1. Модель іміджевої стратегії організації [3]

Впровадження концептуальної моделі іміджевої стратегії організації залежить від професіоналізму менеджерів, ефективного використання фінансових ресурсів та людського потенціалу, чіткого виконання управлінських рішень та дієвої реакції на загрози зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Леськова С.В. Теоретичні основи формування і підтримки іміджу підприємства Трансформаційна економіка № 1 (01), 2023. С. 39-43. URL: [file:///C:/Users/admin/Downloads/7%Do%A2%Do%B5%Do%BA%D1%81%D1%82%2o%D1%81%D1%82%Do%Bo%D1%82%D1%82%D1%96-7-2-10-20230714%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/7%Do%A2%Do%B5%Do%BA%D1%81%D1%82%2o%D1%81%D1%82%Do%Bo%D1%82%D1%82%D1%96-7-2-10-20230714%20(1).pdf)
2. Азізов С.П., Кожан Н.В. Використання концепції управління іміджем підприємства у підвищенні його конкурентоспроможності. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2018. № 15. С. 74–81.
3. Михаліцька Н.Я., Верескля М. Р. Забезпечення фінансової безпеки підприємства в процесі стратегічного управління. The XI th International scientific and practical conference “Academic research in multidisciplinary innovation” November 30 – December 03, 2020 Amsterdam, Netherlands. 65-67 pp. URL: <https://isg-konf.com/uk/academic-research-in-multidisciplinary-innovation-ua/>

УДК 331.446.4:316.6

Сергієнко О. А.

здобувачка I (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Сумський національний аграрний університет

Серік Т. С.

здобувачка II (магістерського) рівня вищої освіти,
Сумський національний аграрний університет

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ

Сучасна медична сфера постійно еволюціонує, вимагаючи від фахівців та управлінців високого рівня компетентності і адаптивності до нових викликів. Управління медичною установою стає надзвичайно складним завданням, що передбачає не лише технічні навички, але й уміння працювати з людьми, розуміти їхні потреби. Саме тут виявляється актуальність застосування соціально-психологічних методів в системі управління медичною установою. Інтеграція цих методів може значно полегшити взаємодію між персоналом, підвищити рівень задоволення працівників, покращити взаємовідносини з пацієнтами та оптимізувати процеси надання медичних послуг.

Слід наголосити, що соціально-психологічні методи управління персоналом ґрунтуються на застосуванні певних соціологічних і психологічних законів [1]. У сучасному управлінні медичною установою велику увагу приділяють використанню соціально-психологічних методів, які визначають ефективність та сприяють гармонійному розвитку колективу. Серед них виділяються кілька ключових напрямків: методи психологічного спонукання, методи формування соціально-психологічних відносин, методи гуманізації праці та методи професійного відбору і навчання [2].

Один із важливих аспектів – це методи психологічного спонукання, що дозволяють стимулювати співробітників до досягнення високих результатів. Застосування психологічних механізмів мотивації дозволяє підвищити професійний інтерес, розвивати творчий підхід до вирішення завдань та підвищити загальний рівень ефективності команди.

Методи формування соціально-психологічних відносин визначаються як важливий інструмент управління міжособистісними взаєминами в колективі. Сприяючи розвитку комунікації, ці методи сприяють створенню позитивного мікроклімату, де кожен співробітник відчуває важливість своєї ролі та взаємодії з іншими членами колективу.

Гуманізація праці є необхідним аспектом в управлінні медичною сферою, де людський фактор визначає якість надання послуг. Методи гуманізації праці спрямовані на покращення умов праці, підвищення морального стану співробітників та забезпечення їхнього професійного задоволення.

Особливу увагу слід приділяти методам професійного відбору і навчання, оскільки вони визначають якість кадрового забезпечення. Вибір правильних фахівців та їхнє постійне навчання відображаються на рівні надання медичних послуг та загальній репутації установи.

Соціальні методи, спрямовані на вплив на соціальні інтереси персоналу, сприяють активізації їхньої діяльності та надають роботі творчого характеру.

У контексті соціально-психологічних методів менеджменту важливим аспектом є методи управління соціально-масовими процесами. Ці методи спрямовані на взаємодію зі співробітниками на рівні великих груп, сприяючи створенню сприятливого колективного середовища та вирішенню загальних завдань.

Методи управління організованими групами розглядаються як ефективний інструмент управління великими підрозділами медичної установи. Вони сприяють ефективній комунікації між різними групами співробітників.

Методи управління внутрішньогруповими процесами і явищами допомагають забезпечити стабільність та згуртованість в малих робочих колективах. Ці методи спрямовані на підтримання сприятливого внутрішнього клімату та ефективного взаємодії між колегами.

Не менш важливими є методи управління індивідуально-особистою поведінкою. Вони спрямовані на розвиток індивідуальних якостей та вмінь кожного працівника, створюючи умови для особистісного зростання та самореалізації в професійній сфері.

Узгоджене використання цих соціально-психологічних методів управління дозволяє створити ефективну медичну команду, яка не лише забезпечує високий стандарт надання медичних послуг, але й зберігає важливий аспект гуманізації та взаєморозуміння серед персоналу.

Отже, управління медичною установою вимагає врахування соціально-психологічних факторів. Застосування соціально-психологічних методів виявляється важливим елементом вдосконалення медичного менеджменту. Вони дозволяють створити сприятливе робоче середовище, підвищити комунікаційні навички персоналу, та враховувати індивідуальні потреби та очікування як працівників, так і пацієнтів. Забезпечення ефективного медичного управління стає можливим завдяки глибокому розумінню соціальних та психологічних аспектів, що допомагає досягти високої якості медичних послуг та задоволення всіх учасників процесу.

Список літератури

1. Харченко Т. Соціально-психологічні аспекти менеджменту персоналу в контексті соціальної відповідальності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-12> (дата звернення: 24.11.2023).
2. Antochov A., Klevchik L., Luste O. Socio-psychological factors of the effectiveness of the organization's management system. *Економічний простір*. 2022. № 180. С. 134-138. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/180-21> (дата звернення: 24.11.2023).

УДК 336.71:311.17

Сіняговський Ю.

здобувач третього (освітньо-наукового рівня) вищої освіти
кафедри міжнародних економічних відносин

Науковий керівник:

Д'яконова І.

д. е. н., проф.

Сумський державний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ НА ОСНОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЇХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Діяльність банків України в умовах повномасштабної військової агресії з боку росії формує значну кількість ризиків та загроз, що спричиняють наростання кризового потенціалу на мікро- та макрорівнях банківської системи.

У таких умовах необхідним є як застосування прямого антикризового інструментарію, так і перегляд стратегії діяльності банку, що має бути адаптована до поточних та потенційних загроз.

У цьому контексті Касадесус-Масанелл Р. та Ріцарт Й. Р. визначили, що в кризу необхідна кардинальна трансформація бізнес-моделі. Автори дійшли висновку, що “організація не має с бізнес-стратегії, якщо у неї відсутній план дій у різних непередбачених обставинах та розуміння, як трансформувати бізнес-модель” [1]. Трансформація бізнес-моделі банку стає не просто стратегічним імперативом, а необхідною умовою для забезпечення його довгострокової стійкості.

У найбільш загальному вигляді бізнес-модель – це стратегічний підхід до організації діяльності, що формалізує, як банк створює, доставляє та зберігає цінність для своїх клієнтів та для себе. Отже, це визначає, як банк генерує дохід, які послуги він надає, як він залучає та управляє ресурсами, які канали він використовує для взаємодії з клієнтами, які цінності він пропонує та, як результат, яку роль він грає в екосистемі фінансового ринку.

Наразі здатність банківського менеджменту швидко адаптуватися до мінливих сценаріїв операційного середовища має вирішальне значення. Банки мають приділяти пріоритетну увагу гнучкості та оперативності у своїх операціях, що дозволить їм оперативно реагувати на мінливі обставини. Це, зокрема, може включати переоцінку бізнес-стратегій, перегляд практики управління ризиками та забезпечення дотримання нормативних вимог в умовах мінливого регуляторного ландшафту, використання цифрових інновацій у взаємодії з клієнтами та у внутрішніх процесах.

При трансформації бізнес-моделі в системі антикризового менеджменту в умовах війни суб'єкти банківського менеджменту мають визначити ті критичні елементи, що забезпечать стійкість та життєздатність банку, та сформулюють фундамент для відновлення діяльності в повоєнний період, і адаптувати їх до поточних умов функціонування.

Базуючись на складі елементів бізнес-моделі банку, виділених у [2], охарактеризуємо напрями її трансформації (табл. 1).

Таблиця 1. Поле трансформації бізнес-моделі банку в умовах війни
 [авторська розробка на основі 2]

Компонент	Поле трансформації
Конкурентна бізнес-модель	
Споживчі сегменти	Зміна географічних сегментів з переорієнтацією на регіони, менш залучені до військових дій.
Ціннісні пропозиції	Трансформація пакетів послуг, що, з одного боку, задовольняють потреби клієнтів, з іншого – оптимізують ризики діяльності банку. Нові кредитні продукти, зокрема на реконструкцію, відновлення або розширення бізнесу підприємств за підтримки держави. Розвиток продуктів для військовослужбовців (кредити зі зниженою процентною ставкою або спеціальні платіжні продукти). Розвиток цифрових продуктів (мобільні додатки або інтернет-банкінг). Розширення послуг міжнародного переказу грошей.
Канали доставки та відносини з клієнтами	Розвиток цифрових сервісів, за умови забезпечення належного рівня безпеки та захисту даних своїх клієнтів у віртуальному середовищі. Розвиток використання альтернативних каналів комунікації з клієнтами, таких як соціальні мережі та інші месенджери
Ключові ресурси	Збільшення захисту інформації в умовах збільшення кібератак і кібершахрайства. Зміна місця розміщення даних, наприклад, перенесення серверів з військової зони до місць, що знаходяться за межами зони конфлікту, в тому числі в хмарних середовищах в зовнішніх юрисдикціях. Збільшення інвестицій в інфраструктуру, зокрема в удосконалення комунікаційних засобів та засобів зв'язку. Збільшення захисту матеріальних ресурсів (банки повинні мати безпечні фізичні приміщення, які забезпечують захист персоналу та клієнтів.)
Фінансова бізнес-модель	
Ресурси	Перегляд параметрів залучення ресурсів, що визначають стабільність фондування.
Активи	Перегляд параметрів, що визначають якість та диверсифікованість активів. Наприклад, банк може трансформувати галузеву диверсифікацію з урахуванням стану галузей, що відповідають зміненим умовам війни.
Фінансові результати	Перегляд параметрів витрат, зокрема системи лімітів, скорочення витрат, як правило, на оренду, зарплати, маркетинг та рекламу.
	Перегляд параметрів, що визначають диверсифікацію та стабільність доходів Формування комплексу заходів, що забезпечать підвищення ефективності процесів, наприклад, шляхом впровадження нових технологій, що дозволять зменшити час та витрати на обслуговування клієнтів, без загрози їх безперервності
Рівень ризику	Перегляд параметрів, що визначають профіль ключових ризиків діяльності банку (апетит до ризику, толерантність до ризику, ліміти). Зменшення експозицій до ключових ризиків. Зміна моделі ризик-менеджменту, щоб відповідати ключовим кризовим зонам. Наприклад, банк може зосередитися на покращенні оцінки кредитного ризику, або на зменшенні операційного ризику, що може зростати через кібератаки та втрати інфраструктури.

Отже, трансформація бізнес-моделі банку може бути важливим інструментом для протидії кризовим явищам в умовах війни. Бізнес-модель банку, неадаптована до умов діяльності в умовах війни, може призвести до наростання кризового потенціалу, тому важливо проводити регулярну аналітику та трансформувати бізнес-модель для забезпечення стійкості та життєздатності.

Список літератури

1. Casadesus-Masanell R., Ricart J. R. From Strategy to Business Models and to Tactics. *Long Range Planning*. 2010. №43. P.195-215. URL: http://www.businessmodelcommunity.com/fs/root/8oex1-casadesus_et_ricart.pdf. (viewed on 12.10.2019).

2. Васильєва Т. А., Гончаренко Т. П., Чорна С. В. Трансформаційна бізнес-модель формування та реалізації стратегії банку. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2022. № 2. С. 166–174. DOI:10.21272/1817-9215.2022.2-20

УДК 338.43

Стоянець Н. В.

д.е.н., професор кафедри менеджменту імені професора Л. І. Михайлової

Кислицин В. В.

здобувач 2 магістерського рівня групи АДМ

Сумський НАУ

Кислицін В. В.

здобувач 2 магістерського рівня групи АДМ

Сумський НАУ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Конкурентоспроможність є однією з важливих категорій сучасної економічної науки, яка має значний вплив на успішність діяльності суб'єктів конкурентних відносин та на ефективність та стабільність розвитку ринкового механізму в цілому. В контексті закладів культури, конкурентоспроможність можна охарактеризувати як їх здатність краще задовольняти потреби споживачів у послугах порівняно з конкурентами, шляхом надання унікальних характеристик і дотримання високих стандартів якості.

Однією з основних категорій, яку слід розуміти, є конкурентоспроможність підприємства в контексті ринкової діяльності. Життєвий цикл конкурентоспроможності характеризується постійними змінами і динамікою. Навіть при незмінній якості товару, його конкурентоспроможність може значно змінюватися в залежності від ринкової ситуації, змін цін, стратегій конкурентів та маркетингових заходів. Таким чином, конкурентоспроможність стає динамічним фактором, який потребує постійного аналізу і управління. Альтернативними

термінами, що використовуються для опису характеристик змін у зовнішньому середовищі, є “рухливість”, “невизначеність” та “турбулентність”, які є роздільними та недостеменними.

У сучасних умовах, поняття “турбулентність” стає важливим аспектом, з яким конкурентоспроможні підприємства повинні боротися. Ринкова турбулентність визначається численними факторами, які можуть виникати випадково та постійно змінюватися, що створює невизначеність у поведінці ринку. Це вимагає забезпечення організації стратегією розвитку, яка буде гнучкою та адаптивною. У нестабільних умовах ринку, закладам культури постійно доводиться змінюватися та наближатися до ефективного стану системи для збереження конкурентних переваг і виживання на ринку.

Сталий або стійкий розвиток - це система управління організацією, яка ставить за мету забезпечення балансу та довготривалого розвитку організації. Організація повинна досягати цілісної рівноваги, зважаючи на змінні зовнішні умови, та досягати стійких результатів у своїй діяльності.

Конкурентоздатність організації може залежати від багато аспектів, таких як якість продукту, цінова політика, репутація компанії, маркетингові заходи та інші фактори. Для забезпечення стабільної конкурентоспроможності підприємства, необхідно активно аналізувати ринкову ситуацію, вивчати динаміку змін у цінах та стратегіях конкурентів, а також розробляти й впроваджувати ефективні маркетингові стратегії. Загалом, конкурентоспроможність є постійним процесом, який вимагає системного підходу та постійного вдосконалення, щоб забезпечити успіх на ринку.

Турбулентність зовнішнього середовища для організації може мати як позитивні так і негативні наслідки, тобто турбулентність спонукає підприємство до інноваційного розвитку, пошуку нових можливостей та адаптації до змін. З іншого боку, турбулентність може створювати нестабільність, ризики та невизначеність, що можуть вплинути на фінансові показники та конкурентоспроможність підприємства. Турбулентність зовнішнього середовища вимагає від підприємств здатності швидко реагувати на зміни, бути гнучкими та підлаштовуватися до нової ситуації. Для цього можуть використовуватися різні стратегії, такі як диверсифікація продукції, залучення до розвитку нових ринків, зміни управлінських процесів та організаційної культури.

Список літератури

1. Масляєва О.О. Визначення чинників, які впливають на економічну стійкість підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. Херсон, 2016. Вип. 21. Ч. 2 С. 65-68.

СЕКЦІЯ 10

SECTION 10

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС,
ФІНАНСОВЕ ПРАВО, ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО
ADMINISTRATIVE LAW AND PROCESS,
FINANCIAL LAW, INFORMATION LAW

УДК 340

Курінна О. А.

студентка III курсу юридичного факультету
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЙНЯТТЯ ПЛАНУВАЛЬНИХ АКТІВ ЯК ФОРМА ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНИХ ОРГАНІВ

Прийняття актів планування є однією з форм діяльності адміністративних органів. Адже основним призначенням цих органів є реалізація своїх завдань щодо забезпечення виконання і застосування законів, тобто реалізація на практиці політичних рішень політичної влади у різних сферах та галузях суспільного життя. ефективність такої діяльності залежить від чіткості визначення цілей, порядку та послідовності виконання заходів, строків виконання, раціонального розподілу засобів тощо, і вирішується це питання шляхом планування.

Аналізуючи терміни “акт планування”, чи “план” варто виходити з того, що в чинному законодавстві України відсутні їх нормативне закріплення, а в науковій літературі, наприклад, термін “план” використовується у різних значеннях, залежно від її галузевої приналежності. Так план – документ, що містить інформацію щодо виконання передбачених заходів, їх послідовності, обсягах (у тій чи іншій формі), строках виконання та відповідальних виконавцях. Акт планування (план) – це різновид управлінського рішення, змістом якого є система взаємопов’язаних, з’єднаних загальною метою конкретно визначених завдань та заходів, які потрібно здійснити у вказаній послідовності і встановлені строки конкретно визначеним виконавцям.

Акти планування визначають та закріплюють в узагальненому вигляді мету, завдання та напрями розвитку та реформування механізму держави, його окремих складових. Це односторонні, владні волевиявлення адміністративного органу, прийняте ним у межах своєї компетенції. Тобто це рішення, що приймається за власною волею, без будь-якої згоди тих осіб, щодо яких воно приймається. Водночас, такий характер планів не означає, що вони можуть прийматися публічною адміністрацією тільки за своєю ініціативою. Ініціатива прийняття може належати й суб’єктам без владних повноважень, що зацікавлені у прийнятті акта планування.

Адміністративні органи, приймаючи акти планування, реалізують таким чином публічну владу, що характеризується, як відомо, такою ознакою, як загальнообов’язковість виконання владних приписів. Адміністративний орган контролює та гарантує виконання плану. У разі невиконання чи неналежного виконання заходів, передбачених планом, уповноважений орган на законних

підставах може застосувати заходи примусу, в тому числі й притягти до юридичної відповідальності.

У чинному законодавстві України немає єдиного нормативно закріпленого порядку ухвалення актів планування. Як наслідок, процедури прийняття актів планування встановлюються різноманітними нормативними актами, як законодавчими, наприклад Законом України “Про регулювання містобудівної діяльності” від 17.02.2011 р. № 3038-VI, так і підзаконними. Проте Закон України “Про адміністративну процедуру”, що набирає чинності у грудні 2023 року не розкриває поняття та процедури прийняття планувальних рішень, а також участі громадян у їх прийнятті. До актів планування застосовуються і міжнародно-правові документи, зокрема ратифікована Україною Організацією економічної співпраці та розвитку Європейської Комісії ООН про доступ до інформації, участь громадськості у процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля.

Різновид нормативного акта, що встановлює процедуру планування, залежить від різновиду плану, його змісту, галузі й органу публічної адміністрації, що його приймає. Трапляються випадки, коли дані відносини фактично регламентуються актами ненормативного характеру. Більше того попри назви нормативні акти подекуди не містять приписів, які б визначали власне процедуру підготовки, прийняття, затвердження, опублікування й набуття чинності актами планування.

У цьому контексті варто зауважити, що в законодавстві багатьох європейських країн подібна ситуація виключена. Усі питання, пов’язані з процедурою планування, регламентуються тільки законодавчими актами. Обґрунтовані пропозиції щодо прийняття законодавчого акта про організацію та планування сформульовано в Радянському Союзі ще в 60-ті рр. минулого сторіччя. Подібні думки висловлювалися українськими науковцями й у наш час, проте це питання залишається не вирішеним дотепер.

Список літератури

1. Бандурка О. М. Теорія і практика управління органами внутрішніх справ України НУВС, 2004. – 780 с.
2. Берегой Т. А. Державно-управлінські рішення : навч. посіб. : ОРІДУ НАДУ, 2011. – 230 с.
3. К. Л. Бугайчук К. Л. 2019. Планування у процесі публічного адміністрування в органах Національної поліції.
4. Миронюк, Р. В. 2020. Громадський контроль за діяльністю поліції. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / автор-упор. В. П. Тимощук. – К. : Факт, 2003. – 496 с.
5. Плішкін В. М. Теорія управління органами внутрішніх справ : підруч. за ред. Ю. Ф. Кравченка : НАВСУ, 1999. – 702 с.
6. Тимощук В. П. Адміністративні акти: процедура прийняття та припинення дії : монографія. Тимощук В. П. – К. : Конус-Ю, 2010. – 296 с.
7. Управлінські рішення в органах державної влади : монографія за заг. ред. А. О. Дегтяра. – Х. : С.А.М, 2010. – 275 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО:
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
(частина 1)

м. Кропивницький,
28 листопада 2023 р.

Українською та англійською мовами

Відповідальний за випуск: Загородний І. Д.

Технічний редактор: Нестеренко В. О.

Художній редактор: Михайленко К. В.

Коректор: Остаповець Н. М.

Дизайнери й верстальники: Артеменко А. А, Григоренко Л. О.

Підписано до друку 28.11.2023 р. Формат 60x90/16
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 4,1
Гарнітура Times New Roman.

Наклад 500 примірників. Зам. № 23597

Надруковано у ФОП Сидоренко А. В.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 710364
від 07.01.2007 р., м. Полтава, вул. Дмитра Коряка, 3

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

