–МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

17 лютого 2023 року

Конференцію організовано у межах проектів
ЕРАЗМУС+ 611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів
до Європейського Союзу: виклики для України»
та 101048173- Monetary policy-ERASMUS-JMO-2021-HEI-
TCH-RSCH «Успіхи і недоліки монетарної політики
Європейського Союзу: наслідки для України», які
фінансуються з боку Європейського Союзу

Funded by the
European Union

Львів-Торунь
Liha-Pres
2023

УДК 338.246.8"2023"(477):339.923:061.1ЄС(063)
А 72

Організаційний та програмний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Крючкова Н. М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – доктор економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Кириченко М. В. – старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Алексеєвська Г. С. – доктор філософії з міжнародних економічних відносин, старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Пічугіна Ю. В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Цевух Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:
Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

А 72 **Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України:** матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 лютого 2023 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2023. – 204 с.

ISBN 978-966-397-290-9

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України», яка відбулася у м. Одеса 17 лютого 2023 року.

Фінансується Європейським Союзом. Проте висловлені погляди та думки належать лише авторам і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з освіти та культури (EACEA). Ні Європейський Союз, ні орган, що надає гранти, не можуть нести за них відповідальності.

338.246.8"2023"(477):339.923:061.1ЄС(063)

ISBN 978-966-397-290-9 © Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2023

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ТА МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Бурляй А. П., Дем'янчук М. А.
ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТЬ «БІЖЕНЕЦЬ» ТА «ОСОБА З ТИМЧАСОВИМ ЗАХИСТОМ» В КРАЇНАХ ЄС В КОНТЕКСТІ ВІЙНИ РФ ПРОТИ УКРАЇНИ 7

Макарова О. О.
ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ МИТНИЦІ В РАМКАХ ПІДГОТОВКИ ДО ЧЛЕНСТВА В ЄС: ДОСЯГНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 12

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Остапенко Т. Г., Білоног А. П.
ЕЛІОНОР ОСТРОМ – ПРОВІДНИЙ ВЧЕНИЙ-ЕКОНОМІСТ СВІТУ 16

Сас Н. М.
ДОСВІД Г. ФОРДА ЯК ЗРАЗОК ДЛЯ РОЗВИТКУ САМОРЕГУЛІВНИХ СТАРТАПІВ 18

СЕКЦІЯ 3. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ляшенко В. І., Лук'янов А. І.
РОСІЯ ЯК КОНКУРЕНТ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АПК В АФРИЦІ 22

Македон Г. М.
ЕКСПОРТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ 28

Панченко Є. Г., Самойленко А. О.
НОВА ФІЛОСОФІЯ КУЛЬТУРИ КОНКУРЕНЦІЇ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 32

Чайка-Петегирич Л. Б.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ 38

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Gruzd Maryna
MONITORING METODOLOGY THE QUALITY OF THE ADMINISTRATIVE SERVICES PROVISION BY THE STATE AND CENTERS OF ADMINISTRATIVE SERVICES PROVISION 42

Згурська О. М.
ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТОРІВ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ 47

Кісіль М. І.
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ РІЗНИХ ГРУП АГРОВИРОБНИКІВ
В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 51

Кудин С. І.
РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 56

Кучерява К. Я., Торчанський О. О.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ:
ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР 60

Навроцький Я. Ф., Петров В. М.
РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ ДЛЯ РОСЛИННИЦТВА
В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯ ЇЇ ЗАКІНЧЕННЯ 64

Піріашвілі О. Б.
ПОКАЗНИКИ ДЛЯ АНАЛІЗУ СТАНУ КОНВЕРГЕНЦІЇ
ПРОДУКТИВНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ З ЄС 69

Старостіна А. О., Кравченко В. А.
РИЗИК-КОНТИНУУМ УКРАЇНСЬКОГО МАЛОГО
ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (2005–2018 РР.) 73

Тараненко С. О.
СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ
КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ 78

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрухович Д. Р.
ХАРАКТЕРИСТИКА ЗМІСТУ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ»,
«ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА» ТА «ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА» 81

Бондар В. Ю.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 84

Дерлюк В. Д.
ВАЖЛИВІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 88

Дідух С. М., Федорова Т. С.
АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ
АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 92

Івченко В. П.
ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА З ВИКОРИСТАННЯМ КОНЦЕПЦІЇ
ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА 96

Калашнікова Л. В., Коваль Л. А.
НЕПРИБУТКОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НЕВІДДІЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ
ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА 101

Коваленко В. О.
АЛГОРИТМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ 104

Коломієць А. С., Артюшок В. С.
КОУЧИНГ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ
КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 110

Кривоблоцька З. О., Яковчук А. М.
УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ТА НОВОВВЕДЕННЯМИ
У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 115

Маліновська О. Я., Височанська М. Я.
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 119

Орлова Н. В.
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ВІЙНИ ТА НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ 124

Прохоренко О. В., Брінь П. В., Ковшик В. І.
ВІДДАЛЕНА ПРАЦЯ В ОЦІНКАХ КЕРІВНИКІВ ТА ПРАЦІВНИКІВ....127

Рибак М. О.
СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 131

Ткаченко О. П., Шилкін Д. Р.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 134

Olha Trut, Olha Hnylianska
MEASURING AND IMPROVING
THE QUALITY OF MARKETING SERVICES....139

Чигрінов В. В., Прохоренко О. В.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРУКТУРИ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ
В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ 143

Шмалій Л. В.
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 147

**СЕКЦІЯ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Герасимчук В. Г.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ
В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ 150

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Веклич О. О.
ЕКОСИСТЕМНА АДАПТАЦІЯ ДО ЗМІНИ КЛІМАТУ ЯК БАЗОВИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ КЛІМАТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД 155

Кобзар О. М.
БІОПРОСПЕКТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОРІЗНОМАНІТТЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЙ 160

Найда Є. І.
ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2023 РОЦІ 163

Шпильова Ю. Б.
ІРАКСЬКО-КУВЕЙТСЬКИЙ КОНФЛІКТ: ДОСВІД ОТРИМАННЯ КОМПЕНСАЦІЙ ЗА ЗАВДАНІ ЗБИТКИ 168

СЕКЦІЯ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Канаш О. Є.
ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО ЗАОХОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ-УЧАСНИКІВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНИХ ОПП 173

СЕКЦІЯ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Зарбієва С. Г.
ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ 177

Козак І. В.
ЕЛЕКТРОННА МИТНИЦЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА ДОМІНАНТА РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ 180

Корнівська В. О.
ГАРМОНІЗАЦІЯ ПЛАТІЖНОГО ПРОСТОРУ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ 184

Ткачик Ф. П., Карпінець В. В.
ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ РИЗИКІВ ВОЄННОГО ЧАСУ В УКРАЇНІ 188

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Вербицький Я. С.
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗДРІБНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ АЛГОРИТМІВ ГРАДІЄНТНОГО БУСТИНГУ 191

Симонов Д. І., Горбачук В. М.
ОЦІНКА ПАРАМЕТРІВ ХАОТИЧНИХ СИСТЕМ В ЦИКЛІ ПОСТАЧАННЯ ... 195

Шишка І. В.
СТВОРЕННЯ УМОВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ... 200

СЕКЦІЯ 1. ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ТА МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Бурляй А. П.
доктор економічних наук, професор,
Центр міграційних досліджень
Варшавського університету
м. Варшава, Польща
Дем'янчук М. А.
доктор економічних наук, доцент,
Центр міграційних досліджень
Варшавського університету
м. Варшава, Польща;
Економіко-правовий факультет
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-1

ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТЬ «БІЖЕНЕЦЬ» ТА «ОСОБА З ТИМЧАСОВИМ ЗАХИСТОМ» В КРАЇНАХ ЄС В КОНТЕКСТІ ВІЙНИ РФ ПРОТИ УКРАЇНИ

Міграційний вибух внаслідок російської війни проти України призвів до масового переміщення населення не лише всередині країни, а й поза її межами. Вимушеними зовнішніми воєнними мігрантами стала п'ята частина населення країни, внаслідок чого виникла низка проблем інституційного, політичного, соціально-економічного, гуманітарного характеру як в Україні, так і в країнах, що надають притулок.

Це вимушене переміщення є найбільшим міграційним рухом з моменту закінчення Другої світової війни. У кожного є власні обставини і потреби, які слугують мотивами та життєвими цілями, а війна у багатьох викликала необхідність прийняття рішення залишатися на території України або їхати в більш безпечні регіони країни чи за кордон. Враховуючи попередній досвід із вирішення проблем щодо

міграційних потоків, пов'язаних із воєнними діями, уряд ЄС частково був готовий до можливих різноманітних проблем, пов'язаних із хвилею українських мігрантів до його країн. На даний час міжнародну міграцію української спільноти можна охарактеризувати як вимушену, спонтанну, тимчасову зовнішню імміграцію, що викликана політичними та воєнними причинами.

Стосовно аналізу біженців з України, які шукають захисту в інших країнах з приводу воєнних дій, потребує уточнення термінологія та нормативно-правове регулювання статусу біженця в міжнародній та національній практиці.

В Конвенції «Про статус біженців 1951 року» визначено, що під терміном «біженець» слід розуміти особу, котра «*в силу обґрунтованого страху перед переслідуванням з причин раси, релігії, національності, належності до певної соціальної групи чи політичних поглядів, знаходиться за межами країни свого громадянства і не може або через такий страх не бажає скористатися захистом цієї країни*» [1]. Процес легалізації статусу біженця є тривалим та має індивідуальний підхід. Зазначений документ прийнятий після Другої світової війни і є основою для формування нормативних актів щодо біженства у багатьох країнах світу. Відповідно до нього біженцям гарантується сукупність прав людини: захист від вислання; відсутність покарання за нелегальний в'їзд на територію договірної держави; право на працю; право на житло; право на освіту; право на державну допомогу та підтримку; право на свободу віросповідання; право на доступ до судів та на справедливий розгляд; право на свободу пересування по території; право на оформлення посвідчення особи та проїзних документів.

Проте, необхідно чітко розрізняти поняття «біженець» і «особа, яка потребує тимчасового захисту». Адже, люди, які тікають від війни є категорією населення, які не підпадають під визначення біженців. Вони є вимушеними мігрантами, які потребують негайного захисту в іншій країні через незалежні від них чинники, які загрожують їх життю і здоров'ю. Отже статус «тимчасовий захист» є політико-правовим інструментом, що забезпечує захист вимушених переміщених на особливих засадах і процедурах. Тимчасовий захист не є ідентичним статусу біженця, але при бажанні особи із даним статусом можуть подати заявку на отримання біженства.

Тому більш детально необхідно розглянути особливості вищезазначених статусів вимушених мігрантів в контексті сьогодення (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості понять «біженець»
та «особа з тимчасовим захистом» в країнах ЄС
в контексті російської війни проти України (2022)

Критерій	**Особа з тимчасовим захистом**	**Біженець**
1	2	3
Нормативна база	Директива Ради 2001/55/ЄС від 20 липня 2001 року про мінімальні стандарти для надання тимчасового захисту у випадку масового припливу переміщених осіб та про заходи, що сприяють збалансованості зусиль між державами-членами щодо прийому таких осіб та несення наслідків цього [2]	Конвенція про біженців 1951 року [1]
Країна, що приймає	всі країни ЄС	країна першого перетину кордону
Порядок отримання статусу	заява на отримання тимчасового захисту	особлива процедура тривалістю близько 6 місяців, результатом якої є рішення про надання/не надання притулку
Термін дії	з 04.03.2022 р. – термін 1 рік з можливістю подовження ще на один рік через кожних 6 місяців до закінчення війни	визначається індивідуально країною, що надає притулок на підставі конкретних причин, як правило, безстроково
Хто може отримати статус	– громадяни України та члени їх сімей, які вимушено покинули Україну після 24.02.2022 р.; – особи без громадянства та громадяни третіх країн, які знаходилися під міжнародним захистом або еквівалентним національним захистом в Україні; – іноземні громадяни, які легально проживали в Україні до 24.02.2022 р.; – згідно з особливостями у різних країнах	– громадяни України та члени їх сімей; – особи без громадянства; – особи, які проживали на території України на законних підставах, але мають громадянство інших країн

Продовження Таблиці 1

1	2	3
Права при отриманні статусу	– дозвіл на проживання на період тимчасового захисту; – дозвіл на переїзд до інших країн; – медичне обслуговування; – освіта для дітей та підлітків; – доступ до ринку праці – забезпечення тимчасовим житлом; – соціальне забезпечення; – дозвіл на багаторазовий перетин кордону; – можливість отримати статус біженця у майбутньому; – можливість повернутися в країну громадянства в будь-який момент.	– медична допомога; – освіта для дітей та підлітків; – доступ до ринку праці (відповідно до політики країн ЄС на ринку праці); – право на соціально-побутові послуги; – грошова допомога
Обмеження при отриманні статусу	обмеження відсутні	– заборона залишати територію країни до моменту отримання статусу; – заборона повернення в Україну після отримання статусу; – неможливість працевлаштування до отримання рішення; – вилучення особистих документів заявника

Джерело: систематизовано авторами на основі даних [1–2]

«Тимчасовий захист» означає процедуру виняткового характеру для надання, у разі масового припливу або неминучого масового притоку переміщених осіб із третіх країн, які не можуть повернутися до своєї країни походження, негайного та тимчасового захисту таким особам, у зокрема, якщо також існує ризик того, що система притулку не зможе обробити цей приплив без негативних наслідків для її ефективної роботи в інтересах відповідних осіб та інших осіб, які вимагають захисту. Основна група мігрантів – це ті, хто шукає тимчасового захисту і не бажають бути біженцями. У значній мірі це пов’язано із створеними в приймаючих країнах умовами, що визначені Директивою від 20 липня 2001 року № 2001/55/ЄС Про мінімальні стандарти надання тимчасового захисту у разі масового напливу

переміщених осіб [2] та Про заходи, що сприяють збалансованості зусиль між державами-членами щодо прийому таких осіб та несення їх наслідків, яку в дію введено в Брюсселі на засіданні Ради ЄС 4 березня 2022 року [3].

Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити висновок, що в умовах російської війни проти України (2022 р.) у країнах Європейського Союзу на основі існуючої Council Directive 2001/55/EC та імплементаційного рішення Ради (ЄС) 2022/382 від 4 березня 2022 року сумісне з національними схемами тимчасового захисту в країнах ЄС, які передбачають конкретні умови надання тимчасового захисту визначаються внутрішнім законодавством конкретної країни Європейського Союзу, впроваджено європейський тимчасовий захист. Завдяки цьому створені досі небачені умови для якомога кращого захисту вимушених мігрантів, які повністю відповідають європейським цінностям. При цьому люди, що шукають захисту залежно від майбутніх планів залишитися, мають можливість вибору свого статусу – особа з тимчасовим захистом або біженець. Проведений аналіз показує, що на сьогоднішній день кращі умови та можливості створені для людей, що перебувають під тимчасовим захистом.

Література:

1. UNHCR. The 1951 Refugee Convention. URL: https://www.unhcr.org/1951-refugee-convention.html (дата звернення: 16.02.2023).

2. Council Directive EC. Council Directive 2001/55/EC of 20 July 2001 on minimum standards for giving temporary protection in the event of a mass influx of displaced persons and on measures promoting a balance of efforts between Member States in receiving such persons and bearing the consequences thereof. URL: http://data.europa.eu/eli/dir/2001/55/oj (дата звернення: 16.02.2023).

3. Council Implementing Decision (EU) 2022/382 establishing the existence of a mass influx of displaced persons from Ukraine within the meaning of Article 5 of Directive 2001/55/EC, and having the effect of introducing temporary protection (2022, March 4). URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dec_impl/2022/382/oj (дата звернення: 16.02.2023).

Макарова О. О.
аспірант кафедри місцевого самоврядування
та розвитку територій
Інституту публічної служби та управління
Національного університету «Одеська політехніка»
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-2

ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ МИТНИЦІ В РАМКАХ ПІДГОТОВКИ ДО ЧЛЕНСТВА В ЄС: ДОСЯГНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах дії військового стану і переформатування національної економіки надзвичайно важливою залишається роль митних органів України не лише як фіскальної складової економічної системи, а і як важливого державного органу, який забезпечує безперебійний товарообіг і забезпечення правил міжнародної торгівлі. Оскільки від початку повномасштабного вторгнення східні і північні кордони країни виявилися паралізованими, більшого логістичного значення набули наші західні кордони, через які зараз здійснюється основний товаропотік, надходження гуманітарної допомоги і проходять основні міграційні потоки.

Також та кризова ситуація, у якій опинились митниці після початку війни, продемонструвала важливість дієвого співробітництва в митній сфері з нашими європейськими партнерами не тільки з точки стратегічного співробітництва, а і в оперативному вирішенні питань пов'язаних, зокрема, з усуненням черг на кордоні.

В рамках підготовки України до членства в ЄС з українського боку проводиться робота щодо імплементації законодавства ЄС як держави-члена ЄС. Оскільки Європейський Союз створювався передусім як митний союз, то досягнення європейських стандартів та інтеграція української митниці до його митного простору мають особливе значення. Показовим є той факт, що попри непрості часи, навіть за умов військового стану, Україна протягом 2022 року продовжувала роботу щодо наближення української митної системи до європейської.

Так, нещодавно Європейська Комісія оприлюднила оцінку відповідей України на запитання другої частини опитувальника ЄС у

рамках процесу підготовки до членства [1]. Ці оцінки дають змогу оцінити прогрес в тому чи іншому напрямку. Комісія надала оцінку щодо 33 розділів, згрупованих у шість кластерів. Для кожного розділу Європейська Комісія оцінила підготовку в рамках чотирьох визначених етапів, від «ранньої стадії» до «хорошого рівня» готовності до впровадження законодавства ЄС. Чотири розділи з найвищим балом включають зовнішні відносини, а також зовнішню політику, політику безпеки та оборони, разом утворюючи кластер 6 «Зовнішні відносини». Максимальні бали, серед іншого, отримав розділ про митний союз [1, с. 43–44].

Серед головних досягнень в напрямку імплементації європейських стандартів стало отримання Україною «митного безвізу». Наша країна впровадила комп'ютеризовану транзитну систему (NCTS – New Computerized Transit System) та приєдналася до Конвенції про загальний транзит. Це дуже серйозне досягнення, причому Україна зробила все дуже оперативно, у найкоротший термін. NCTS – це система обміну усією інформацією про всі етапи митного оформлення транзиту товарів, яка значною мірою скорочує витрати сил та часу на проходження товарів через кордони європейських країн та зменшує корупційні ризики.

Держмитслужба за підтримки проєкту EU4PFM продовжує впроваджувати євроінтеграційні заходи, спрямовані на спрощення формальностей та мінімізацію часу та зусиль під час перетину кордону. Нещодавно проєкт надав Держмитслужбі 200 баркодрідерів для зчитування даних з митних декларацій та їх подальшої інтеграції в IT-систему митниці. Вже зараз баркодрідери використовуються митниками на пунктах пропуску для сканування штрих-кодів у митних деклараціях, що значно прискорює проходження митних процедур [4].

Наприкінці 2022 року пройшло засідання Робочої групи EU-CTC щодо спільного транзиту та спрощення формальностей у торгівлі товарами, в якому Україна вперше взяла участь уже як повноправна країна-учасниця Конвенції, а не як спостерігач. І перші результати міжнародного використання NCTS в Україні здобули високу оцінку Євросоюзу. Дуже важливим завданням на 2023 рік є впровадження п'ятої фази NCTS, яка була умовою прийому України до Конвенції. Це функціонал, який передбачає запуск нових спрощень у роботі з митними деклараціями та фінансовими гарантіями, який максимально автоматизує видачу цих документів [2].

Ще одним важливим досягненням української сторони було внесення змін до Митного кодексу, оскільки вони забезпечують виконання значної частини пунктів Угоди про асоціацію з ЄС (близько 30% зобов'язань України). Ці зміни, на думку міжнародних експертів, забезпечать гармонізацію національного законодавства України з відповідними статтями Митного кодексу Євросоюзу.

Надання Україні статусу країни-кандидата в члени ЄС дало імпульс європейським структурам прискоритися у питаннях технологічної інтеграції майбутнього нового партнера. З цим пов'язані багато нових ІТ-рішень для розвитку інфраструктури. Адже зараз у пріоритеті ЄС впровадження безпаперових процедур, переведення всіх процесів у електронну форму задля підвищення їх ефективності. Ці рішення містить європейська програма "Ініціатива електронної митниці" ("Electronic customs initiative"), скорочено "Е-Митниця". Розроблено багаторічний план заходів, які мають запровадити всі країни ЄС. До них має доєднатися також і Україна. Тому положення програми включено до ІТ-стратегії української митниці. У цих питаннях вона має скоординуватися за так званим стандартом "MASP-C" (multi-annual strategic plan for customs) – відповідним стратегічним документом для країн ЄС [2].

Попри наявні досягнення українська сторона ще має виконати низку зобов'язань в митному напрямку. Одним із важливих пунктів залишається питання законодавчого рішення щодо криміналізації товарної контрабанди. Це є одним із пунктів Меморандуму з ЄС, який передбачає надання Україні фінансової допомоги. На сьогоднішній день законопроект № 5420 про запровадження кримінальної відповідальності за товарну контрабанду готовий до другого читання.

Цей законопроєкт, серед іншого, передбачає запровадження додаткового покарання у вигляді позбавлення права обіймати певні посади або займатись певною діяльністю на строк до 3 років в рамках статті 201 Кримінального кодексу України. Розмір контрабанди на 2023 рік становить 24 156 грн., тобто близько 600 євро. Підслідність у справах про контрабанду товарів і підакцизних товарів, як і контрабанди лісу, закріплюється за Бюро економічної безпеки. Виходячи із запропонованих покарань усі ці злочини вважатимуться тяжкими, тому БЕБ матиме право проводити негласні слідчо-розшукові дії [3].

На думку фахівця в галузі митної справи А. Саварця вкрай передчасно братися за кримінальну відповідальність, не розібравшись із

правозастосуванням щодо адміністративної відповідальності за порушення митних правил. Для цього важливо було б організувати узагальнення судової практики на рівні Пленуму Верховного Суду України. Крім того, вважає автор, на успіх питання будуть впливати результати судової реформи [3].

Окрім змін, які має запровадити Україна в митному законодавстві, наші європейські колеги продовжують надавати технічну допомогу в ІТ-сфері, що є важливим фактором досягнення інформаційної безпеки.

Таким чином, всі ті зусилля, яких докладає наша держава в напрямку наближення національних стандартів митній сфері до європейських вже отримали високу оцінку з боку наших європейських колег. Втім, ще існує багато напрямків, особливо в законодавстві, над якими Україні слід плідно попрацювати протягом найближчого часу, щоб бути готовою стати повноправним членом як Європейського Союзу, так і митного союзу європейських країн.

Література:

1. Analytical Report following the Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council Commission Opinion on Ukraine's application for membership of the European Union. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-02/SWD_2023_30_Ukraine.pdf (дата звернення: 04.02.2023).

2. Алішаускас В. Вступаючи у 2023 рік: підсумки та перспективи інтеграції України до митної системи ЄС. *Електронне видання.* URL: https://eu4pfm.com.ua/interviews/vstupaiuchy-u-2023-rik-pidsumky-ta-perspektyvy-intehratsii-ukrainy-do-mytnoi-systemy-yes/?lang=uk (дата звернення: 04.02.2023).

3. Особое мнение | Андрей Саварец (телеграм канал). URL: https://t.me/savarets_report (дата звернення: 04.02.2023).

4. Україна поступово інтегрується в митний простір ЄС. URL: https://eu4pfm.com.ua/news/ukraina-postupovo-intehruietsia-v-mytnyy-prostir-yes/?lang=uk (дата звернення: 04.02.2023).

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Остапенко Т. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна
Білоног А. П.
студент
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-3

ЕЛІОНОР ОСТРОМ – ПРОВІДНИЙ ВЧЕНИЙ-ЕКОНОМІСТ СВІТУ

Елінор Остром народилася 1933 року у Лос-Анджелесі, штат Каліфорнія, резидент США. Професор політичних наук, директор-засновник Центру вивчення інституційної різноманітності. Експерт у сфері колективної поведінки, соціальної довіри та громадських ресурсів.

На початку своєї наукової кар'єри зосередилася на дослідженні управління в сфері правопорядку, зокрема дослідження проблеми розташування та чисельності поліцейських відділків.

Проблематику управління громадськими благами Елінор Остром розкривала ще у 1960-х роках у науковій дисертації, присвяченій проблемі водопостачання Південної Каліфорнії. Це дослідження довело, що спільними зусиллями громади можна вирішувати проблеми раціонального використання колективних ресурсів.

Один випадок з життя американської провінції надихнув аспірантку на створення теорії, розробці якої вона присвятила п'ять десятиліть подальших досліджень.

Після захисту дисертації політичний соціолог Елінор Остром досліджувала ефективність зрошувальних систем у Непалі, деградацію

тропічних лісів, використання рибних запасів і навіть діяльність поліцентричних систем на прикладі відділів поліції у міських зонах.

Її роботи виглядають як дивне поєднання незвичних теоретичних моделей, офіційних статистичних даних та інноваційних польових досліджень.

Центральним питанням скрізь залишалася оцінка ефективності дій місцевих громад в управлінні спільними ресурсами порівняно з централізованим державним чи приватним управлінням.

Деякі політики використовують роботи Остром для просування ідей анархізму та децентралізації. Однак сама дослідниця стверджує, що це спрощений підхід. Влада може не лише гальмувати процеси самоорганізації, а й усувати бар'єри.

Нобелівська лауреатка виявила механізми вдосконалення результативності поліцентричних систем, що були впровадженні під час реформування федеральної системи відділів органів правопорядку.

У 2009 р. Нобелівська премія з економіки вперше дісталася жінці – Елінор Остром. Винагороду професор політології з Університету Індіани отримала за глибокий аналіз економічного управління, зокрема за дослідження управління громадськими ресурсами.

Своїми новаторськими дослідженнями Остром розвінчує концепцію Гарета Хардінга під назвою «трагедія спільного користування».

Елінор, провівши ряд польових досліджень, зробила висновок, що саме різні варіації колективних громад – від комун до кооперативів – можуть забезпечити ефективне управління спільними ресурсами.

Як підсумок масштабної роботи, професорка запропонувала принципи, завдяки яким менеджмент ресурсів здійснюватиметься стабільно та справедливо.

Елінор Остром зуміла показати глобальну важливість і єдність численних локальних проблем. Вийшовши за рамки винятково економічного мислення, підкреслила значення еко-соціального контексту.

Література:

1. Елінор Остром Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BE%D1%80_%D0%9E%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BC.

2. Роман Корнилюк Мічені Нобелем: регіональна активістка Елінор Остром. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/26/230996.

Сас Н. М.
доктор педагогічних наук, доцент,
запрошений міжнародний дослідник І категорії,
Федеральний інститут Парана
м. Курітіба, Бразилія

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-4

ДОСВІД Г. ФОРДА ЯК ЗРАЗОК ДЛЯ РОЗВИТКУ САМОРЕГУЛІВНИХ СТАРТАПІВ

В останні роки в Україні набула поширення така форма підприємницької діяльності, як стартап (англ. startup). Стартап-компанії часто називають гаражними, що характеризує їх як нещодавно створені, в яких відсутні виробничі потужності (можливо, не зареєстровані офіційно, що тільки в планах). Як правило, стартап-компанії володіють обмеженими ресурсами і знаходяться на початку виходу на ринок. Приваблює в діяльності стартап-компаній те, що вони є мобільними, гнучкими; будуть свій бізнес на основі інновацій та інноваційних технологій (власних, чи здійснюють дифузію інновації); сприяють розвитку самозайнятості та створенню нових галузей і робочих місць.

Найбільш відомі такі етапи розвитку стартапу: визначення проблем, пошук і відбір ідей, валідація ідеї стартапу, розробка канви бізнес-моделі, формування портрету клієнта, попереднє дослідження ринку, формування команди, вироблення стилю управління командою, виробництво перших варіантів товару або послуги, що мають комерційну вартість (мінімально життєздатний продукт (MVP), оцінка ринку, аналіз конкурентів… тощо.

Нам уявляється цікавим і корисним розгляд досвіду діяльності Г. Форда (за визначеними складовими) у якості зразку для розвитку саморегулівних стартапів. Досвід Г. Форда розвивався, за сучасними уявленнями, саме як стартап. Спочатку прагнення винайти «візок, що сам рухається», його постійне вдосконалення (автор 161 патенту США); згодом, створення виробництва з виготовлення автомобілів; розробка технологічної лінії (конвеєра); і, врешті – налагодження виробництва «автомобіля для всіх». Результати своїх міркувань, аналіз та узагальнення власного досвіду Н. Форд виклав у роботі «Моє життя і

мої досягнення». Ця робота і послугувала автору як первинний матеріал для розгляду досвіду діяльності Г. Форда (за визначеними складовими).

Г. Форд, як син фермера, знав, що фермерська праця вимагає багато часу і для поїздок у місто, походів у театр, кіно часу не залишається. Однією з найбільших переваг автомобіля він вважав благотворний вплив, створення можливостей для розширення кругозору фермера (у зв'язку зі скороченням часу на такі та інші поїздки). Тому, як досвідченому механіку, який мав у своєму розпорядженні непогану майстерню, прийшла в голову думка про створення парового візка і використання його як засобу пересування. В той час, ідея створення *візка, що сам рухається,* була суголосна ідеї *безлошадного екіпажу.*

На той час паралельно створювалися прилади, у тому числі й в галузі машинобудування, які працювали на паровому двигуні, двигуні внутрішнього згорання та електродвигуні. Г. Форд віддав перевагу бензиновому двигуну і працював над його удосконаленням (читав про них усе, що знаходив, але більше вчився на власному досвіді).

За свідченнями Г. Форда, в цей час, робота велась з відбору потрібних матеріалів, інструментів, удосконалювались деталі майбутнього авто. Та найбільше, не вистачало грошей та часу для придбання найкращих матеріалів для кожної окремої частини його машини. Близько 1893 року авто було поставлено на хід і з'явилася можливість випробувати конструкцію та матеріали на сільських дорогах. «Бензиновий візок» Форда був першим і довгий час єдиним автомобілем у Детройті. Г. Форд намагався не пропускати повз увагу успіхи інших «автобудівників» (наприклад, німецький автомобіль Бенца), які порівнював з можливостями своїх авто. У власній приватній майстерні Н. Форд зібрав три різні автомобілі, кожен з яких по кілька років бігав Детройтом.

Виробництво перших варіантів товару або послуги, що мають комерційну вартість (мінімально життєздатний продукт (MVP). Своє «перше авто Детройта» після кількох тисяч миль пробігу було продано за 200 доларів. Це був перший продаж. Невдовзі була створена Детройтська автомобільна компанія, (де Г. Форд був головним інженером і у певних межах – акціонером), яка протягом трьох років займалася зборкою автомобілів за зразком першої моделі. Це був досвід ведення бізнесу.

Валідація ідеї стартапу, розробка канви бізнес-моделі. У плани Г. Форда входило створення великого виробництва. Він був

переконаний, що виробництво потрібно починати з малого та поступово розширювати за рахунок власного прибутку.

Це мало бути виробництво, яке б задовольняло потреби великої кількості користувачів. Тобто автомобіль мав бути найбільш універсальним, а технології, які б застосовувалися на виробництві такі, що дозволили б випускати автомобіль за найменшою вартістю. За цих умов можна було б очікувати на великий попит.

Ше одна ідея, яка відповідала ідеям Г. Форда стосовно постійного покращення автомобіля і обслуговування якомога більшої кількості користувачів була ідея післяпродажного обслуговування автомобіля (станцій техобслуговування на той час не було).

У березні 1902 року Г. Форд припинив співробітництво з Детройтською автомобільною компанією, через різницю у бізнес стратегіях (позицією опонентів була – нічого не вдосконалювати, а набирати якнайбільше замовлень і продавати якомога дорожче).

Формування портрету клієнта. Пригадаємо, що прагнення створити можливості для розширення кругозору фермера (у зв'язку зі скороченням часу на такі та інші поїздки) наштовхнуло Г. Форда на створення *візка, що сам рухається*. Автомобіль мав задовольняти потребам максимальної кількості користувачів, бути універсальним.

Проте, довгий час автомобіль вважався предметом розкоші через високу вартість та індивідуальну технологію виготовлення.

Попереднє дослідження ринку. На той час загальна думка була такою: першокласний автомобіль повинен розвивати максимальну швидкість. У 1903 році Г. Форд разом з Т. Коппером зібрали дві машини, що розвивали велику швидкість і за участю Олдфілда у якості гонщика взяли участь в гонках. Олдфілд на моделі 999 прийшов до фінішу на півмилі швидше інших. Модель № 999 досягла поставленої мети: вона продемонструвала можливості Г. Форда створити швидкісний автомобіль. Через тиждень після гонки було засновано Автомобільну компанію Форда.

Аналіз конкурентів. Г. Форд був переконаний що час, витрачений на боротьбу з конкурентами, – час, витрачений марно. На аргумент стосовно того, що конкуренція небезпечна, і потрібно усунути конкурента (через обмежену кількість покупців), щоб забезпечити собі монополію, Г. Форд висував контраргумент. Завжди знайдуться люди, готові купувати за підходящими цінами те, чого вони справді потребують. Це стосується і послуг, і товарів. Тому, для того, хто чесно працює, завжди буде достатньо роботи.

Таким чином, у якості первинного джерела нами розглядалася праця Г. Форда «Моє життя і мої досягнення». Аналіз досвіду Г. Форда здійснювався за сучасним алгоритмом розвитку стартапу. Зокрема, нами розкрито: визначення проблеми; пошук і відбір ідей; виробництво перших варіантів товару або послуги, що мають комерційну вартість; валідація ідеї стартапу, розробка канви бізнес-моделі; формування портрету клієнта; попереднє дослідження ринку; аналіз конкурентів. Наукові пошуки дозволили зробити висновок, що досвід Г. Форда може бути зразком для розвитку саморегулівних стартапів. Подальшого аналізу потребують питання пов'язані з формуванням команди, вироблення стилю управління командою, забезпечення розвитку виробництва.

Література:

1. Войтко С. В. Управління проектами та стартапами в Індустрії 4.0 : підручник. Київ. 2019. 200 с.

2. Форд Г. Моє життя, мої досягнення. URL: http://loveread.ec/view_global.php?id.

СЕКЦІЯ 3. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ляшенко В. І.
завідувач відділу
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна
Лук'янов А. І.
аспірант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-5

РОСІЯ ЯК КОНКУРЕНТ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АПК В АФРИЦІ

Стабільність виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції в умовах війни набуває критичної вагомості для економіки України. За попередніми оцінками, в 2023 році в Україні буде на 45 % скорочено посівні площі під зерновими культурами та на 60 % менше отримано врожаю зернових в порівнянні з довоєнним 2021 роком. Якщо у 2022 р. станом на лютий аграрії були повністю готові до посівної, то наразі серед інших проблем для аграріїв найбільш гострою залишається мінімальна ліквідність агропродукції.

Водночас при підготовці до проведення весняно-польових робіт у 2023 році агропромислові підприємства зіткнулися з великою кількістю складнощів, а саме: 1) вартість перевезень зернових після початку війни у гривні зросла в понад 4 рази, що пов'язане серед іншого із проблемою блокування морських портів, зростанням тарифів АТ «Укрзалізниця» та особливо збільшенням вартості послуг користування вагонами; 2) не реалізовано повністю урожай зернових 2022 р.; 3) подекуди не зібрано минулорічний врожай кукурудзи; 4) майже 50 % зріст цін на пальне привів до значного подорожчання техніки, обладнання, запасних частин тощо; 5) різке погіршення фінансового стану агропідприємств.

Це обумовлено зупиненням дії «військових канікул» на повернення кредитів підприємствами, які втратили свої активи в результаті ворожої агресії, та вимогами їх погасити з арештом майна, яке залишилось на неокупованих територіях. Також ставки кредитування зросли більше ніж вдвічі, водночас пільгові програми, запропоновані Урядом («Доступні кредити 5-7-9»), не покривають повністю потребу в фінансуванні та, зокрема, не зможуть забезпечити перехід українського агросектору з експорту зерна на продукти переробки в умовах ускладненої логістики; 6) купівля засобів виробництва відбувається за комерційним валютним курсом, водночас збут продукції – за офіційним, що формує додаткові фінансові витрати для агровиробників. Якщо ще два роки тому аграрна галузь була в трійці найприбутковіших в Україні і 85 % підприємств мали рентабельність вище нуля, то за підсумками 2022 року значна кількість агропідприємств опиниться за межею рентабельності.

За експертними оцінками, з урахуванням зниження обсягів внесення добрив на 50–60 %, значні незібрані площі кукурудзи в полях, нестачу фінансування та необхідність суттєвої економії, очікувана врожайність знизиться залежно від регіону і культури на 10–30 % порівняно до середньої урожайності минулих років. Прогнозований вал зерна в 2023 році може скласти 34 млн т, що на 37 % менше показника 2022 року та на 60 % менше показника 2021 року. Щодо олійних культур, то очікується валовий збір 19,3 млн т, що на 13% більше показника 2022 року та на 15 % менше показника 2021 року. З урахуванням наведених валових обсягів виробництва та внутрішніх потреб України, експортний потенціал зернових та олійних культур в 2023/24 МР буде близько 35 млн т або 3 млн т на місяць. Для порівняння: в 2021/22 р. експортний потенціал був на рівні 85 млн т зернових та олійних або 7 млн т на місяць.

В зовнішньоекономічній діяльності України активно йде переорієнтація на ринки ЄС, Азії, Африки. В Україні на даний час відсутній державний механізм диверсифікації ринків збуту. Слід зазначити, що невдала спроба реалізувати першу експортну стратегію, закінчилася у 2019 р. схваленням нової – «Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року». В ній визначено окремі інструменти-підказки для орієнтації в експортних правилах та потоках окремих торговельних ринків. Але єдиної концепції диверсифікації ринків та скорочення логістичних витрат не розроблено (таблиця 1). У середньому Україна тепер може експортувати лише близько 5−6 млн т зерна на місяць порівняно з приблизно 8 млн т до війни.

Таблиця 1

Загрози щодо ефективності зовнішньоекономічної діяльності України

Назва	Зміст
1. Відтік кадрів і ризик рецесії	Найбільшим (і зростаючим) ризиком для зовнішньоекономічної діяльності у 2020-му є скорочення трудових резервів (зокрема, внаслідок зовнішніх факторів).
2. Залежність України від міжнародних кредитів	Низька довіра з боку кредиторів може відіграти ключову роль у знижені можливостей країни щодо залучення потрібних фінансових ресурсів з-за кордону. Нині тривають значні надходження валюти в результаті придбання нерезидентами українських урядових боргових зобов'язань (ОВДП).
3. Дефіцит фінансових коштів	Дефіцит торговельного балансу (зростання якого у 2020-му може продовжитися з темпами на рівні 15–20%), волатильність termsoftrade (співвідношення експортних та імпортних цін), а також невизначеність у відносинах із МВФ (загроза того, що за новою програмою «розширеного фінансування» буде отриманий лише перший транш коштів, оскільки інші залежатимуть від реалізації реформ, передбачених меморандумом, що здається досить проблематичним).
4. Відсутність дієвих кроків щодо реалізації державних експортних програм. Зміна уряду на початку світової фінансової кризи та пандемія	Зовнішньоекономічні позиції України значною мірою визначатимуться диджиталізацією промислових технологій, 3D-виробництвом, інтернетом речей, інтеграцією процесів накопичення енергії (EnergyStorageIntegration), штучним інтелектом тощо. А в цьому напрямі помітних зрушень не спостерігається. Поодинокі українські стартапи реалізуються поза межами країни через брак венчурного фінансування в ній
5. Гібридна війна із РФ	У квітні 2019 року РФ оголосила про розширення санкцій проти України, реагуючи на попереднє запровадження українською стороною санкцій проти російського бізнесу. Із 1 червня 2019-го РФ ввела обмеження на постачання нафти й нафтопродуктів до України (через заборони та обов'язкові дозволи). Україна є залежною від ринків РФ.
6. Вплив кліматичних змін	Прогнозні цінові тренди у 2020 році матимуть різноспрямовану дію покращання для сільськогосподарського сектору, погіршення для металургійного комплексу. У зв'язку із пандемією , яка розпочалпсь на тлі світової фінансової кризи, спостерігається падіння цін на сировинну продукцію. За оцінками МВФ індекс цін на сільського господарську та сировину продукцію (Commodity Industrial Inputs Price Index) знизиться на 6%.
7. Відсутність державного механізму диверсифікації ринків збуту	Єдиної концепції диверсифікації ринків та скорочення логістичних витрат не розроблено.

Після лютого 2022 р. особливо серйозного удару було завдано по експортним можливостям сектору сільського господарства, оскільки продовжується блокування експорту, попри зернову угоду.

В наші дні Африка перетворюється в поле битви не впливів, а наративів, при чому ілюзорних. Кремль намагається показати, що відкриває «другий фронт» і кидає виклик «світопорядку, заснованому на правилах». А Захід робить вигляд, що не розуміє загрозливих наслідкив хаотичних дій Кремля, розуміючи, що головну загрозу його інтересам у регіоні становить Китай . Менше чим за місяць голова російського МЗС Сергій Лавров здійсним одразу два тури по Африці, відвідавши загалом сім країн. Через дипломатичну активність на континенті Москва намагається просувати на «глобальному Півдні» власний наратив про війну в Україні та у зв'язку зі змінами в міжнародній обстановці. Однак на ділі ці зусилля більше схожі на спробу не тільки відкрити «другий фронт» проти Заходу в Африці, скільки створити там хоча б символічну замену тому, що було знищено вторгненням в Україну. В січні Лавров побував в ПАР, Есватіні (Свазіленд), Анголі і Еритреї, а в лютому – в Малі, Мавританії і Судані. Крім того, 31 січня він зустрівся в Москві з колегою з Єгипту. Відвідані країни представляють майже всі макрорегіони континенту – Південну та Західну Африку, Сахель – Сахарську зону, Африканський ріг. Не менш цікавий і набір тем, затронутих на переговорах, – особливо якщо порівняти їх з питаннями, які Лавров обговорював з лідерами під час свого попереднього африканського туру в липні 2022 р. Тоді він відвідав Єгипет, Республіку Конго, Уганду та Ефіопію та написав програмну статтю, де основна увага – хай і з випадами на адресу «західного колоніалізму» – була приділена власне африканський проблематиці: промислова та енергетична безпека, інтеграційні процеси на континенті, крупним інфраструктурним проєктам с російською участю. В 2023 р. на перший план вийшли зовсім інші теми. В ПАР обговорювалися спільні військово-морські маневри з КНР (в лютому), куди зараз через Атлантику рухається російський фрегат «Адмірал Горшков» з гіперзвуковою ракетою «Циркон» на борту. Її пуск є в програмі навчань. В Анголі Лавров нагадав про успішний запуск Роскосмосу в жовтні 2022 року ангольського супутника «Ангосат-2», запровадив подальше розширення співпраці у високотехнологічних відрядженнях, порадувався інтересу до російської мови, а також заодно поговорив про створення власних валют в рамках БРІКС, Латинської Америки та Карибського басейна [1]. Якщо узагальнити, то вийде, що під час

недавніх зустрічей з африканськими колегами російський міністр сформулював до болі знайомі тези про безпеку експорту (у вигляді поставок зброї та військової участі) і технології, про нові, альтернативні західним формати взаємодії, а також говорив про просування російської «м'якої сили» через «руський язик» и гуманитарні проєкти. Тобто це той самий набір, який Росія давно використовує на пострадянському просторі.

Ці напрямки співпраці з Африкою дивовижно схожі на те, як Москва виробляла відносини з країнами пострадянського простору. Тільки тепер Росії належить використовувати ці інструменти у взаємодії з африканськими країнами, тому що з сусідами вони не працюють все більше – перш за все, через військові дії в Україні. Африка виглядає як сприятливе середовище для того, щоб якось компенсувати втрати – створити нові логістичні блоки, створити схеми обмеження санкцій, розширити культурне та військове співробітництво. Також африканці виглядають вдячними слухачам для російської інтерпретації війни. Особливо, якщо додати туди антиімперіалістичний дискурс, а бойові дії в Україні будуть представлені як частина масштабної «битви» із Заходом ради переустрою світового порядку на більш справедливих принципах. Ця концепція дається в історичній близькості місцевим жителям обгорнутою «антиколоналізмом», що залишився у спадщині від Радянського Союзу, з деякими модифікаціями. До «антиколоніалізму» і антиімперіалістичної боротьби додаються «нелегітимні санкційні бар'єри», битва за «суверенітет», «недопустимість втручання у внутрішні справи». «історичні території» і «фальсифікацію історії». Опис війни в Україні в термінах «звільнення з-під гньоту» (в нашому випадку – неонацистів та «їх західних покровителів») також апеляція до зрозумілих африканцям ідей національно-визвольної боротьби. Загалом ефективність таких інформаційних кампаній в Африці, багато з яких були ще задовго до війни, залишається спірною. Опроси показують, що африканці як і раніше вважають , що колишні метрополії впливають на континент позитивніше, ніж Росія, і не підтримують війну в Україні. У Кремлі, за всією видимістю, із задоволенням читають матеріали в західних ЗМІ про те, як в Африці розгортається нова «велика гра» великої держави, а західним союзникам України загрожує відкриття «второго фронту». Метою цих поїздок Лаврова і було показати, що Росія залишається «великою державою», здатною конкурувати зі США або Китаєм на просторах глобального Півдня. Продемонструвати, що Москва, як і раніше, володіє високими технологіями, передовою

медициною та військовою потугою, в яких зацікавлені іноземні партнери. Але навіть для Африки цей образ далекий від реальності. Пока ж Росія просто не конкурує як за обсягом товарообігу і рівнем проникнення на континент не тільки з Китаєм, США або колишніми метрополіями, але навіть з Італією, Індією або Туреччиною. Україна повинна ефективно переорієнтувала свій експорт до країн ЄС, Азії, та Африки. Тому з метою збільшення експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, зокрема і через морські та річкові порти активізувати роботу щодо створення умов для збільшення кількості задіяних портових терміналів та зняття блокування перевезень. З цією метою створити Міністерство з питань промисловості та зовнішньої торгівлі (по аналогії з повоєнною Японією), а також мережу Торгових домів «Україна-КНР», «Україна-Південна Корея», «Україна-Японія», «Україна – країни Близького сходу» та «Україна-Африка», які найбільше потребують імпорту продовольства та продукції АПК з України. Корупцією

Література:

1. Вадим Зайцев В. Компенсируя СНГ. Почему Лавров зачастил в Африку. URL: https://carnegieendowment.org/politika/89028?utm_source=rssemail&utm_medium=email&mkt_tok=ODEzLVhZVS00MjIAAAGJ7tdGd_H0hRysgW16QhuYfm4GbOSGloyoQFSkrNHhy3Awq6S2WELx9KbZ7MJNuTqw0JGiBmljfyqdJ_B_YbdtO74ys9KeN6e8foIkks.

Македон Г. М.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту та аграрної економіки
Відокремленого підрозділу Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»
м. Ніжин, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-6

ЕКСПОРТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Протягом останніх років, перед воєнним вторгненням РФ в Україну 24 лютого 2022 р., сільськогосподарський експорт становив понад 40 % товарного експорту країни. Агресія РФ проти України фактично унеможливила український сільськогосподарський експорт. Порти Бердянська, Маріуполя, Скадовська і Херсона були окуповані російськими військами в перші тижні війни. В інших портах Чорного моря російські війська заблокували кораблі з українським зерном, призначеним на експорт.

У першу п'ятірку експортних сільськогосподарських товарів України входять соняшникова олія, кукурудза, пшениця, макуха і насіння ріпаку. За даними 2021 р., 86,3 % експортних перевезень сільськогосподарської продукції України здійснювалося морським транспортом, 9,4 % – автомобільним, 3,9 % – залізничним; 99,3 % зернових, 95,8 % соняшникової олії, 84,8 % насіння олійних експортувалися морським транспортом переважно через порти Миколаєва, Чорноморська і Південної Одеси, які з початку вторгнення були заблоковані російськими військовими кораблями і морськими мінами.

За попередніми оцінками, затримка доставки агропродовольчих товарів імпортерам коштує Україні близько 1,5 млрд дол. щомісяця [1]. На думку експертів аграрного ринку, на повоєнне відновлення діяльності портів і морської чорноморської логістики піде від шести місяців до двох років у окремих регіонах. У свою чергу, перенаправлення експортних потоків фурами є невиправдано дорогим, а можливості залізниці вкрай обмежені. До того ж перевезення спецтранспортом (зерно- і контейнеровозами, цистернами (олія))

стикаються з проблемою пошуку вантажу на зворотному напрямку, щоб не оплачувати «обидва кінця». За даними «Укрзалізниці», у березні 2022 р. нею було експортовано 924 тис. т зернових, а потенційно, за оцінками Мінагрополітики України, експорт саме цим видом транспорту може скласти 1,5 млн т зернових, що є втричі меншим від пропускної спроможності портів. Станом на березень 2022 р., за даними Української зернової асоціації (УЗА), пропускна спроможність наземних переходів для експорту зерна була в 10 разів меншою, ніж у портів (якщо раніше через морські порти Україна могла експортувати близько 200 тис. т щодоби, то нині наземні переходи дозволяють пропускати близько 20 тис. т зерна на добу).

Важливим аспектом, пов'язаним з різким скороченням сільськогосподарського експорту України, є глобальні наслідки російського воєнного вторгнення в Україну для ситуації з продовольчою безпекою у світі. Україна забезпечує 52 % світового експорту соняшникової олії, 60 % світового експорту макухи, 15 % світового експорту кукурудзи, ячменю, насіння ріпаку, 10 % світового експорту пшениці. Тому з початком масштабної воєнної агресії РФ проти України міжнародні організації висловлюють занепокоєння щодо негативного впливу війни на світовий сільськогосподарський ринок унаслідок зменшення постачання зернових і зростання світових цін на продовольство.

Україна постачає зерно і соняшникову олію переважно до країн Африки і Азії, тому деяким з них загрожує гуманітарна криза внаслідок блокування експорту українського зерна і зростання світових цін на нього. Серед країн, залежних від імпорту українського зерна і рослинної олії, – Єгипет, Індонезія, Бангладеш, Філіппіни, Лівія, Алжир, Ірак та ін. Зокрема, світові інформаційні агентства повідомляють про гуманітарну кризу в Єгипті, де через війну в Україні ціни на несубсидований хліб для населення зросли на 25 %, а витрати уряду на програму субсидування хліба подвоїлися [2].

Методика FAO передбачає, що інвестиції на відбудову і відновлення мають виходити з базового довоєнного стану галузі та оцінки збитків і втрат унаслідок воєнних дій. Згідно з нею, для оцінювання обсягу інвестицій на відбудову і відновлення сільського господарства постраждалих від війни країн розраховуються збитки і втрати сільського господарства. Збитки відносяться до вартості заміни чи ремонту повністю або частково знищених матеріальних активів і запасів у районах, постраждалих від війни.

Втрати обчислюються з урахуванням змін економічних потоків, що виникають унаслідок війни, включаючи втрачені продукцію і дохід. На її основі визначаються пріоритетні сфери, які будуть першочергово охоплені планом відновлення та інвестицій. Для сільського господарства України як такі визначено підтримку сільських домогосподарств, продовольчої безпеки, забезпечення ліквідності й доступу до фінансування аграрних підприємств, розмінування, постачання найважливіших ресурсів, виробництво насіння і тваринництво, компенсацію на втрачені активи та інші галузі, що потребують короткоі довгострокового розвитку.

З точки зору масштабу збитків і втрат для вітчизняного сільськогосподарського експорту, який в останні роки забезпечував понад 40 % експортної виручки України, витрати на відновлення знищених матеріальних активів і відшкодування втрат суб'єктів аграрного ринку значно перевищують відповідні витрати в країнах, що постраждали від воєнних дій після Другої світової війни. Втрата можливості здійснювати експорт з морських портів завдає збитків усьому ланцюгу вітчизняного експорту – від сільськогосподарських виробників до трейдерів. Найбільш очевидним рішенням цієї проблеми є пошук нових портів для експорту сільськогосподарських товарів за допомогою країн ЄС, які розглядають можливість організації спеціальних маршрутів для українських товарів, так званих «зелених коридорів», що дозволять Україні експортувати продовольство через порти Балтійського моря [3].

Разом з тим неможливість вивезення призначеної на експорт продукції наочно продемонструвала вразливість сировинної експортоорієнтованої моделі сільського господарства країни. Тому інвестиції у повоєнне відновлення сільського господарства України мають першочергово направлятися на створення доданої вартості всередині країни, передусім на розвиток тваринництва, зокрема на забезпечення його кормової бази. Це стане основою збільшення експорту продуктів переробки сільського господарства.

На відміну від операторів експортного сегмента зернового ринку, ринку рослинних олій і насіння олійних, які мають доступ до системи страхування (причому серед цих страхових компаній є багато іноземних, які диверсифікують свої ризики), українські фермери, що працюють на внутрішньому ринку і постраждали від воєнних дій, але масово проявили героїзм, чинячи опір агресору і окупантам, у першу чергу потребують відшкодування прямих і непрямих збитків.

Саме фермерські господарства разом з особистими селянськими господарствами в разі продовження війни можуть стати буфером, що підтримає продовольчу безпеку населення країни, як це було під час кризи 1990-х років.

Одним з уроків війни для України є доконана необхідність змінити довоєнну модель аграрної політики, що призвела до формування сировинно експортоорієнтованої моделі з домінуванням агрохолдингів, на модель, спроможну. Разом з тим неможливість вивезення призначеної на експорт продукції наочно продемонструвала вразливість сировинної експортоорієнтованої моделі сільського господарства країни. Тому інвестиції у повоєнне відновлення сільського господарства України мають першочергово направлятися на створення доданої вартості всередині країни, передусім – на розвиток тваринництва, зокрема на забезпечення його кормової бази. Це стане основою збільшення експорту продуктів переробки сільського господарства.

Одним з уроків війни для України є доконана необхідність змінити довоєнну модель аграрної політики, що призвела до формування сировинно експортоорієнтованої моделі з домінуванням агрохолдингів, на модель, спроможну забезпечити сталий розвиток сільського господарства і сільський розвиток.

Література:

1. Zasiadko M. Alternative logistics: Ukraine looks for new gateways to export its goods. Intermodal. 2022. Apr 07. URL: https://intermodalnews.eu/2022/04/07/alternative-logisticsukraine-looks-for-new-gateways-to-export-its-goods/ (дата звернення: 03.12.2022).

2. El Saft y S., Lewis A. Egyptians count rising bread costs as Ukraine war disrupts wheat exports. Reuters. 2022. Mar 17. URL: https://www. reuters.com/world/africa/egyptians-count-risingbread-costs-ukraine-war-disrupts-wheat-exports-2022-03-17/ (дата звернення: 03.12.2022).

3. Korn T., Stemmler H. Russia’s war against Ukraine might persistently shift global supply chains. VoxEU / CEPR Debates. Research-based policy analysis and commentary from leading economists. 2022. Mar 31. URL: https://voxeu.org/article/russias-war-against-ukrainemight-persistently-shift-global-supply-chains (дата звернення: 03.01.2023).

Панченко Є. Г.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна
Самойленко А. О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-7

НОВА ФІЛОСОФІЯ КУЛЬТУРИ КОНКУРЕНЦІЇ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проблема культури конкуренції завжди посідала чільне місце в загальноекономічній політиці ЄС після прийняття 16 грудня 2002 року за пропозицією комісії ключового Регламенту № 1/2003, згідно якого конкурентна політика входить до сфери виняткової компетенції ЄС [1]. Як справедливо зазначає один з провідних фахівців у цій сфері Н. Мусіс, запровадження системи централізованого регулювання конкурентної політики шляхом створення Європейської мережі з питань конкуренції була вкрай необхідною и виявилась дуже ефективною при становленні «культури конкуренції» [2, с. 240].

Хоча термін «культура конкуренції» використовується в науковій літературі та засобах масової інформації, а також у публічній діяльності доволі тривалий час, його зміст все ще залишається предметом гострих дискусій. Як це не дивно, найчастіше цей термін асоціюється із діями протилежного характеру, коли йдеться про насильницьке витіснення конкурентів з ринку, шахрайське захоплення підприємств, оману споживачів, корупційними діями, зловживанням у ціноутворенні і т. і. На законодавчому рівні використовується категорія «недобросовісна конкуренція» (стаття 32 Господарського Кодексу України), дискримінація суб'єктів господарювання (стаття 31 цього ж Кодексу),

неправомірні угоди між суб'єктами господарювання (стаття 30) і т. і. Що ж стосується «культури конкуренції», то цей термін не вживається навіть у популярних і багатосторінкових науково-практичних коментарях [3]. Звичайно, така ситуація ускладнює багатонаціональним підприємствам ведення бізнесу в інших країнах, в яких діють різні правила і звичаї ведення бізнесу. Важливо зазначити, що істотні розбіжності у розумінні «культури конкуренції» ускладнюють виявлення впливу цифровізації економіки на цю категорію. Адже в процесі цифрових трансформацій суспільства все зростаюча частина ділових операцій стає все менш помітною для його окремих членів і інших суб'єктів регулювання конкурентних відносин.

Не вдаючись до детального аналізу складових «культури конкуренції», зазначимо базові характеристики цієї категорії. По-перше, вона є одним з проявів більш фундаментальної категорії, а саме суспільної культури в цілому, тобто інститутів правового середовища в частині юридичного закріплення певних обмежень і соціальної психології в контексті поведінкових вимірів суб'єктів суспільства. По-друге, існує три основних рівня прояву культури конкуренції: національний (європейський, північноамериканський, японський, китайський, російський і т. і.), підприємницький (корпорація, державне підприємство, різні форми товариств і т. д.), а також індивідуальний рівень конкретної особистості, в тому числі у людей, що діють поза сферою бізнесу. По-третє, культура конкуренції потребує певної політико-ідеологічної підтримки, або захисту з боку держави у вигляді так званого «адвокатування конкуренції». Цей термін означає насамперед антимонопольну політику спеціального відомства країни, а також інших зацікавлених організацій з підтримки справедливих принципів конкуренції при прийнятті рішень органами державної влади і місцевого самоврядування. І нарешті, по-четверте, важливо зважувати на два методи формування культури конкуренції: «знизу» і «зверху». Метод «знизу» можна вважати «м'яким» або ж ринковим, оскільки ініціатива у її формуванні належить різноманітним платникам податків: підприємницьким структурам і окремим особам, що прагнуть збалансувати економічні і інші суспільні відносини. Цей метод забезпечує стабільність функціонування держав, яка притаманна розвинутим країнам з ринковою економікою, однак потребує багато часу. Метод «зверху» або адміністративний ґрунтується на владі держави, потребує менше часу, однак, пов'язаний із небезпекою створення авторитарних режимів із численними проявами соціальної

нестабільності в тому числі і в міжнародних масштабах у вигляді розв'язання різних військових конфліктів, зокрема з мето заволодіння різноманітними природними ресурсами інших країн.

Хоча термін «цифрова економіка» був введений в науковий обіг понад чверть століття тому назад професором МТІ Н. Негропонте, Європейський Союз як одне з провідних регіональних міждержавних об'єднань світу почало приділяти увагу цій проблемі належну увагу із середини 2010-х років. Це було пов'язано з тим, що саме в цей період розпочалося нечуване раніше зростання цифрових корпорацій-гігантів, насамперед американського походження: Амазон, Еппл, Майкрософт і ін.., що викликало дискусії щодо необхідності фундаментального перегляду європейської конкурентної політики. Використання цими корпораціями новітніх технологій і інструментів цифрової економіки дозволяло їм не лише знаходити лазівки в податкових системах європейських країн, насамперед шляхом використання трансферного ціноутворення, а й ставило під сумнів справедливість культури конкуренції в ЄС. Завдяки поглинанням великими корпораціями численних старт-апів цифрового спрямування, сфера антиконкурентних угод і чинне законодавство в цій галузі почало викликати у суспільства зростаюче невдоволення. Уряди багатьох країн, асоціації малого та середньо бізнесу, представники політичних партій почали вимагати докорінної модернізації конкурентної політики в сфері цифрової економіки. Саме сукупність цих заходів і створили основу законодавчої реформи, яка була запропонована Комісією Європейському Парламенту і Раді ЄС у грудні 2020 р. під короткою назвою – Акт про цифрові ринки [4].

Зазначені пропозиції наскільки фундаментально змінюють філософію економічної конкуренції, що в європейських ділових і дослідницьких колах вона отримала гучну формулу «коперніковською трансформацією світу конкуренції».

По-перше, в цьому документі запропонована нова парадигма ринкових відносин, яка, на відміну від попередньої (неокласична концепція конкуренції Чиказької школи) ґрунтується на зростаючій ролі держави в конкурентній політиці, щонайменше в галузі цифрової економіки. Основою нової конкурентної політики в цифровому секторі має стати асиметричний підхід, згідно якого з усього масиву учасників підприємницької діяльності виокремлюються найбільші, стратегічні гравці, які і мають стати основним об'єктом регулювання, оскільки саме

вони в умовах системного цифрового ринку набувають схильності до моно- і олігополізації.

По-друге, в Акті про цифрові ринки запропоновано так звану бінарну модель цифрового ринку, суть якої полягає в тому, що нові вимоги конкурентної політики будуть застосовуватись виключно до компаній, що відповідають низці кумулятивних критеріїв. В документі вони отримали назву ключових гравців. Усі інші компанії не регламентуються зазначеним документом взагалі. Число таких компаній в ЄС буде становити 5–20 учасників в залежності від подальших компромісів при доопрацюванні документа.

По-третє, «Акт про цифрові ринки» містить критерії ідентифікації ключових гравців, до складу яких входять наступні:

1) цифрові сектори, в яких компанія надає послуги (електронна торгівля, інтернет-пошук, соціальні мережі, відеоплатформи, мессенджери, цифрові операційні системи);

2) масштаби бізнесу (річний обсяг продажів за останні три роки щонайменше 6,5 млрд. євро, або капіталізація 65 млрд. євро за попередній фінансовий рік, надання послуг не менш ніж у трьох країнах);

3) кількість клієнтів (щонайменше 45 млн. споживачів щомісячно та 10 млн. бізнес-клієнтів щороку);

4) укоріненість конкурентних позицій, яка пов'язується з довірою всіх категорій покупців і кінцевих споживачів);

5) індивідуальні особливості юридичних особливостей функціонування компаній, які пов'язані із розлогою групою обов'язків, що містяться в статті 6 і не мають ніяких кількісних інструментів виміру, а формулюються шляхом використання різноманітних прикметників: «справедливий», «рівномірний», «прозорий» тощо.

В разі порушення правил цифрової конкурентної політики ключовими гравцями, насамперед інтраплатформної конкуренції, відповідно до ст. 12, застосовуються процедури анулювання злиттів та поглинань та примусового розділення компаній.

Як видно з вищенаведеного пропозиції щодо зміни конкурентної політики в цифровій сфері, з одного боку, виглядають вельми актуальними. Однак, з іншого боку, особливо в контексті останнього кумулятивного критерія, вони породжують низку нових як політико-юридичних, так і господарчо-економічних проблем. Їх кількість зростає у зв'язку з тим, що одночасно з «Актом про цифрові ринки» в той самий день до Європейського Парламенту було внесено альтернативний проект реформи конкурентної політики – «Акт про цифрові послуги» [5].

Запропонований проект пропонує замість розглянутої вище бінарної моделі із виокремленням ключових гравців протилежну – пірамідальну модель. Ідея цієї моделі передбачає конкурентне регулювання діяльності всіх учасників цифрового ринку, до яких застосовується симетричне підвищення зобов'язань платформи пропорційно її розміру. Піраміда складається з п'яти рівнів в залежності від масштабів цифрового бізнесу: від мікроплатформ та малих платформ (до них зазначений акт не застосовується) до найвищого рівня – компаній із статусом «дуже великих онлайн-платформ», на які буде покладено найбільше додаткових обов'язків. Критерієм визначення розміру (і відповідно статусу і зобов'язань) компанії пропонується кількість її активних користувачів. Як видно із вищезазначеного, напрями реформи конкурентної політики щодо цифрових технологій в ЄС дотепер мають щонайменше двохвекторний характер. Однак стратегічна важливість даної реформи для України полягає в тому, щоб гармонізація вітчизняного законодавства в контексті його наближення до вимог ЄС відбувалась у фарватері прийнятих, а не декларованих змін у сфері цифрових технологій. При цьому важливо уникати некритичного запозичення інструментів регулювання конкурентної політики щодо цифрового бізнесу навіть у випадку паралельного співіснування двох моделей цієї політики – як бінарної, так і пірамідальної.

В процесі цифровізації бізнесу провідних багатонаціональних підприємств доводиться зважувати на динамічні зміни правового середовища приймаючих країн, які адекватно реагують на технологічні зрушення у всіх сферах суспільства. Мова йде насамперед про розвиток конкурентних політик щодо цифрових технологій. В контексті надання Укрїані статуса «країни-кандидата в члени ЄС» 23 червня 2022 року важливо враховувати напрями реформування конкурентної політики в сфері цифрової економіки, що містяться в пропозиціях Європейському Парламенту і Європейській комісії в двох документах про цифрові ринки і цифрові послуги. Стратегічне значення даної реформи для України полягає в наближенні цієї політики до законодавства ЄС в фарватері даних змін. Тактична ж важливість для України стосується суті нової парадигми конкурентних відносин між учасниками цифрового ринку, а також між регуляторами і його ключовими учасниками, що матимуть можливість успішного підприємництва у більшості країн світу.

Література:

1. Counsil Regulation (EC) N 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty. URL: http:/www.legistration.gov.uk/euk/2003/1/contents (дата звернення: 25.01.2023).

2. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу. Пер. з англ. Київ : «К.І.С.», 2005. XIV с. 466 с.

3. Теньков С. О. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України: від 16 січні 2003 р. Київ : Видавництво А.С.К., 2004. 720 с.

4. Proposal for Regulation of the European Parlament and of the Council On Contestable and Fair Market in the Digital Sector (Digital Market Act) / EUR – LEX. URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?Uri=COM%3A2020%3A842%3AFIN (дата звернення: 28.06.2021).

5. Proposal for the European Parlament and of the Council on a Single Market for Digital Services (Digital Services Act) and amending Directive 2000/31/EC/EUR-LEX. URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?Uri=COM:2020:825:FIN (дата звернення: 28.06.2022).

Чайка-Петегирич Л. Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету
м. Хмельницькій, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-8

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

За останні кілька десятиліть міжнародний ринок консалтингу перетворився на багатомільярдну індустрію. Галузь не лише зросла у розмірах, статусі, а й глобальному охопленні. Саме тому, під глобальними консалтинговими фірмами сьогодні розуміють компанії, які здатні надавати міжнародну консультативну підтримку корпораціям, всесвітнім некомерційним організаціям і навіть урядам з міжнародними холдингами. Точна форма цього консультування охоплює весь спектр послуг і функцій, які потрібні більшості організацій для роботи. Глобальна консалтингова фірма може спеціалізуватися на обмеженому діапазоні консалтингових варіантів або пропонувати консультації майже щодо кожного аспекту діяльності.

Пропозицію ринку консалтингових послуг формують консалтингові транснаціональні корпорації (глобальні гравці: Accenture, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Total SA, PwC, Ernst & Young, KPMG, Aon P.L.C, Aon Hewitt, McKinsey & Company та Boston Consulting Group Inc), що мають розгалужену мережу регіональних представництв, багатофункціональні фірми з чисельністю штату професійних консультантів не менше ста осіб, вузькоспеціалізовані фірми, які працюють на запити малого й середнього бізнесу, навчальні центри та окремі консультанти. Якщо нещодавно більшість з них суттєво відрізнялась від жорстко інтегрованих пірамід класичних транснаціональних корпорацій, то останнім часом ключові рішення приймаються у штаб-квартирах та центральних офісах і реалізуються по всій міжнародній мережі, практично не залишаючи прав автономним місцевим філіям [1].

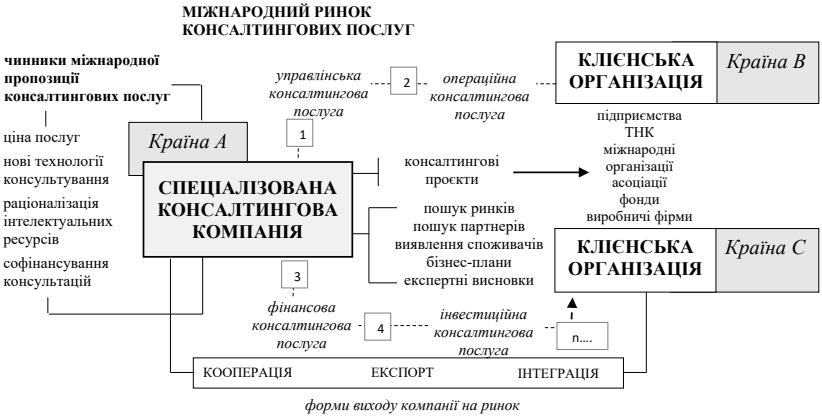

Рис. 1. Структура міжнародного ринку консалтингових послуг

Джерело: складено автором

Міжнародні бізнес-консалтингові фірми проводять дослідження ринку, щоб визначити рівень перспективності іноземних країн для клієнтів, рішень або послуг. Після обрання перспективних ніш, починається попереднє відкриття бізнесу, визначаються надійні та зацікавлені дистриб'ютори, клієнти й постачальники на конкретних цільових ринках (рис. 1). Єдиного шляху виходу на зовнішній ринок немає. Підприємство має обрати з професійною допомогою структуру, яка відповідає рівню його ресурсів, ринковому потенціалу, логістичним цілям та досвіду роботи в міжнародному середовищі вдаючись до управлінських, операційних та фінансово-інвестиційних консалтингових послуг. Поряд з перевагами, які міжнародні компанії отримують вдаючись до послуг консалтингу виокремлюють ряд перешкод, що стримують розвиток даної галузі в окремих країнах (табл. 1).

Протягом останніх років міжнародний ринок консалтингових послуг щорічно зростав, хоча темпи зростання відрізняються між розвиненими ринками та економіками, що розвиваються. Глобальний консалтинговий сектор із загальною вартістю близько 973 мільярдів доларів США [2] є одним із найбільших і найрозвиненіших ринків у галузі професійних послуг. Розвиток даної галузі напряму пов'язаний із розвитком світової економіки та поповнення дохідної частини бюджетів. У 2002 році сектор вперше за десятиліття зіткнувся зі скороченням, а потім ще більшим спадом між 2009 і 2011 роками внаслідок глобальної фінансової кризи.

Таблиця 1

Переваги та перешкоди розвитку міжнародного ринку консалтингових послуг

ПЕРЕВАГИ	ПЕРЕШКОДИ
- диверсифікація ризиків; - покращення якості послуг, що надаються; - використання передових технологій; - підтримка виходу компаній на іноземні ринки; - налагодження вигідних комерційних контактів; - створення фірм локальної спеціалізації; - послаблення конкуренції між галузевими товаровиробниками; - інтелектуальна капіталізація; - стратегічний аналіз міжнародних ринків; - орієнтація на нові можливості; - пошук нових способів захисту торгівельних марок - та інтелектуальної власності	- зниження ділової підприємницької активності; - низька платоспроможність клієнтів; - високий рівень тінізації економіки; - відсутність культури роботи з незалежними експертами; - низькі оцінки корисності консалтингових послуг; - складність отримання об'єктивної інформації про діяльність консалтингових підприємств та їхні можливості; - відсутність гарантій конкретних результатів та позитивного ефекту від консалтингу; - труднощі у проведенні маркетингових досліджень та впровадженні інновацій; - обмеженість споживчого сегменту; - відсутність нормативного порядку ліцензування та сертифікації консалтингової діяльності

У період 2021–2022 рр. глобалізація відкрила шлях для більшої кількості спільних підприємств, іноземних інвестицій, глобальної експансії та створення потужностей міжнародними компаніями в регіонах із високим темпом розвитку. Цьому сприяли також швидке зростання Інтернету, автоматизація консультаційних процесів, використання переваг штучного інтелекту і розвиток безпеки даних. Поступово міжнародні підприємства почали реорганізовувати свою діяльність і відновилися від наслідків COVID-19, які раніше призвели до обмежувальних заходів, включаючи соціальне дистанціювання, віддалену роботу та закриття комерційної діяльності. Як наслідок, компанії все частіше почали створювати спільні підприємства з фірмами в інших країнах, щоб апробувати нові ринки. Сьогодні понад 80 % левової частки ринку припадає на Північну Америку та Європу, слідом за ними ідуть країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Близького Сходу.

Очікується, що в перспективі результатом глобалізації стане утворення більшої кількості спільних підприємств, транснаціональних корпорацій у регіонах, що швидко розвиваються, які потребуватимуть нового партнерства з міжнародними компаніями з надання консалтингових послуг.

Література:

1. Вергуненко Н. Трансформація ринку консалтингових послуг. Вісник КНТЕУ. 2013. Вип. 4. С. 15–24.

2. Global Management Consulting Services Market Report 2022 – Market Forecast, Trends And Strategies. URL: https://www.thebusinessresearchcompany.com/press-release/global-management-consulting-services-market-2022.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Gruzd Maryna
PhD, Associate Professor at the Department of Public Management, Public Administration and Economic Policy,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-9

MONITORING METODOLOGY THE QUALITY OF THE ADMINISTRATIVE SERVICES PROVISION BY THE STATE AND CENTERS OF ADMINISTRATIVE SERVICES PROVISION

The implementation of the strategic course for European integration requires Ukraine to implement the principles of international quality management in public administration to ensure the effectiveness of public administration and the quality of administrative services, which is caused by the population's dissatisfaction with the low standard of living and low-quality services and, as a result, insufficient competitiveness of Ukraine among the international community. Despite the significant number of adopted normative legal acts and the attention of scientists regarding the standardization of the procedure for the provision of administrative services, the question of determining the procedure for assessing the quality of the provision of administrative services remains unresolved.

The current situation in the country requires the restructuring of the foundations of information activities and, above all, the creation of monitoring systems and an appropriate base that will ensure the management of complete, objective and up-to-date information for a competent, comprehensively balanced approach to preparation and decision-making at any level.

Foreign experience does not provide a single answer to the question of the optimal list of criteria for assessing the quality of public (or administrative) services. For example, in Canada, timeliness, professionalism, competence of employees, courtesy, comfort, fairness, and

results were among the quality criteria. These criteria primarily reflect consumer expectations. In Finland, it was proposed to evaluate public services according to such groups of criteria as management and personnel, procedures and structure of the body, quality and customer satisfaction, economy and efficiency, effectiveness. In this case, they proceed not only from the position of the consumer, but also from public interests [1].

To determine the degree of influence on the quality of the provision of administrative services of various factors involved in the provision of administrative services, it is advisable to carry out their systematic structuring and classification. In relation to the system of providing administrative services, factors are divided into internal (which take place in the system of providing services) and external factors that arise outside the scope of providing administrative services and have a positive or negative effect on the functioning of the system of providing administrative services.

Factors of modernization of civil service and service in local self-government bodies are gaining particular importance by improving the system of motivating employees, improving the monitoring of their activities, evaluating the indicators of its final results, the solution of which will significantly contribute to the improvement of the quality of public services provided by the authorities. The specified modernization should be carried out by bringing the state administration and civil service of Ukraine into compliance with the principles and practices of democratic governance.

The criteria listed above are static in nature. But it is extremely important to take into account the dynamics of improving the quality of service provision, which can be evaluated according to the criterion; existence of a program, measures to improve the organization of the provision of administrative services. The presence of sufficiently effective means of improving administrative procedures and encouraging employees of administrative bodies to improve their own activities.

In addition, modern scientific research has determined additional criteria for evaluating the quality of administrative services, such as: simplicity; efficiency; punctuality; equality; fair value; economy; efficiency of provision; compliance with the requirements of regulatory documents.

Indicators of the quality of the provision of administrative services form the informational basis of monitoring. The form of the document used to collect information for monitoring is usually a questionnaire. Quality indicators, according to their values, are divided into two groups: quantitative and qualitative. Qualitative indicators are evaluated with the values «yes», «no» or on a point scale (for example: from 1 to 5).

Among the methodological approaches to monitoring, the most common is the study of the quality of administrative services and customer satisfaction with the level of service provision through sociological research among users of administrative services. The main goal of such research is to determine the expectations of service consumers, which become the basis for evaluating the quality of services and establishing the standards of work of administrative bodies that provide services. Non-governmental organizations play a significant role in this process.

When conducting sociological research, respondents are asked to answer clear questions to determine whether they are satisfied with the work of the body. These questions are formulated based on certain criteria and relevant indicators for assessing the quality of administrative services. Sufficiently presentable methodical approaches to monitoring the quality of the provision of administrative services are the methods proposed by the Center for Political and Legal Reforms, which are successfully used to evaluate the activities of both entities and centers for the provision of administrative services [2].

Among the relatively new approaches to assessing the quality of administrative services, the «Mystery Client» method stands out. This technique is well known in Western countries under the name «Mystery Client» and is widely used in marketing research to determine the level of service quality in the markets of consumer goods, banking and other services.

The «Mystery Client» method has a number of advantages compared to other consumer survey methods, including: the secrecy and surprise of the inspection allows one to assess the level of service of the entities applying for administrative services; the flexibility of the methodology creates opportunities for checking specific actions and areas of activity of personnel (managers, consultants, administrators, etc.); the reality and character of the situations gives reason to evaluate the actions of the service personnel in practice; evaluation of staff work takes place from the point of view of the consumer, which is very important for the development of measures to improve the quality of administrative services [3].

Research technology using the «Mystery Client» method can be conditionally divided into three stages [3], each of which should contribute to the objectivity of the resulting assessments of the quality of the provision of administrative services. Each stage is presented in the form of successive steps.

At the first stage, the purpose and tasks of monitoring are formed, selection of service quality assessment criteria is carried out, a questionnaire

is prepared, an expert (mystery client) work scenario is drawn up, secret clients are briefed, and the procedure for filling out the questionnaire is explained.

At the second stage, «direct monitoring» is implemented, during which information necessary for analysis is collected. The secret client visits the state authority that provides administrative services (center for the provision of administrative services), observes the operating conditions of the entity providing administrative services and the procedure for providing administrative services in accordance with the purpose, tasks of monitoring and the questionnaire.

At the third stage processing of monitoring results, their analysis and formulation of conclusions is taking place. Based on the results of the monitoring, recommendations are being developed aimed at improving the quality of the provision of administrative services in the National Center for Administrative Services and other entities providing administrative services.

The results of the analysis of the experience of assessing the quality of the provision of administrative services by bodies of executive power and local self-government revealed two main directions of organization and monitoring: monitoring by state bodies and non-state form of monitoring of the provision of administrative services. Initiators of the state form of monitoring can be central and local bodies of executive power, local self-government bodies as subjects of the provision of administrative services, as the central body of executive power responsible for methodical, organizational and legal regulation of the system of providing administrative services in Ukraine. The non-state form of monitoring the provision of administrative services is carried out by public organizations both on their own initiative and on the initiative of administrative bodies – subjects of the provision of administrative services.

The main method of collecting information in the monitoring system is the preparation and filling of questionnaires. The content of the questions and indicators that make up the questionnaire depends on the purpose, tasks of monitoring and selected criteria for the quality of administrative services. Monitoring of the quality of the provision of administrative services is carried out in accordance with the decision (order) of the head of the executive body or local self-government body – the subject of the provision of administrative services, as well as the body that created the center for the provision of administrative services. When determining methodical approaches to assessing the quality of administrative services, it is proposed to use the recommendations of the World Alliance of Public Participation

CIVICUS, according to which the following are the main tools for monitoring and evaluating public services: reports based on the results of a survey of interested parties; community monitoring and evaluation; report cards of citizens; system of community indicators; social audits.

References:

1. Kirmach A. V., Tymoshchuk V. P. (2005) Evaluation of the quality of administrative services. Kyiv: Fact. 88 p.

2. Bukhanevich O. M. Control in the sphere of provision of administrative services: the essence and peculiarities of implementation. European political and law discourse. Available at: http://www.univer.km.ua/statti/bukhanevych_o.m._kontrol_u_sferi_nadannya_administratyvnykh_posluh_sutnist_ta_osoblyvosti_zdiysnennya.pdf.

3. The quality of the provision of administrative services in Ukraine: citizens' opinion, experts' assessment and changes over 5 years. Available at: https://dif.org.ua/article/yakist-nadannya-administrativnikh-poslug-v-ukraini-dumka-gromadyan-otsinka-fakhivtsiv-ta-zmini-za-5-rokiv.

Згурська О. М.
професор кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-10

ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Продовольча безпека будь-якої країни є невід'ємною частиною її національної безпеки. Поліпшення забезпечення населення продуктами харчування є важливим соціально-економічним завданням, вирішення якого має велике значення для кожної держави. Забезпечення продовольчої безпеки є найактуальнішим напрямом міждержавної взаємодії, оскільки охоплює широкий спектр національних, економічних, соціальних, демографічних та екологічних чинників.

Важливість усвідомлення ролі та значення продовольчої безпеки підтверджується тим фактом, що вона є необхідною умовою та базовим параметром життєдіяльності людини. Рівень споживання продуктів харчування населенням характеризує рівень економічного розвитку країни в цілому, оскільки, як відомо, виробництво продуктів харчування на достатньому рівні було, є і буде першою умовою ефективної діяльності безпосередніх виробників зокрема та будь-якого виробництва загалом. Варто також зазначити, що рівень забезпечення населення продовольством сприймається як найважливіший чинник і визначальний критерій якості життя населення, життєздатності макроекономічної структури та державного устрою кожної країни [5].

Несприятливі політичні умови формування пріоритетного становища на міжнародному ринку в сучасних умовах політичної нестабільності країни призвели до необхідності вирішення важливого питання забезпечення національної продовольчої безпеки.

В системі забезпечення продовольчої безпеки формуються умови та механізми протидії загрозам економічній безпеці, а також розвитку відтворювальних процесів у сільському господарстві та агропромисловому комплексі, які є основою підвищення рівня самозабезпеченості як окремих регіонів, так і країни загалом.

В офіційному виданні «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» продовольчу безпеку визначено як такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави [3].

Стан продовольчої безпеки країни можна оцінити за допомогою спеціальних засобів: показників, індикаторів, критеріїв оцінки. Слово «індикатор» походить від латинського слова «indicator» – показник. У науковій економічній літературі велика увага приділена питанням визначення індикаторів та критеріїв продовольчої безпеки. Однак зазначені поняття не є тотожними. Під критеріями слід розуміти ознаки, на основі яких здійснюється оцінка, визначення чи класифікація, а під індикаторами – показники, керуючись якими надається можливість визначити рівень розвитку певного досліджуваного об'єкту, а також ступінь досягнення поставленої мети дослідження.

У ході проведеного порівняльного аналізу наукової економічної літератури було сформульоване власне визначення понять «індикатор продовольчої безпеки» як фактичне статистичне значення показника (в динаміці), який відображає рівень забезпеченості ресурсним потенціалом для повноцінного виробництва оптимального обсягу продуктів харчування з розрахунку на душу населення (відповідно до встановлених нормативів). «Критерій продовольчої безпеки» – ідентифіковано як пороговий, допустимий рівень індикатора, значення якого вказує про стан продовольчої незалежності певного регіону зокрема та країни – в цілому.

Усі показники, що застосовуються для оцінювання рівня продовольчої безпеки, повинні надавати можливість оцінки з позиції як фізичної, так і економічної доступності продовольства. Рекомендовані індикатори (показники) продовольчої безпеки характеризують лише фактичний стан даної економічної категорії, без урахування впливу первинних факторів. У зв'язку з цим, рівень продовольчої безпеки доцільно оцінювати з двох позицій: в межах регіону і в межах країни. Варто також зазначити, що для оцінки продовольчої безпеки можна застосовувати як універсальні так і специфічні показники. Універсальні показники однаково підходять для оцінки продовольчої безпеки як на рівні регіону, так і на рівні країни, тоді як специфічні – тільки для одного рівня (або країни, або тільки регіону).

Окрім галузевої приналежності, доцільно увесь комплекс показників національної продовольчої безпеки об'єднати у дві групи [1]:

1. Першочергові показники (первинні або вихідні).

2. Другорядні (похідні первинних).

Показники оцінки продовольчої безпеки характеризуються наступними обов'язковими особливостями, а саме:

1. Достовірність – показник відображає реальний стан сільськогосподарських товаровиробників та переробної промисловості та є офіційно визнаним і документально підтвердженим.

2. Постійність – показник можна спостерігати (вимірювати, фіксувати) безперервно у часі (щодня), чи напротязі певного часового періоду.

3. Загальнодоступність – результати оцінки та аналізу показників повинні бути розміщені у відкритому доступі в офіційних он-лайн та оф-лайн мережах.

Отже, рівень продовольчої безпеки оцінюється [4]:

− на міжнародному рівні – перехідним до наступного врожаю обсягом світових зернових запасів та рівнем світового середньорічного виробництва зерна на душу населення.

− на рівні держави основними критеріями вважаються:

- ступінь державного самозабезпечення продовольством, а також ступінь незалежності продовольчого постачання від імпорту;

- розмір оперативних та стратегічних продовольчих запасів у відповідності із нормативними потребами;

- рівень виробництва продуктів харчування в розрахунку на душу населення;

- рівень споживання продуктів першої необхідності;

- рівень фізичної та економічної доступності продовольства для різних категорій та соціальних верств населення;

- рівень стабілізації цін (рівень інфляції) на основні види продовольства;

- рівень безпеки, якості та екологічності продуктів харчування.

Таким чином, основною метою забезпечення продовольчої безпеки держави є надійне постачання основних видів продовольства для усього населення за рахунок безперебійного виробництва при обов'язковій умові фізичної та економічної доступності продуктів харчування в такій кількості та якості, які необхідні для життєдіяльності людини, за максимально можливої незалежності від зовнішніх джерел надходження продовольства.

Роль державного регулювання у питанні перспективного розвитку продовольчого ринку є ключовою, оскільки, в силу властивих йому природних та економічних факторів, нестійкості та високої соціальної значущості, виникає нагальна потреба у координації ринкових відносин, особливо у сучасних умовах глобалізації економічних зв'язків.

Література:

1. Домінська О. Я. Продовольча безпека як інструмент економічної безпеки України / Матеріали круглого столу «Сучасні виклики продовольчої безпеки: (19 травня 2015 року). Львівський НАУ. Львів, 2015. 77 с.

2. Закон України «Про продовольчу безпеку України» від 22 грудня 2011 року. № 4227-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4227-6.

3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

4. Немченко В. В., Немченко А. В. Продовольча безпека: макро- та мікроекономічний аспекти. *Економіка харчової промисловості.* № 2. 2013. С. 16–18.

5. Ощепков О. П., Магденко С. О. Методологічні питання дослідження продовольчої безпеки в межах національної безпеки країни. *Економіка харчової промисловості.* 2014. № 4 (24). С. 35–41.

Кісіль М. І.
провідний науковий співробітник
відділу інвестиційного і матеріально-технічного забезпечення
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-11

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ РІЗНИХ ГРУП АГРОВИРОБНИКІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Аграрне виробництво України розвивається на основі багатоукладності по різних за розмірами групах суб'єктів господарювання. Вони переважно орієнтовані на різні ринки, що певною мірою стримує прояви гострої ринкової конкуренції. Багатоукладність є важливою умовою сталого розвитку національного агровиробництва, а в умовах нестабільності послаблює негативний вплив її чинників. Найбільше це стосується сільськогосподарських виробників, частка яких у капітальних інвестиціях перевищує 98%.

Інвестиції у сільське господарство мають загальнонаціональне значення. Дослідження з використанням методу регресії показали, що зміни в капітальних інвестиціях у сільське господарство у 2015–2021 рр. на 50 % визначали варіацію валової доданої вартості по усій економіці держави.

Ознаки нестабільності в розвитку національного агровиробництва виразно проявляються у змінах капітальних інвестицій за 2010–2021 рр., перерахованих з метою співставності у ціни 2021 р. Динаміка цих показників характеризується такими особливостями: 2009–2010 рр. – інвестиційна криза, викликана світовою фінансовою кризою; 2011 р. – післякризовий сплеск інвестицій у відкладені на час кризи інвестиційні проєкти; 2012–2013 рр. – уповільнення інвестиційної діяльності через дії тодішньої влади у сфері економіки; 2014–2015 рр. – спад інвестицій через війну; 2016–2017 рр. – високі темпи приросту інвестицій після стабілізації військової ситуації на Донбасі, зростання світових цін на сільськогосподарську продукції та очікувань інвесторів; 2018 р. – уповільнення інвестиційної діяльності через вибори і заміни владних команд; 2019–2020 рр. – інвестиційний спад і криза внаслідок

погіршення умов інвестування; 2021 р. – після кризова активізація інвестиційної діяльності; 2022 р. – чергова інвестиційна криза, викликана широкомасштабною військовою агресією [1]. Тобто, різноманітні чинники нестабільності, що мали місце в державі з 2010 р., негативно позначалися на інвестиційній діяльності в агровиробництві, що стримувало розвиток як його, так й усієї економіки. Характер змін динаміки інвестицій у агровиробництво в досліджуваному періоді визначали зовнішні для нього чинники.

Якби інвестиційних спадів і криз, які мали місце в сільському господарстві у 2013−2015 і 2019−2020 рр., вдалося уникнути, обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство в цінах 2020 р. щорічно зростали б на 11 млрд грн. За попередніми розрахунками, у 2022 р. через війну національне сільське господарство недоотримало 38 млрд грн або $1 млрд капітальних інвестицій.

Нестабільність по іншому впливала на різних груп агровиробників. Якщо частка капітальних інвестицій великих сільськогосподарських підприємствах у 2010 р. становила 5,6 %, середніх – 75,2, а малих – 19,2, з них мікропідприємств – 3,5 %, то в 2021 р. – відповідно 15,8, 51,6, 32,6 і 2,1 %. Великі підприємства були стійкішими до несприятливих умов у періоди інвестиційних спадів і криз. Їх частка в загальних по сільському господарству обсягах капітальних вкладень у несприятливі періоди зростала до 15–18 %, а в сприятливі, навпаки, зменшувалася до 6–7 %. Питома вага їх вкладень у середньому за 2019–2021 рр. зросла до 16 %. Частка середніх за розмірами підприємств у капітальних інвестиціях стабільно зменшувалася з 75 до 50 %, то їх питома вага малих підприємств у період 2010–2016 рр. стабільно зростала з 19 до 44 %, а в наступні 2017–2021 рр. скорочувалася до 32 %. Аналогічна тенденція була й по мікропідприємствах – спершу зростання з 4 до 12 %, а потім спад до 2 % [2]. Нестабільність у сільському господарстві найбільш стримувала інвестиції малих і середніх агровиробників. Вони мають менші можливості залучати інвестиційні ресурси, більше потребують державної підтримки.

Характер динаміки показників фінансового результату та інвестицій великих підприємств за 2010–2021 рр. різний. Так, тенденція зменшення частки великих господарств у фінансовому результаті з 23 % у 2010–2013 рр. до 8 % у 2019–2021 рр. супроводжувалася зростанням питомої ваги їх інвестицій з 11 до 13 % [3]. Вірогідними причинами, які в умовах скорочення обсягів позик і залучених коштів зумовлюють таке протиріччя можуть бути приховування великими агрокомпаніями

прибутків, збитковість державних агрокорпорацій, реалізація їх інвестиційних проектів з тривалими строками окупності тощо.

Значніше зниження інвестиційної активності малих і середніх агропідприємств в останні роки зумовлено негативною дією сукупності зовнішніх чинників, що спричинили погіршення умов їх економічної діяльності та збуту продукції, зменшення власних і залучених джерел фінансування інвестицій, зокрема кредитного забезпечення, скорочення обсягів державної підтримки, а також значне зростання інвестиційних ризиків. Переважну частину виробленої продукції малі підприємства реалізують ринковим посередникам за порівняно нижчими цінами. У них вищі ризики втрати продукції й майна внаслідок рейдерських захоплень, менші можливості кредитування й отримання державної підтримки.

Підтримку розвитку малого і середнього агробізнесу в умовах нестабільності доцільно здійснювати за напрямами, що сприяють: розвитку фермерських господарств та інших малих суб'єктів господарювання, їх підприємництва та кооперації; виробництву конкурентоздатної, з доданою вартістю, нішевої, органічної та збалансованої агропродукції. Важливими чинниками розвитку малого підприємництва є часткова компенсація вартості техніки та обладнання національного виробництва; підтримка розвитку важливих дефіцитних видів виробництв, зокрема тваринницької продукції в селянських господарствах, фінансова підтримка розвитку садівництва виноградарства та хмелярства, створення фермерських господарств і стимулювання розвитку сільських територій.

По зазначених напрямах для розвитку малого і середнього агробізнесу в умовах нестабільності найважливіше значення мають заходи щодо: кредитної підтримки інноваційно-інвестиційних бізнес-планів, відновлення втрат суб'єктів підприємництва, керівниками яких є учасники АТО (ООС), розвитку тваринництва й інших видів сільськогосподарської продукції, поповнення обігових коштів, придбання основних засобів сільськогосподарського призначення, нового будівництва і реконструкції об'єктів з виробництва і перероблення сільськогосподарської продукції, зокрема сховищ для зберігання зерна, овочів та фруктів; часткового відшкодування вартості придбаних основних засобів, обладнання і великої рогатої худоби в для подальшого відтворення її поголів'я у сімейних фермерських господарствах і сільськогосподарських кооперативах, тепличних конструкцій та обладнання для ягідництва та овочівництва, племінних тварин, бджіл,

сперми, та ембріонів, мальків риб, високорепродукційного насіння плодових, ягідних та овочевих культур, мікробіологічних засобів для захисту та живлення рослин, а також сертифікації органічного виробництва; часткової компенсації вартості придбання техніки та обладнання вітчизняного виробництва, садивного матеріалу плодово-ягідних культур, винограду та хмелю, проведених робіт із спорудження шпалери, встановлення системи крапельного зрошення, нового будівництва та реконструкції холодильників, цехів первинної переробки та об'єктів із заморожування, ліній товарної обробки плодів та ягід, автоматизованих ліній з висушування плодів, ягід та хмелю власного виробництва, ліній з переробки плодів, ягід і винограду технічних сортів, техніки, механізмів та обладнання для проведення технологічних операцій у виноградарстві, садівництві і хмелярстві; бюджетних дотацій фермерським і сімейним господарствам за утримання 5 і більше корів, зариблених водних об'єктів, наявних на початок року, ідентифікованих та зареєстрованих в установленому порядку кізочок, козематок, ярок і вівцематок; бюджетних субсидій на 1 га площі під нішевими культурами і з органічним виробництвом, а також молодим фермерам.

Нині в умовах війни для підтримки бізнесу уряд реалізує декілька програм, основними заходами яких є податкові пільги, використання іноземних грантів та учбові заходи. Проте ці програми підтримки прийняті не спеціально для малого, а усього бізнесу, тому не виключено що основні вигоди від податкових пільг отримає великий олігархічний і пов'язаний з владою бізнес. З іноземними коштами теж саме. Заходи цих програм недостатні для розвитку малого бізнесу, зокрема й у сільському господарстві.

Підтримка і стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів малого агробізнесу в умовах нестабільності, зокрема й війни, має бути одним з найважливіших завдань сільськогосподарської політики держави. В умовах обмежених ресурсів цю підтримку слід здійснювати переважно шляхом часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, особливо для малих агровиробників, кредитної підтримки інвестиційних проектів малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників у розмірі 50−70% кредитної ставки уповноваженого комерційного банку, а також через інші економічні й фінансові механізми та організаційні заходи.

Література:

1. Капітальні інвестиції (2010–2021). URL: https://www.ukrstat.gov.ua.

2. Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010−2020). URL: https://www.ukrstat.gov.ua.

3. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2021). URL: https://www.ukrstat.gov.ua.

Кудин С. І.
доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-12

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Глибинні зміни які відбуваються в світовій економіці в результаті глобалізації все частіше вказують на те, що традиційні конкурентні переваги територій пов'язані з природніми ресурсами чи нагромадженим капіталом втрачають свою роль в економічному розвитку. Для побудови успішних країн вагоме значення має регіональний розвиток, який спрямований на ефективне використання місцевих ресурсів з метою досягнення суспільного добробуту сьогодні та підтримання потенціалу для майбутніх поколінь на основі злагодженої роботи між місцевою громадою та державними органами управління, які здійснюють заходи регіональної політики.

Починаючи з 2015 року державна регіональна політика в Україні набула європейських рис і області отримали можливості планувати та фінансувати власний розвиток, посилюючи роль громад.

В результаті прийняття Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 [1] роки були зроблені важливі кроки в площині правового регулювання процесів, що наближають підходи державного регулювання розвитку регіонів до європейських стандартів. Зокрема, це запровадження принципів «смарт- спеціалізації» у вітчизняну практику.

«Смарт-спеціалізація» (Smart Specialisation Strategy) – це концепція, заснована на ідеї інноваційного регіонального розвитку країн Європейського Союзу, покликана сприяти економічному зростанню в регіонах через краще розкриття його потенціалу. Важливою складовою концепції є партнерство між представниками, влади, громадськості, бізнесу та науково-технічних установ і саме держава виступає ініціатором такої співпраці, оскільки в такий спосіб найповніше можна розкрити основні напрямки спеціалізації регіонів.

В країнах Європейського Союзу стратегії «смарт-спеціалізації» були затверджені 2013 року і відтоді зростаючий інтерес до цієї сфери проявився у фінансуванні з боку Європарламенту у сотнях мільйонів євро. Фокусування на спеціалізації регіонів з інноваційним прицілом визначився як пріоритетний і був відображений у єдиному методичному документі ЄС – «Керівництві по розробці дослідницьких та інноваційних стратегій розумної спеціалізації» [4].

Такий підхід передбачає розподіл повноважень між різними рівнями управління: на національному відбувається аналіз варіантів, розробка стратегій, верифікація пріоритетів. Вже на регіональному рівні безпосередньо обираються варіанти інноваційного розвитку, створюються відповідні структури, які безпосередньо відповідають за впровадження задекларованих позицій.

Чому стратегія «смарт-спеціалізації» є прийнятною та важливою для вітчизняних реалій і може стати рушійною силою для розвитку регіонів країни?

Якщо оцінювати довоєнний стан економіки України, то більшість галузей характеризувався низькою конкурентоспроможністю та слабкою організаційною та продуктовою інноваційністю. До повномасштабного вторгнення на територію України вже були спроби організувати прості форми розумної спеціалізації, зокрема у 2014–2016 роки, в межах програми розвитку, інтеграції та управління дослідницького центру «Європейської комісії з розвитку та інновацій». Було визначено три регіони, які визначалися як пріоритетні: Одеська, Запорізька та Харківська області.

Зокрема Одеська область має пріоритети розвитку залізничного транспорту і транспортної галузі. Інноваційний потенціал області зосереджений в галузях харчової промисловості, хімічної, виробництво обладнання для сільського господарства і медичного призначення.

Запорізька область відзначається галузями ремонту та обслуговування металевих виробів, у виробництві чавуну та сталі, продуктів нафтопереробки, а також повітряних і космічних літальних апаратів.

В Харківській області визначено три лідируючі галузі: виробництво абразивів, комп'ютерне програмування, виробництво машин військового та спецпризначення.

Враховуючи, що вказані області зазнали значних руйнувань під час повномасштабного вторгнення, то в майбутньому вони потребуватимуть деталізованої інвентаризації та розбудови вже на нових засадах інноваційного розвитку.

Проте незважаючи, що даний напрям регіональної політики держави мав ще невеликий термін реалізації, він актуалізував проблеми реформи публічних інституцій, які зможуть вести конструктивний діалог між усіма зацікавленими сторонами серед яких недовіра та слабка культура співпраці. Оскільки програми, котрі існували до 2020 року передбачали розвиток практично всіх регіонів і акцент ставився на великі виробництва, котрі є податкоспроможними. То в сучасних умовах акцент змістився на підтримку малого і середнього підприємництва в межах процесу підприємницького відкриття Entrepreneurial discovery process (EDP), який і лежить в основі розумної спеціалізації.

Міністерство економіки України ініціювало нові засади промислової політики і в проекті «Стратегій розвитку промислового комплексу України до 2030 року» в якому вже вдалося врахувати регіональні особливості і поєднати принципи смарт-спеціалізації, децентралізації та кластерної політики. Важливо зазначити, що до проекту залучені підприємства малого та середнього бізнесу, а також спостерігається сприяння до створення національних та міжрегіональних кластерів на основі запровадження міжнародного досвіду [3, с. 23].

Відповідно в Україні актуальним постає питання фінансування проектів регіонального розвитку, особливо в сучасних реаліях повномасштабного воєнного вторгнення, адже потреби відновлення інфраструктури перетягують на себе значну частину фінансових ресурсів. На початок 2022 року було розроблено понад 100 проектів, вартістю 31,5 млрд грн, терміном реалізації до кінця 2023 року, які буди базовані на принципах розумної спеціалізації регіонів. Серед джерел фінансування проектів смарт-спеціалізації в Україні виділяють :кошти державного бюджету; кошти міжнародних фінансових організацій; кошти приватних інвесторів; власні кошти підприємств [3].

Найвагомішим фінансовим інструментом є Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), який фінансує пріоритетно на конкурсних засадах ті проекти та програми, які відповідають Державній стратегії регіонального розвитку.

Важливим напрямком регіонального економічного розвитку є підтримка та сприяння утворення суб'єктів малого та середнього підприємництва і в цьому контексті слід згадати про успішну державну програму компенсації процентної ставки за наданими кредитами для розвитку МСБ. Йдеться про програму «Доступні кредити 5-7-9%» яку

впроваджує Фонд розвитку підприємництва і вона суттєво спрощує доступ суб'єктів МСБ до мікрокредитів.

Ще слід звернути увагу на зростаючу підтримку в останні роки міжнародних фінансових організацій, зокрема технічна допомога і реалізація грантових донорських програм. Серед них вагоме місце займає підтримка Європейського Союзу, який реалізує в Україні проект «Фінансування малих та середніх підприємств у рамках Східного партнерства – Етап II» із загальним обсягом – 5,2 млн євро.

Як бачимо можливостей для розвитку регіонів та залучення коштів на впровадження інновацій в Україні з кожним роком стає все більше, після Перемоги в перспективі різноманітні можливості будуть зростати, єдине питання яке постає, чи зуміємо ми організувати конструктивний діалог між усіма зацікавленими сторонами, щоб вивести траєкторію розвитку вітчизняної економіки на новий інноваційний рівень.

Література:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text (дата звернення: 15.01.2023).

2. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm (дата звернення 21.01.2023).

3. Територіальний розвиток і регіональна політика. Стимулювання розвитку регіонів на засадах смарт-спеціалізації: бар'єри та механізми імплементації: наукова доповідь / наук. ред. д.е.н.,проф. Сторонянська І. З. Львів, ІРД НАНУ. 2021. 155 с.

4. European Commission (2014) National/Regional Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3). URL: https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/RIS3 (дата звернення: 18.01.2023).

Кучерява К. Я.
доцент кафедри управління персоналом та підприємництва
Навчально-наукового інституту
«Інститут державного управління»
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна
Торчанський О. О.
магістр кафедри управління персоналом та підприємництва
Навчально-наукового інституту
«Інститут державного управління»
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-13

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР

Український ринок цінних паперів тривалий час лишається недооціненим і не відіграє значимої ролі у функціонуванні національної економіки. Однак, саме завдяки фондовому ринку українському уряду вдалося в цей нелегкий час поповнити державну скарбницю на 315 млрд грн шляхом розміщення облігацій внутрішньої державної позики. І, планується, що у 2023 р. вартість запозичень шляхом їх емісії складе 91 млрд грн.

Ринок цінних паперів України є відносно молодим, але зі сформованим нормативно-правовим та інституційним каркасом. Наразі в Україні функціонує кілька операторів організованих ринків капіталу, основними з яких є фондові біржі «Перспектива» та «ПФТС», що забезпечують 97 % торгівлі. Оцінка стану фондового ринку України до повномасштабної російської агресії дозволила виявити наступне:

− попри деяке пожвавлення протягом останніх років, українському ринку цінних паперів так і не вдалося досягти рівня 2014 р., коли країна вперше стикнулася з російською агресією; якщо у 2014 р. обсяг торгів склав 39,7 % від ВВП, то вже у 2021 р. – 8,3 %;

− основним фінансовим інструментом стали облігації внутрішньої державної позики (ОВДП): якщо у 2011 р. частка ОВДП становила 46,35 % структури обсягу торгів, то у 2021 р. – уже 98,8 %, в той час як частка акцій у структурі торгів становила 40,14 % у 2011 р., а у 2021 р. – 0,15 %, тобто в результаті дії «ефекту витіснення» відбувається структурна деформація українського ринку цінних паперів;

− в період 2014–2021 рр. мало місце зменшення чисельності організаторів торгівлі та її учасників, скоротилися кількість та обсяг випуску акцій і облігацій;

− основним емітентами національного ринку цінних паперів є підприємства та організації переробної промисловості, такі, що здійснюють операції з нерухомим майном, фінансову та страхову діяльність;

− на фондовому ринку України обертаються казначейські облігації Сполучених Штатів Америки, акції іноземних інвестфондів, єврооблігації, ф'ючерси на іноземні цінні папери та близько 90 цінних паперів іноземних емітентів;

− за підрахунками експертів за останні десять років наш фондовий ринок скоротився у 130 разів [1–3].

Тож на українському фондовому ринку сформувалися різнонаправлені тенденції. Так, необхідність приведення правил його функціонування до вимог міжнародних стандартів сприяють поступовому вилученню з ринку недобросовісних гравців і його відкриття для іноземних цінних паперів, зростає зацікавленість зі сторони фізичних осіб, розвиваються мобільні застосунки та електронні торговельні платформи для спрощення операцій з фінансовими інструментами. З іншого – національний фондовий ринок дедалі більше звужується, перестає бути механізмом перерозподілу капіталу для потреб підприємців, натомість перетворюючись на інструмент покриття державних витрат.

З початком війни Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було вжито низку заходів з метою стабілізації та адаптації ринку цінних паперів до умов воєнного: заборона здійснювати операції з фінансовими інструментами; дозвіл на розміщення та обіг військових державних облігацій, спрощення процедури їх купівлі; подовження строку дії сертифікатів для професійних учасників; звільнення емітентів цінних паперів від зобов'язання розкривати регульовану інформацію. Проте проваджувані заходи не дозволили нерезидентам мінімізувати ризики шляхом продажу своїх активів, а учасникам ринку – диверсифікувати свої портфелі, обґрунтованість

багатьох заходів викликає сумніви. Питання викликає і робота самого регулятора, що тривалий час не міг налагодити нормальну комунікацію з учасниками ринку [4, с. 85].

Проведений аналіз дозволив розмежувати сильні сторони та можливості фондового ринку та слабкі сторони і загрози відповідно до технології SWOT-аналізу (таблиця 1). Його основними недоліками є структурне викривлення й недостатній розвиток фінансових інструментів, наднизька залученість національних підприємств реального сектору до ринку капіталів, недостатній рівень інфраструктурного забезпечення. Однак ключовою перепоною лишається низький рівень інституційної та фінансової спроможності регуляторів.

Таблиця 1

SWOT-аналіз фондового ринку України

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
− потужний внутрішній інвестиційний потенціал; − активне співробітництво з міжнародними та іноземними фінансовими регуляторами; − реформа фінансового сектору (поступове «очищення» від недобросовісних гравців; удосконалення стандартів корпоративного управління; посилення захисту прав споживачів фінансових послуг; посилення боротьби зі зловживаннями на ринках капіталу).	− обмеженість торговельних майданчиків вкладеннями в ОВДП; − низька залученість вітчизняних підприємств до ринків капіталу; − недостатній рівень розвитку інфраструктури ринку капіталів; − недостатній рівень розвитку системи нагляду і контролю за діями учасників фондового ринку; − недостатній рівень інституційної та фінансової спроможності регуляторів ринку капіталу.
Можливості	**Загрози**
− розширення іноземних емітентів цінних паперів; − зростання зацікавленості щодо ринку цінних паперів з боку населення; − дотримання (з урахуванням викликів воєнного часу) наміченого курсу реформ й його активна реалізація зі здобуттям перемоги й переходом економіки на мирні рейки	− низький рівень довіри іноземних інвесторів і бізнесу; − нестабільна політико-економічна ситуація в світі; − «заморожування» процесу реформ через військову агресію.

Наразі ж паралельно співіснує два сценарії реформування й розвитку національного ринку цінних паперів – Меморандум про взаєморозуміння між Урядом, Європейським банком реконструкції та

розвитку, Американською торговельною палатою в Україні та Агентством США з міжнародного розвитку у сфері національної біржової торгівлі капіталом та організованих товарних ринків та Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 р., і не зрозуміло, за яким з них регулятор рухатиметься далі [2; 5].

У будь-якому випадку, його розвиток і підвищення конкурентоспроможності, насамперед, залежать від наявності скоординованої державної концепції розвитку національного фондового ринку та плідної співпраці всіх відповідних регуляторів і контролюючих органів. При цьому фокус уваги має зосереджуватися, першочергово, на подальшій розробці нормативно-правової бази, розбудові інноваційної інфраструктури ринку цінних паперів, формуванні безпечних і прозорих умов роботи для всіх учасників.

В цілому, європейський вибір став векторoформуючим фактором становлення національного ринку цінних паперів. В умовах війни, регулятори ринку капіталів, безумовно, обмежені у своїх діях. Однак важливо, щоб розпочатий шлях реформ не було зведено нанівець, а зі здобуттям перемоги намічені кроки активно впроваджувалися. Якщо наявні напрацювання та заданий темп роботи з приведення національного фондового ринку до кращих світових стандартів у цій сфері буде збережено, очікуємо, що зі здобуттям перемоги й макроекономічною стабілізацією, фондовий ринок України продемонструє потужне зростання.

Література:

1. Гордієнко О., Кисляк Р. Від Дикого Заходу до Сахари. Сумна історія падіння фондового ринку України. 2 січня 2021 р. Інформаційно-аналітична платформа «Forbes». URL: https://forbes.ua/money/blizko-nulya-03012021-818 (дата звернення: 28.01.2023).

2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: веб-сайт. URL: https://www.nssmc.gov.ua (дата звернення: 25.01.2023).

3. Познякова О. І., Чубка О. М., Степанова А. В. Фондовий ринок під тиском «ефекту витіснення». *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 34. 2020. С. 162–167.

4. Шишков С.Є. Наслідки впровадження воєнного стану для ринків капіталу України. *Український соціум*. 2022, № 1 (80). С. 63–86.

5. Український міжнародний фінансовий центр за участю держави може бути запущений восени 2023 року – концепція. Інформаційне агентство «Інтер-факс Україна». URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/702710.html (дата звернення: 01.02.2022).

Навроцький Я. Ф.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу інвестиційного
та матеріально-технічного забезпечення
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна
Петров В. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державного біотехнологічного університету
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-14

РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ ДЛЯ РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯ ЇЇ ЗАКІНЧЕННЯ

До початку війни ринок сільськогосподарської техніки України був насичений самою різноманітною технікою, вітчизняною та іноземною, що відповідала вимогам покупців залежно від технологій виробництва сільськогосподарської продукції, фінансового стану господарства, якості тощо.

В сучасному сільському господарстві країни значною мірою, оновлення машино-тракторного парку здійснюється за рахунок іноземної техніки, питома вага якої подекуди складає від 70 до 90 %, насамперед на ринку тракторів.

Через початок повномасштабної війни 24 лютого 2022 року, блокування морських портів, економічну кризу в країні ситуація із забезпеченням сільськогосподарських товаровиробників технікою значно погіршилася. Значна частина вітчизняних підприємств – виробників техніки була зруйнована, залишилася на окупованій території або знаходиться у прифронтовій зоні, що значно скоротило обсяги надходження української техніки на ринок. Так, наприклад, Харківський тракторний завод, найпотужніший в Україні виробник широкої лінійки тракторів, повністю знищено [1]. Єдиний завод з виробництва зернових комбайнів (крім того виробництво кормозбиральної техніки) Херсонський машинобудівний завод зазнав значних

руйнувань. Бердянський завод з виробництва жаток “JOHN GREAVES” залишилися в зоні окупації, місто Оріхів, де знаходиться підприємство “Оріхівсільмаш” з виробництва ґрунтообробної техніки, розкидачів, причепів та ін. знаходиться під постійними обстрілами. Тому, цілком можна спрогнозувати помітне скорочення сегменту вітчизняної техніки, що справить негативний вплив на матеріально-технічне забезпечення, у першу чергу, малих та середніх господарств, оновлення парку техніки яких сповільниться і може призвести до втрат врожаю.

В структурі імпорту також спостерігаються негативні тенденції. По перше: імпорт техніки значно скоротився, адже частина територій на півдні та сході окупована або знаходиться в зоні бойових дій, що призвело до скорочення попиту на техніку взагалі, зокрема на імпортну. По-друге: в імпорті зросла частка вживаної техніки та більш дешевої і менш якісної техніки через падіння внутрішніх цін на експорт орієнтовану сільськогосподарську продукцію, розрив логістичних ланцюгів, значне подорожчання енергоносіїв та інфляційні процеси, що призвело до зниження ефективності аграрного виробництва, а отже і обмеження можливості купівлі дорогих і високотехнологічних машин. По-третє: відбулося зростання цін на якісну та продуктивну техніку провідних світових виробників через інфляцію, збільшення цін на енергетичні ресурси та зростання логістичних витрат.

Обсяги імпорту тракторів з січня по жовтень поточного року склали $ 628,2 млн, з них сільськогосподарських $ 415,9 млн, що лише на -3,7 % та -9,3 % менше ніж за аналогічний період 2021 року ($ 652,4 млн та $ 458,3 млн) відповідно (табл. 1).

Обсяги імпорту тракторів за 10 місяців 2022 року перевищують щорічні обсяги аналогічного періоду 2016–2020 років, а сільськогосподарських тракторів – 2016, 2018–2020 років. Імпорт машин для підготовки або оброблення ґрунту за цей же період 2022 року скоротився на 47,5 % (з $ 314,1 млн до $ 164,8 млн США). Імпорт машин або механізмів для збирання, обмолоту сільськогосподарських культур скоротився на 36,5 %: з $ 418,2 млн до $ 265,7 млн. Ці показники значно нижчі показників 2021 року.

Деталізація показників імпорту техніки підтверджує тенденцію до його скорочення яку у кількісному, так і у вартісному виразі. За січень-жовтень 2022 року порівняно з аналогічним періодом 2021 року імпорт тракторів скоротився на 45,2 % у кількісному виразі (з 24849 одиниць до 13608 одиниць) та на 41,8 % у вартісному виразі (з 457,5 млн дол. США до 266,3 млн дол. США), зазначив науковець. Найбільше падіння

відбулося в категорії тракторів потужністю 37–75 кВт –58,5 % та 53,2 % відповідно, а також в категорії тракторів потужністю 75–130 кВт – 50,0 % та 44,7 % відповідно. Найменше скорочення імпорту тракторів відбулося в категорії потужністю 18–37 кВт – 28,2 % та 14,7 % відповідно. Найбільше зросла середня митна вартість трактора в категорії потужністю 18–37 кВт – з 4,9 тис. дол. США до 5,9 тис. дол. США (+18,8 %) Крім того, відбулося помітне зростання цін у категоріях тракторів потужністю 37–75 кВт – з 14,9 тис. дол. США до 16,8 тис. дол. США (+12,8 %), а також в категорії 75–13 кВт – з 33,0 тис. дол. США до 36,4 тис. дол. США (+10,5 %).

Таблиця 1

Обсяг імпорту сільськогосподарської техніки за 10 місяців 2017, 2020–2022 років

Найменування позиції товару за УКТЗЕД	РОКИ								
	2017		2020		2021		2022		
	млн дол. США	+/- до 2016, %	млн дол. США	+/- до 2019, %	млн дол. США	+/- до 2020, %	млн дол. США	+/- до 2021, %	+/- до 2017, %
Машини та обладнання для підготовки або оброблення ґрунту	294,5	36	207,8	-4,3	314,1	51,2	164,8	-47,5	-44
Машини або механізми для збирання, обмолоту с.г. культур	458,8	24,7	235,3	-11,2	418,2	77,7	265,7	-36,5	-42,1
Трактори, всього	621,3	46,3	425,1	-20	652,4	53,5	628,2	-3,7	1,1
С.г. трактори*	434	34,8	257,9	-16,3	458,3	77,7	415,9	-9,3	-4,2

*2022 рік – розрахунково

Джерело: сформовано автором за даними Державної митної служби України [2]

При цьому частка вживаної техніки в категорії тракторів потужністю 75-130 кВт зросла з 6,4 % до 8,3 %, а в категорії понад 130 кВт – з 17,2 % до 20,8 %.

Кількість ввезених в Україну зернозбиральних комбайнів скоротилася на 24,3 % – з 2568 одиниць у січні-жовтні 2021 року до 1943 одиниць у січні-жовтні 2022 року. У вартісному виразі падіння

імпорту комбайнів склало 32,2 % – з 248,6 млн дол. США до 168,4 млн дол. США. Середня митна вартість одиниці зменшилася на 10,5 % – з 96,8 тис. дол. США до 86,7 тис. дол. США. Це свідчить про ввезення більшої кількості вживаної та дешевої нової техніки.

Падіння імпорту відслідковується і за іншими видами техніки. Імпорт борін дискових зменшився на 45,3 % у кількісному виразі та на 52,4 % у вартісному виразі. Сівалок, садильників та машин розсадосадильних ввезено в Україну на 15,0 % у кількісному виразі та на 49,9 % – у вартісному. Косарок тракторних імпортовано на 42,7 % менше у кількісному виразі та на 59,8 % у вартісному виразі.

Водночас за 10 місяців 2022 року спостерігається значне – на 33,3 % – зростання імпорту плугів у кількісному виразі. Якщо за січень-жовтень 2021 року ввезено лише 1781 одиницю цього виду агротехніки, то торік за аналогічний період – 2347 одиниць. Їх митна вартість у 2022 році значно зменшилася – на 57,6 % порівняно з 2021 роком. Саме через зростання імпорту дешевих плугів до міні тракторів та мотоблоків, зокрема китайського виробництва, виникла така диспропорція між кількістю та вартістю ввезеної техніки.

Враховуючи те, що у жовтні 2022 року річний рівень інфляції неенергетичної промислової (без урахування енергії, продуктів харчування, алкоголю та тютюну) у зоні Євро складав 6,1 %, а до кінця року може досягти 8–9 % ціни на нову імпортну техніку (переважна більшість імпортної техніки саме з Європи) значно зростуть. Крім того, враховуючи 41,5 % рівень інфляції на енергетичну продукцію значно логістичні витрати також будуть збільшуватися [3]. Це призведе до зростання попиту на вітчизняну техніку та сприятиме обмеженому попиту на іноземну техніку. Зниження внутрішніх цін на зернові та олійні культури викликане скорочення їх імпорту через блокування або зниження пропускної здатності портів також сприятиме зменшенню попиту на дорогу імпортну техніку.

За прогнозними розрахунками у 2023 році подальше скорочення ринку агротехніки може сягнути 25–30 % порівняно з 2022 роком. Цьому сприятиме криза в економіці країни через продовження війни з росією, інфляція, скорочення виробництва сільськогосподарської продукції, зниження прибутку сільськогосподарських підприємств, дефіцит енергетичних ресурсів тощо. На тлі цих та інших негативних чинників у 2023 році зросте ринок вживаної техніки, запасних частин, увійде в практику відновлення та реставрація старої техніки

Тому, для забезпечення аграрного виробництва сучасними технічними засобами, відновлення виробництва підприємств сільськогосподарського машинобудування та збалансування ринку техніки необхідно:

1) здійснення державою протекціоністської політики щодо вітчизняної техніки, зокрема через митне регулювання;

2) створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій у розвиток та відновлення виробництва техніки через організацію спільних підприємств з провідними виробниками техніки;

3) створення державних програм, спрямованих на фінансування відновлення та розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування й впровадження сучасних технологій виробництва техніки;

4) відновлення державної програми часткової компенсації вартості вітчизняної техніки;

5) створення режиму найбільшого сприяння для імпорту техніки, яка не виробляється в Україні, або виробництво зруйноване чи знаходиться на окупованій території (зернозбиральні комбайни, трактори потужністю понад 130 кВт тощо);

6) евакуація виробничих потужностей підприємств – виробників техніки із зони бойових дій у безпечні регіони;

7) збереження кадрового потенціалу галузі сільськогосподарського машинобудування шляхом евакуації спеціалістів із зони бойових дій, сприяння з боку держави їх працевлаштуванню безпечній території тощо.

Література:

1. На Харківщині окупанти знищили тракторний завод. Kurkul. URL: https://kurkul.com/news/30956-na-harkivschini-okupanti-znischili-traktorniyzavod (дата звернення: 30.11.2022).

2. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: https://customs.gov.ua (дата звернення: 02.12.2022).

3. Euro Area Inflation Rate. Trading Economics. URL: https://tradingeconomics.com/euro-area/inflation-cpi.

Піріашвілі О. Б.
кандидат економічних наук, Ph.D. in Economics,
старший науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури
Державної установи «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-15

ПОКАЗНИКИ ДЛЯ АНАЛІЗУ СТАНУ КОНВЕРГЕНЦІЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ З ЄС[1]

На сучасному етапі розвитку національної економіки різні питання європейської інтеграції України, а також розвитку міжнародного економічного співробітництва набувають особливої актуальності та гостроти, зокрема, серед них механізми фінансування капітальних інвестицій, стратегічні пріоритети розвитку окремих секторів національної економіки, угоди про економічне співробітництво та зони вільної торгівлі, та інші. Одним з таких механізмів може слугувати дослідження наявності чи відсутності процесів економічної конвергенції (зближення) між країнами з різним рівнем економічного розвитку після вступу до тих чи інших економіко-політичних об'єднань чи союзів, проведене на основі аналізу основних макроекономічних показників, показників розвитку окремих регіонів, а також окремих видів економічної діяльності (секторів національної економіки), у тому числі і сфери залізничного транспорту України та ЄС зокрема.

Так, у своєму дисертаційному дослідженні Т. Бурлай зазначає, що «За даними лінгвістичних довідників, етимологія терміну «конвергенція» пов'язана з латинськими словами «convergo» – наближатися, сходитися [1, с. 22]; «convergens» – такий, що сходиться; «convergentia» – збіг, злиття. Вважається, що в широкий науковий обіг цей термін прийшов зі сфери біології, де він характеризує процес сходження ознак у ході еволюції неблизько споріднених груп організмів [2, с. 256], і зараз активно використовується у багатьох сферах – фізіології, медицині,

[1] Публікацію підготовлено в рамках виконання НДР відомчої (прикладної) теми: «Конвергенція в секторах виробничої інфраструктури України з ЄС» (Державний реєстраційний № 0121U112428)

геології, історії, етнографії, культурології, лінгвістиці, соціології, політології, а також в економічних науках. Відповідно, протилежним за значенням поняттю «конвергенція» виступає поняття «дивергенція» (від лат. «divergo» – відхилятися, розходитися)» [1, с. 46].

У зв'язку із цим на сучасному етапі розвитку країни постає важливе та гостре питання у поступовій гармонізації та узгодженості діючих стандартів, технічних регламентів та політики щодо національного ринку залізничних перевезень з існуючими в ЄС. Попри наявний великий економічний потенціал залишаються невирішеними загальнодержавні та секторальні (галузеві) економічні проблеми, що негативно впливають на функціонування і розвиток залізничного транспорту, а також інтеграцію до європейської залізничної транспортної мережі.

Так, найважливішими економічними показниками, що характеризують стан продуктивності залізничного транспорту країни, за якими доцільно, на нашу думку, здійснювати аналіз та оцінку стану процесів конвергенції між Україною та ЄС виступає наступна група економічних показників, а саме:

− продуктивність вантажних перевезень у розрахунку на 1 км мережі (т-км брутто (нетто) / протяжність мережі, км);

− продуктивність пасажирських перевезень у розрахунку на 1 км мережі (пас.-км / протяжність мережі, км);

− ефективність транспортного сполучення (т-км нетто + пас.-км / протяжність мережі, км);

− продуктивність локомотивів (т-км брутто на 1 локомотив);

− продуктивність вагонів (т-км нетто на 1 вагон);

− продуктивність вантажних перевезень у розрахунку на 1 робітника (т-км брутто (нетто) / робітник);

− продуктивність пасажирських перевезень у розрахунку на 1 робітника (пас-км / робітник);

− продуктивність залізничних ліній (пас. поїздо-км + вант. поїздо-км / протяжність мережі, км);

− частка електрифікованих залізничних колій до загальної довжини залізничних колій в країні, у % (цей показник не відноситься до системи показників продуктивності залізниць, але має важливе значення у функціонуванні та розвитку залізниць).

Разом з цим зазначимо, що в наукових працях вітчизняних вчених вже проводилась низка досліджень з питань аналізу та оцінки рівня продуктивності залізничного транспорту України на основі

міжнародних порівнянь з державами-членами ЄС та провідними країнами світу [2, с. 143–158; 3, с. 334–352].

Так, на нашу думку, зазначену оцінку та порівняльний аналіз доцільно проводити, наприклад, за період 2014–2021 рр., що пов'язано із процесами імплементації в Україні нормативно-правової бази (законодавства, нормативно-правових актів, технічних регламентів та стандартів) в рамках підписаної у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом. Цією Угодою із Євросоюзом передбачені, зокрема, зобов'язання України щодо імплементації 6 директив та 4 регламентів ЄС у сфері залізничного транспорту відповідно до Глави 7 «Транспорт» у Розділі V «Економічне та галузеве співробітництво». Зазначені вище нормативно-правові акти ЄС виступають в якості особливостей інституціональних обмежень та чинників поглиблення процесів конвергенції продуктивності залізничного транспорту України з ЄС.

Крім того, зазначену оцінку та порівняльний аналіз можливо робити також за період з 2010–2020 рр. з метою збільшення періоду ретроспективи для міжнародних порівнянь щодо системи економічних показників продуктивності залізничного транспорту України та держав-членів ЄС, а також провідних країн світу.

Слід підкреслити, що зазначена система (група) показників щодо продуктивності залізничного транспорту країн формувалася, виходячи із наявності за зазначений період з 2010–2020 рр. відповідної статистичної інформації в міжнародних статистичних базах (наприклад: Eurostat, OECD, World Bank, IMF), Державній службі статистики України, АТ «Укрзалізниця», Міністерство інфраструктури України та інших офіційних джерелах статистичних даних щодо функціонування та розвитку залізничного транспорту України та держав-членів ЄС-27. Також слід відмітити, що зазначена вище група показників щодо продуктивності залізничного транспорту країни вимірюються у натуральному вираженні (тонах, кілометрах, пасажирах, локомотивах, вагонах, робітниках), що значно полегшує міжнародні порівняння України з ЄС-27 за період, що аналізується.

Також, за оцінками експертів, важливим аспектом є техніко-технологічна сумісність української транспортної системи з європейською, зокрема, це несумісність європейських та українських колій (1435 мм та 1520 мм, відповідно), що призводить до затримки потягів на кордоні через зміну колісних пар [4, с. 38].

Таким чином, як зазначає в своїй роботі О. Джалілов, «…економічна конвергенція, яка оцінює ступінь наближення окремої країни чи групи країн, виступає специфічним показником готовності їх до інтегрування у світовий економічний простір, а відтак представляє науковий інтерес з огляду на глобалізацію та інтернаціоналізацію економічних відносин» [5, с. 138].

Отже, антикризове державне регулювання розвитку та функціонування залізничного транспорту у поточному 2023 році та найближчих роках тісно пов'язане з антикризовим регулюванням реального сектору економіки, його матеріально-технічним забезпеченням та сфери торгівлі. У зв'язку із цим антикризове державне регулювання функціонування та розвитку сфери залізничного транспорту в Україні є однією із надважливих економічних проблем в сучасних умовах воєнного стану, а також в умовах повоєнного відновлення.

Література:

1. Бурлай Т.В. Регулювання соціально-економічної конвергенції у процесі європейської інтеграції України : дис. докт. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2019, 489 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/Дисертація_Бурлай-Т.В.2019.pdf (дата звернення: 15.02.2023).
2. Засади модернізації виробничої інфраструктури України / Б.З. Піріашвілі та ін. Київ : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2014. 276 с.
3. Никифорук О. І. Модернізація наземних транспортних систем України : монографія. Київ : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2014. 440 с.
4. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. / Центр Разумкова. Київ : Заповіт, 2020. С. 35–38. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_ukr.pdf (дата звернення: 14.02.2023).
5. Джалілов О. О. Економічна конвергенція як показник інтегрованості країн. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. Вип. 3 (50). Ч. 2. С. 132–139.

Старостіна А. О.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна
Кравченко В. А.
кандидат економічних наук, доцент,
експерт ГО «Об'єднання маркетологів України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-16

РИЗИК-КОНТИНУУМ УКРАЇНСЬКОГО МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (2005–2018 РР.)

Підприємництво з самого початку появи цього феномену суспільного життя було пов'язано із ризиками, які постійно супроводжують власників бізнесу. Вказаний зв'язок на початку 18-го сторіччя помітив ще англійський комерсант та банкір Річард Кантільон, який в теоретичному есе, написаному на основі власного багатого життєвого досвіду, визначає підприємця як людину «з невизначеними, нефіксованими доходами, яка купує чужі товари за відомою ціною, а свої продаватиме за ціною, їй поки що невідомою» [1]. Цілком зрозуміло, що з таких позицій в рішеннях підприємця щодо певного бізнес-проекту (комерційного або інвестиційно-виробничого) присутній ризик. Підприємець свідомо іде на ризик в розрахунку отримати певну вигоду, яка і має компенсувати його ризики.

Таким чином, можемо казати про наявність певного ризик-континууму підприємництва, складовими якого є ризикованість з одного боку, та дохідність – з іншого. В фінансовій сфері для його опису використовується т.зв. модель оцінки капітальних активів, яка пов'язує між собою параметри доходності і ризику на ринку цінних паперів. Проте, в умовах України через непридатність біржової статистики ця модель є непридатною для аналізу ризиків інвестування в цінні папери українських підприємств [2]. Що стосується дослідження

ризик-континууму малих та середніх підприємств, то вони в Україні відсутні.

Центром економічних досліджень і кафедрою міжнародної економіки і маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка спільно з ГО «Об'єднання маркетологів України» досліджувався стан управління ризиками на малих та середніх підприємствах м. Києва та України. Ризики визначалися, зокрема, на підприємствах наступних галузей економіки, – промисловість, будівництво, послуги, транспорт, торгівля (2005 р.), промисловість, будівництво, послуги, торгівля (2007 р.), промисловість, будівництво, торгівля (2008 р. – 2009 р.), промисловість, будівництво, послуги, транспорт, торгівля (2015 р. та 2018 р.).

В ході дослідження визначалась ступінь загрозливості 10 видів ризиків, з якими стикаються підприємства. З цією метою керівники підприємств визначали те, наскільки загрозливими були ризики за шкалою від 1 до 5, де 1 – ризики зовсім не загрожували, 5 – загрожували дуже сильно. В якості критерію загрозливості використовувався розмір збитку, який могла понести компанія в разі реалізації даного виду ризику.

Основні результати щодо визначення ризиків, які найбільшим чином загрожували діяльності підприємств наведені в табл. 1. На етапі економічного зростання (2005 р. та 2007 р.) перша п'ятірка найбільш загрозливих видів підприємницьких ризиків виявилися наступною, – фінансові, збутові, кадрові, постачальницькі і виробничі ризики. В 2008-2009 рр., в часи економічної кризи, її склад змінився, оскільки в неї замість кадрових ввійшли виробничі ризики, і вона набула наступного вигляду, – фінансові, збутові, постачальницькі, виробничі ризики і стратегічні ризики. В 2015 р., який характеризувався суттєвим падінням ВВП внаслідок втрати Криму та початку російської агресії, вигляд першої п'ятірки ризиків за ступенем загрозливості мав наступний вигляд, – збутові, фінансові, постачальницькі, виробничі і маркетингові ризики. В 2018 р., в якому українська економіка певним чином пристосувалася до умов періоду неоголошеної війни з Росією, розташування ризиків в першій п'ятірці було таким самим, як і в кризові 2008–2009 рр., – фінансові, збутові, постачальницькі, виробничі ризики і стратегічні ризики.

Результати дослідження дали змогу визначити також і динаміку загального рівня загрозливості малого та середнього бізнесу протягом 2005–2018 рр. (табл. 2). Звертають на себе увагу наступні тенденції, які

притаманні картині ризикованості бізнесу протягом періоду, що розглядається. По-перше, зріс рівень загрозливості всіх видів ризиків. По-друге, зріс загальний рівень загрозливості малого та середнього бізнесу, – майже в 2 рази. По третє, загрозливість практично всіх видів ризиків постійно зростала протягом цього періоду. По четверте, наочно видно два різних періоду, які відрізняються рівнем загрозливості. Перший охоплює 2005–2009 рр, протягом якого середня ризикованість дорівнювала 15,754. Другий охоплює 2015–2017 рр., протягом якого середня загрозливість дорівнювала 26,504, або в 1,68 рази більше, ніж в першому.

Таблиця 1

Ранжування ризиків на малих та середніх підприємств за ступенем загрозливості (2005–2018 рр.)

Види ризиків	Ступінь загрозливості				
	2005	2007	2008-2009	2015	2018
1. Стратегічні ризики	6	8	5	7	5
2. Виробничі ризики	5	5	4	4	4
3. Фінансові ризики	1	2	1	2	1
4. Збутові ризики	2	3	2	1	2
5. Маркетингові ризики	7	6	7	5	6
6. Кадрові ризики	4	4	8	6	7
7. Зовнішньоторговельні ризики	8	7	6	8	9
8. Інноваційні ризики	9	10	10	10	10
9. Електронної комерції ризики	10	9	9	9	8
10. Ризики постачальників	3	1	3	3	3
Довідково: індекс ВВП України (фізичний обсяг), % до попереднього року**	102,7	107,9	93,75*	90,2	103,5

**Середньорічне значення індексу ВВП*

***Розраховано авторами за [3]*

Отже, перший компонент ризик-континууму малого та середнього підприємництва в Україні, – рівень загрозливості (ризикованості), та його динаміку нами встановлено. Що стосується другого компоненту, то в нашому дослідженні доходність бізнесу респондентів не розраховувалась. Для визначення його значення нами, в якості першого наближення, пропонується використовувати загальна рентабельність малого бізнесу в Україні. Підсумкова картина ризик-континууму (дискретні параметри та лінії тренду) зображена на рис. 1.

Таблиця 2

Рівень загрозливості різних видів ризиків на малих та середніх підприємств (середнє значення, за 5-бальною шкалою, 2005–2018 рр.)

Види ризиків	Ступінь загрозливості				
	2005	2007	2008-2009	2015	2018
1. Стратегічні ризики	1,323	1,455	1,538	2,400	2,821
2. Виробничі ризики	1,545	1,633	1,716	2,553	2,923
3. Фінансові ризики	1,802	1,909	2,469	3,143	3,359
4. Збутові ризики	1,614	1,896	2,272	3,208	3,231
5. Маркетингові ризики	1,321	1,591	1,400	2,500	2,795
6. Кадрові ризики	1,555	1,785	1,325	2,427	2,436
7. Зовнішньоторговельні ризики	1,198	1,492	1,475	2,368	2,154
8. Інноваційні ризики	1,139	1,372	1,200	2,000	2,154
9. Електронної комерції ризики	1,067	1,387	1,225	2,026	2,410
10. Ризики постачальників	1,579	1,930	2,050	2,870	3,231
Загальний рівень	***14,145***	***16,448***	***16,669***	***25,495***	***27,513***
Довідково*: *рентабельність малих підприємств**	*0,9*	*1,3*	*0,9*	*-13,6*	*2,7*

** Розраховано за [4]*

Джерело: розраховано авторами

Рис. 1. Ризик-континуум малого та середнього підприємництва в Україні (2005–2018 рр.)

Джерело: розраховано авторами

Отже, в Україні в 2005–2018 рр. сформувався ризик-континуум малого і середнього підприємництва, який характеризується низкою важливих тенденцій відносно загрозливості бізнесу. В ході подальшого дослідження потребує уточнення параметри його зв'язку із дохідністю.

Література:

1. Brewer, A. Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory. Routledge. 1992 p.
2. Керімов П. О. Оцінка ризиковості підприємств із використанням інструментарію корпоративних фінансів в Україні. *Економіка і прогнозування.* 2019. № 3. С. 40–59.3. DOI: https://doi.org/10.15407/eip2019.03.040.
3. Державна служба статистики України. Валовий внутрішній продукт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Державна служба статистики України. Валовий внутрішній продукт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : ТОВ «Пан Тот», 2012. 280 с.
6. Міщенко Я. О. Статистичний аналіз прибутку та рентабельності малих підприємств. *Агросвіт*. 2010. № 9. С. 49–55.

Тараненко С. О.
аспірант кафедри економіки
Одеського національного морського університету
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-17

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Інтеграційні процеси істотно впливають на принципи розвитку локальних і загальносвітових транспортних систем. Активна участь у системі міжнародних транспортних коридорів є пріоритетом України на шляху її інтеграції до світової економічної системи. Потенціал країни великий: через територію України проходить низка міжнародних транспортних коридорів (панєвропейські транспортні коридори № 3, 5, 7 та 9, Трансєвропейська транспортна мережа (TEN-T), коридор Європа-Кавказ-Азія (ТРАСЕКА)).

У Національній транспортній стратегії України до 2030 р. чітко вказано конкурентні переваги нашої країни у цій сфері та констатовано вкрай низький рівень їх використання. Відповідно до зазначеної стратегії, головна проблема нашої транспортної системи – її низька технологічна оснащеність та майже повна відсутність інфраструктури мультимодальних перевезень. Ми втрачаємо свою конкурентоспроможність і не можемо забезпечити зростаючих потреб наших експортерів у швидкому та дешевому виході на зовнішні ринки. Жоден із наших морських портів не входить до світового рейтингу топ-100 за показниками оброблених контейнерів. Транспортна система України межує з Трансєвропейською транспортною мережею, але поки що спостерігаються низький рівень її інтероперабельності та загальне технологічне відставання від TEN-T [2].

Зростання транзитного потенціалу України безпосередньо залежить від тенденцій розвитку економіки загалом та ступеня відповідності національного транспортного комплексу вимогам світової транспортної системи.

Глобалізація та цілі позиціонування народного господарства у системі міжнародного поділу праці визначають завдання розвитку

морського транспорту загалом та окремих його національних складових. Параметри контейнеризації стають знаковим показником техніко-економічного рівня національного флоту та торгових портів.

Розвиток транспортного співробітництва країн Чорноморського та Каспійського регіонів формує перспективу розширення співробітництва між країнами Європи та Азії на базі використання Євро-Азійської транспортної системи (ТРАСЕКА), а також можливі шляхи інтеграції ОЧЕС та проекту ТРАСЕКА.

Глобалізація економіки та торгівлі спричиняє постійне зростання обсягів вантажних перевезень між Європою та Азією, що підвищує значення транспортної системи країн-членів ГУАМ. Основним напрямом розширення міжнародного транспортного коридору ГУАМ є його об'єднання з поїздами комбінованого транспорту «Вікінг» та «Зубр», які пов'язують Чорне та Балтійське моря [1].

Важливим напрямом розвитку інтермодальних перевезень є розширення транспортного сполучення комбінованого поїзда «Вікінг», яке розпочало роботу у 2003 році. Маршрут проходить територією України, Білорусії та Литви, об'єднуючи порти Чорноморськ, Одеса та Клайпеду. Важливою складовою інтермодальних перевезень є розвиток поромних перевезень [3].

Створення логістичного центру на базі портів «Великої Одеси» дозволить значно оптимізувати транспортну інфраструктуру України.

Розвиток транспортного коридору між Чорним і Балтійським морями через порти та залізничну систему України, Польщі та країн Балтії давно у фокусі уваги державних властей цих країн. Найбільший інтерес до розвитку нового мультимодального маршруту через Україну зараз виходить із Польщі [3].

Міжнародне значення внутрішніх водних шляхів України зумовлене такими річками, як Дунай та Дніпро.

Україна має активізувати співпрацю з ЄС у рамках роботи Дунайської комісії. На розгляд європейських інститутів має бути представлений план входження українських ділянок річок Дунай та Дніпро до системи трансєвропейської транспортної мережі TEN-T, актуалізовано інфраструктурні проекти розвитку.

Для Придунайського кластера сьогодні характерне значне зростання вантажопотоку, що не є характерним, та обумовлено закриттям портів Чорного моря. Однак це може дозволити зберегти тенденцію та вийти українській продукції на нові ринки ЄС.

За умови створення адекватної логістичної інфраструктури та покращення умов судноплавства, Дніпро може відігравати важливу роль у логістиці перевезень, що пов'язують Дунай, Чорне та Середземне моря.

Ринок контейнерних перевезень продовжує розвиватися, але нині регулярні контейнерні сервіси на Дунаї та Дніпрі відсутні. Він може бути цікавим тим, що дозволить розширити географію постачання сільгосппродукції.

Вирішення проблеми інтеграції до європейської та світової транспортно-логістичної системи є одним із стратегічних завдань розвитку транспортної галузі України, та й країни загалом, що дозволить зайняти конкурентні позиції на міжнародному ринку.

Істотним фактором, що може вплинути на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та транзитних перспектив, є зниження ставок портових зборів. Україна має забезпечити сприятливі умови розвитку національної транспортно-логістичної системи, а саме створення «єдиного вікна», виключення корупційної складової при транспортуванні вантажів, розвиток інфраструктури на сучасній технічній та технологічній основі. Завдання також зводиться до реалізації підприємницьких стратегій розвитку із необхідною інституційною підтримкою з урахуванням транспортної безпеки національної економіки.

Сьогодні ризики розвитку транспортної галузі України зумовлені збройною агресією Росії, економіка України та її транспортний комплекс зазнали значних збитків, порушено логістичні ланцюжки поставок товарів, але найкраще, що можна сьогодні зробити – продовжувати працювати.

Література:

1. Как реанимировать транзитный потенциал Украины? URL: https://zn.ua/macrolevel/kak-reanimirovat-tranzitnyy-potencial-ukrainy-333764.html.

2. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text.

3. UPF 2021. Конференция «Мультимодальный транспортный маршрут: Черное море – Балтийское море. Развитие, стратегия, проекты». URL: https://cfts.org.ua/articles/upf_2021_konferentsiya_multimodalnyy_transportnyy_marshrut_chernoe_more_baltiyskoe_more_razvitie_strategiya_proekty_1811.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрухович Д. Р.
аспірант кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки
Державного податкового університету
м. Ірпінь, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-18

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗМІСТУ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ», «ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА» ТА «ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА»

В сучасних умовах, коли країна переживає не найкращі часи, коли ресурси стають менш доступними, особливу роль відіграє потреба у конструктивних відносинах між державою та суб'єктами підприємницької діяльності.

Можливість здійснення цілеспрямованого суспільного управління реалізується шляхом функціонування такого спеціального інституту як держава. Її присутність в економічній системі згідно з положеннями теорії суспільного добробуту потрібна для:

− забезпечення загальних умов життєдіяльності та правових основ реалізації економічних рішень;

− проведення стабілізаційних заходів;

− здійснення соціально орієнтованого перерозподілу ресурсів [1, с. 21].

В економічній літературі часто поєднуються поняття «державне регулювання», «державна підтримка», «державна допомога». Аналізуючи думки вчених, варто розглянути дані поняття докладніше та уточнити їх відмінності та особливості.

На думку проф. І. Михасюка, механізм державного регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скеровування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей. Водночас проф. С. В. Мочерний механізм державного регулювання тлумачив, як сукупність основних напрямів, форм і методів цілеспрямованого впливу

державних і наддержавних органів управління на функціонування і розвиток економічної системи (в т. ч. окремих її підсистем) для її стабілізації та пристосування до умов, що змінюються. Натомість Д. Зухба, О. Зухба, Н. Каптуренко вважають, що державне регулювання – комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропорцій суспільного виробництва і запобігання в ньому кризовим ситуаціям. Підходи в тлумаченні цього поняття суттєво різняться, навіть незважаючи на те, що організаційно-правовий режим державного регулювання господарської діяльності в Україні визначається Законом України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності". Загалом нормативно-правове забезпечення системи державного регулювання економіки в Україні здійснюється широким переліком законодавчих актів, зокрема: кодексами (Господарський, Податковий, Бюджетний), законами ("Про публічні закупівлі", "Про ціни та ціноутворення", "Про стандартизацію", "Про державний матеріальний резерв", "Про державні цільові програми", "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України", "Про інвестиційну діяльність" тощо) [2, с. 56].

Під державною підтримкою необхідно розуміти, з одного боку, державне регулювання цього сектору економіки, що передбачає насамперед свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку підприємництва, а з іншого створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу підприємництва на пільгових засадах або безоплатно [3, с. 151].

Відповідно до статті 12 Господарського кодексу України державне регулювання поєднує в собі: ліцензування, сертифікацію, державну підтримку та інше. Отже державне регулювання – це діяльність органів держави, яка спрямована на підвищення функціонування економіки, при умові коли ринковий механізм неефективно вирішує проблеми, щодо розподілу виробничих або ж споживчих благ. Державна ж підтримка – це система механізмів, які стимулюють суб'єктів господарської діяльності до раціональної та економічно вигідної діяльності, тобто чинники, які провокують суб'єктів господарювання до економічно обґрунтованої діяльності. Державна допомога – це дії уряду країни, які надають економічні пільги для групи суб'єктів господарювання, які об'єднані певними визначеними критеріями. Тобто державна

допомога – це ресурси держави, які направлені на розвиток групи підприємств [4, с. 12].

Цілком погоджуємося з думкою В. Бодрова, що з метою ефективного використання обмежених бюджетних ресурсів слід задіяти механізми державного замовлення винятково на кількох пріоритетних напрямах економічного розвитку, зосередивши основну увагу на інфраструктурних проектах [5, с. 64].

Отже, система державного регулювання є узагальнюючим економічним поняттям до якого входять різні способи державного впливу на суспільство в цілому. Державна підтримка носить профілактичний характері і не допускає кризи у сфері виробництва, загалом, і навіть ставить підприємства у різні умови в плані конкуренції. Державна допомога має адресний характер, являє собою надання державних ресурсів для того, щоб принести користь певним фірмам або галузям у кризових умовах. Існує кілька важливих проблем, які необхідно вирішити, перш ніж можна буде переконатися, що державна допомога є ефективною та веде до результату підвищення добробуту.

Література:

1. Лазебник Л. Л. Економічні інтереси в системі механізмів державного впливу на економіку; Economic interests in the system of mechanisms of the state influence on the economy. Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету; Научный журнал Экономический вестник Национального горного университета; Scientific journal Economic Bulletin of the National Mining University. 2019.

2. Назаркевич І. Б. Державне регулювання структурних змін в економіці України: проблеми та перспективи: монографія. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2020. 356 с.

3. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. Посіб. Київ : Знання-прес. 2002. Т. 239.

4. Кубецька, О. М., Неклеса, О. В., Палешко, Я. С., Санакоєв, Д. Б. Коментар “Застосування законодавства у сфері державної допомоги суб’єктам господарювання”. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2020. 40 с.

5. Бодров В. Г. Державне регулювання інвестиційного процесу в умовах кризи світових фінансових ринків: ризики і можливості для України. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2008. № 4. С. 61–67.

Бондар В. Ю.
асистент кафедри менеджменту підприємств
Київського політехнічного інституту
імені Ігоря Сікорського
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-19

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Світовий досвід показує, що сучасний динамічний розвиток ринку товарів і послуг, зростання конкуренції, низький рівень інновацій у компаніях, що призводить до зниження конкурентоспроможності продукції та виникнення перешкод у міжнародній торгівлі сировиною, матеріалами, тенденція до експорту зумовлює пошук нових інструментів і методів управління в процесі виробництва. Сучасна як національна, так і світова економіка відрізняється досить високим рівнем нестабільності, значним поширенням інтеграційних процесів, що приводить до необхідності коригування цілей підприємства, використання нових методів управління, і тому лише конкурентоспроможна продукція не відображатиме справжніх позицій підприємства.

Сучасний стан економічного розвитку характеризується низькою інноваційною активністю. Тому в Україні лише кожна шоста компанія здійснює інноваційну діяльність, тоді як у розвинених країнах (США, Японія) – 70% від загальної кількості компаній. Яскравим показником стану сучасного розвитку українських компаній є 82 позиція із 133 (за даними 2020–2021 років) у міжнародному рейтингу Всесвітнього економічного форуму за індексом глобальної конкурентоспроможності економіки, що включає технологічний рівень а також інноваційний потенціал країни [1].

Так, питома вага українських компаній, які займаються інноваціями, у 2021 році становила лише 16,8 %, а тих, що впроваджували інновації – 13,6 %, питома вага реалізованої інноваційної продукції – лише 3,3 % від загального обсягу промислового виробництва [2]. Інновації часто здійснюються за рахунок власних коштів компанії, що не завжди є позитивним, оскільки компанії не завжди ними володіють [2]. Слід також зазначити, що промислові компанії фінансово не зацікавлені в їх реалізації, оскільки це дорогий процес.

Одним із початкових етапів переходу компанії на процесні принципи управління є класифікація бізнес-процесів для подальшого вибору на основі складу окремих бізнес-процесів, характерних для компаній економічного сектору, який досліджується. Тому всі бізнес-процеси, що відбуваються, є неоднорідні і мають свої особливості, залежно від особливостей діяльності кожної компанії. Серед них необхідно виділити наступні види:

1) основні бізнес-процеси (виробництво, реалізація продукції, маркетингова діяльність);

2) забезпечувальні бізнес-процеси (підтримка інфраструктури та основні процеси);

3) бізнес-процеси управління бізнесом включають управління фінансовою стійкістю, трудовою діяльністю, активами підприємства;

4) бізнес-процеси розвитку, впровадження інноваційних технологій, інвестиційних проектів тощо.

Для вітчизняних компаній дуже важливим є впровадження методів удосконалення, які вимагатимуть суттєвих змін в управлінні, зокрема, різноманітних методів удосконалення бізнес-процесів, які поділяються на короткострокові та довгострокові (рис. 1).

Рис. 1. Методи удосконалення бізнес-процесів

Метод експрес-аналізу базується на ідентифікації та аналізі можливих рішень вибраних проблемних ділянок у виробничому процесі, метод ідеалізації бізнес-процесу – на методі побудови ідеальної системи, яка існує в прагненні виконувати ідеальні бізнес-процеси статистичного управління бізнес-процесами полягає у виявленні факторів, що впливають на його ефективність. Метод структуризації функції якості дозволяє встановити зв'язок між потребою і методом задоволення, а аналітичний метод робочого центру полягає у визначенні технічних вимог товару або послуги, необхідних споживачеві.

До методів довгострокового вдосконалення належать: перепроектування бізнес-процесів, тобто методи вдосконалення, що базуються на чіткому, детальному аналізі існуючих бізнес-процесів і пропонують можливість виправити існуючі процеси для досягнення цілей компанії; бенчмаркінг – базується на експертному дослідженні та оцінці, створення складного і продуктивного управління бізнесом існуючими конкурентами.

Реінжиніринг – це радикальне переосмислення та перепроектування бізнес-процесів для досягнення різкого покращення ключових показників ефективності, таких як витрати, якість, сервіс і швидкість. Використання такого підходу дозволяє побачити новий бізнес-процес, повністю ігноруючи існуючі бізнес-процеси та структури компанії.

В контексті впливу нестабільного зовнішнього середовища на функціонування сучасних підприємств, важливою складовою управління бізнес-процесами є аналіз дій, що не додають цінності при впровадженні виробничих бізнес-процесів. До таких можна віднести:

– перевиробництво, що призводить до утворення надмірних запасів продукції, виготовленої без попереднього замовлення. Витрати виникають і при оплаті праці, оскільки при замороженому виробництві працівники не створюють і не виробляють економічних благ;

– втрати часу через затримки між виробничими процесами або за значної автоматизації виробництва внаслідок простою; – неефективна внутрішньогосподарська логістика;

– зайва обробка деталей та сировини, що тягне за собою додаткові витрати: як матеріальні, так і часові;

– надлишок запасів, що потребує утримання відповідних складських приміщень, їх технічного обслуговування тощо;

– зайві операції через непрофесійну систему організації та логістики (пошуки деталей, технологічних карт і т.д);

– дефекти на виробництві;

– нереалізований творчий потенціал співробітників [3].

Впровадження інновацій, проведення реінжинірингу бізнес-процесів, розробка якісних логістичних ланцюгів – один з ключів від економічного успіху компанії, оскільки використання застарілих технологічних підходів й недосконалих логістичних систем тягне за собою збільшення витратної частини підприємства, не забезпечивши попит споживачів у якісному та функціональному відношенні [4].

Література:

1. Таранюк Л. М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Суми : Вид-во «Мрія-1», 2014. 608 с.
2. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
3. Liker, Jeffrey K. The Toyota way. 14 management principles from the world's greatest manufacturer. 2004. С. 61–64.
4. Задорожний О., Бондар В. Концептуальні засади управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільності національної економіки. *Бізнес-навігатор*. № 3 (70). С. 56–60. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2022/70_2022/12.pdf.

Дерлюк В. Д.
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Державний податковий університет
м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: Минчинська І. В.
к.е.н., доцент кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Державний податковий університет
м. Ірпінь, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-20

ВАЖЛИВІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Функціонування та розвиток підприємства як елемента соціально-економічної системи відбувається в умовах безперервного конфлікту економічних інтересів підприємства та зовнішнього середовища, що взаємодіє з ним. На даний час, коли суспільство зіткнулося з пандемічним бар'єром, війною, стрімким наступом штучного інтелекту та цифровим переналаштуванням всіх сторін життя суспільства, стало очевидним, що в навколишньому світі безперервно відтворюється глобальна, глибока, а часом навіть абсолютна невизначеність майбутнього, що зумовлює непередбачувану мінливість кризових факторів функціонування та розвитку сучасних підприємств. Зазначене обумовлює потребу у формуванні антикризового управління підприємством.

Єдиного розуміння суті поняття «антикризове управління підприємством» у науці не існує. Разом з тим, серед науковців для розкриття суті антикризового управління найбільш популярний системний підхід.

Антикризове управління сприймається як мультидисциплінарне, комплексне управління. Воно використовує сукупність різних, найчастіше альтернативних способів та прийомів. Ця думка висловлена у роботі Шуміло О. С. [5].

Антикризовий менеджмент – це така система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер та спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ через

використання всього потенціалу та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, опираючись переважно на власні ресурси [4, с. 176].

В той же час, на думку Дурман М. О., антикризове управління та стратегічний менеджмент – це однопорядкові поняття, що знаходяться в одному смисловому ряду. І те й інше у широкому значенні слова спрямоване на стійкий розвиток підприємства як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі; спираються на моніторинг економічного та фінансового стану підприємства, вивчення його зовнішнього та внутрішнього середовища. Проте антикризове управління ширша економічна категорія, що відбиває значно більший спектр економічних відносин, ніж стратегічний менеджмент [2].

Таким чином, під антикризовим управлінням потрібно розуміти цілісну систему прийомів і методів управлінням підприємства, які взаємопов'язані та спрямовуються на попередження або усунення кризових явищ, несприятливих для бізнесу. Завдяки реалізації спеціальної програми для компанії, що має стратегічний характер і може усунути різні фінансові труднощі, може зберегти і покращити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись на здебільшого на власні ресурси.

Необхідність антикризового управління підприємства проявляється в тому, що будь-яке підприємство функціонує в умовах невизначеності, що передбачає мінливість ринку. Зміни, що відбуваються на ринку, здійснюють безпосередній вплив на персонал, що згодом відбиватиметься на діяльності підприємства. У зв'язку з цим слід проводити на підприємстві антикризову політику, яка сприятиме зрештою збільшенню ефективності роботи підприємства.

Тобто в умовах, коли підприємство, незважаючи на початково закладену ірраціональність своїх економічних очікувань, не відчуває проблеми нестачі коштів на своїх рахунках, коли загроза нестабільності ще не набула очевидних рис, механізм управління підприємством за формою свого функціонування загалом носить традиційний характер.

Проте, криза є об'єктивним явищем в соціально-економічній системі, особливо в умовах нестабільності зовнішнього середовища, так як основу діяльності системи становить поведінка людини, яка керує процесами, що відбуваються в системі. У майбутньому діяльність людини, можливо, виключить кризи, коли глибоко пізнаються закони діяльності організації. Але на даний час зробити це неможливо. Діяльність людини, яка керує організацією, спрямована на задоволення

потреб, інтересів споживачів, які змінюються нерівномірно та непропорційно. На певному етапі це може спричинити кризу.

Таким чином, у сучасних умовах варто відходити від традиційного управління, впроваджуючи антикризовий компонент, зміщуючи акцент застосовуваних у рамках управління підприємством антикризових впливів на:

а) певні контури (йдеться про стани нестабільності середовища функціонування підприємства);

б) ключові (у контексті пріоритетного докладання зусиль менеджменту) предмети (джерела нестабільності, сценарії її активації, адекватні моделі маркетингової поведінки);

в) пріоритетні (передусім з позиції маркетингу та бізнес-проектування) інструменти управління;

г) об'єктивні (у плані відповідності спрямованості управлінських впливів) оцінки результативності застосування цих інструментів.

Цілі антикризового управління підприємством варіюються в залежності від типу фінансової системи підприємства Так, за умовно-стабільної системи метою антикризового управління є діагностика показників діяльності підприємства для своєчасного виявлення проявів кризових явищ. У системі з проявом кризових явищ антикризове управління спрямоване на локалізацію виявлених криз, подолання їх негативного впливу та відновлення докризових показників. За умовно-кризової системи (стану високої ймовірності банкрутства) метою антикризового управління є управління підприємством в умовах тривалої кризи (стагнації).

Антикризове управління підприємством в умовах зовнішньої нестабільності інтегрує ресурсні потенціали бізнесу та соціально-економічної системи таким чином, що змінюючи маркетингову поведінку суб'єктів за допомогою перебудови інноваційних циклів на підприємстві та включення маркетингових інструментів, адаптивних їх можливостям послаблювати негативну дію конфліктів та протиріч, сприяє зближенню інтересів взаємодіючих сторін та формує раціональні імпульси (мотиваційні, комунікаційні, технологічні та інші) для надання розвитку суб'єктів вектору соціально-економічного зростання [3, с. 55].

Антикризовий компонент підприємства як відображення сукупності заходів, дій та взаємопов'язаних між собою елементів визначає ресурсний потенціал для здійснення інноваційного «стрибка» в тій чи іншій складовій діяльності бізнесу, здатного вплинути на характер протиріч і розбіжностей, що накопичилися, в напрямку послаблення їх

негативного впливу або фокусування зусиль бізнесу на «вузьких місцях» його функціонування та розвитку.

Розуміння важливості антикризового управління підприємством прийшло до суб'єктів господарювання під час воєнного стану в Україні, так як підприємства, що опинилися в зоні бойових дій чи на окупованій території, не маючи розробленої системи антикризового управління, не змогли вчасно оцінити ризики, наслідки кризи та ефективно провести релокацію бізнесу. Саме тому значна кількість бізнесу припинила існування під час воєнного стану, так як не мала розробленої системи антикризового управління та стратегії дій на випадок кризи.

Таким чином, здійснювані з використанням антикризового компонента управлінські впливи, в умовах нестабільності, спрямовані на передбачення та профілактику виникнення тих чи інших загроз та протиріч, здатних погіршувати функціонування підприємства та позбавляти його можливості формувати реальні умови для поступального економічного розвитку в рамках вирішуваних проблем у соціальній та економічній складових діяльності підприємства.

Основними факторами, що ускладнюють процес антикризового управління підприємствами в нестабільних умовах, є недосконаліть податкової системи, відсутність системи підготовки антикризових менеджерів, циклічні потреби модернізації та реструктуризації підприємств, неплатежі, втрата конкурентних переваг, банкрутство тощо. Антикризовий менеджмент залежить не тільки від внутрішніх факторів, але також і стану зовнішнього середовища функціонування підприємства. Саме тому, антикризовий менеджмент, в сучасних умовах нестабільності середовища функціонування підприємства, має враховувати вищезазначені фактори.

Література:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с. 17.

2. Дурман М. О. Сутність антикризового управління та принципи його здійснення. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2021. № 1. С. 153–161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2021_1_21.

3. Іщейкін Т. Є. Економічний механізм управління бізнес-процесами: стратегічні та антикризові аспекти. *Агросвіт*. 2022. № 21. С. 52–59.

4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 377 с.

5. Шуміло О. С. Аналіз наукових підходів до визначення суті понять кризи та антикризового управління підприємством. *Бізнес Інформ*. 2021. № 4. С. 11–16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_4_3.

Дідух С. М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки промисловості
Одеського національного технологічного університету
м. Одеса, Україна
Федорова Т. С.
аспірантка кафедри економіки промисловості
Одеського національного технологічного університету
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-21

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Початок повномасштабної війни докорінним чином змінив умови господарювання агропродовольчих підприємств, ситуацію на агропродовольчих ринках, стратегічні плани компаній. Це потребує оперативної та цілеспрямованої зміни принципів управління підприємствами й удосконалення фінансової політики у відповідності із умовами часу. Відповідно, актуальною науковою та практичною задачею є визначення напрямків оптимізації структури капіталу агропродовольчих підприємств в умовах війни.

Дослідженню шляхів досягнення оптимальної структури капіталу присвячені роботи цілої низки вчених, таких як: М. Міллер та Ф. Модільяні, О. Бланк, Ю. Брігхем, Г. Марковіц, У. Шарп, Дж. Стігліц, Г. В. Савицька, В. О. Подольська, О. В. Яріш та інших. Однак, значна частина теоретичних та прикладних аспектів оптимізації структури капіталу є недостатньо опрацьованими.

Метою дослідження є визначення актуальних напрямків оптимізації структури капіталу агропродовольчих підприємств в умовах військового часу.

Ґрунтовне дослідження оптимальної структури капіталу бере свій початок із робіт Ф. Модільяні та М. Міллера у 1958 році. У науковій літературі існують різні теоретико-методичні підходи до формування оптимальної структури капіталу, що обумовлено перманентною зміною ринкової кон’юнктури та умов господарювання на макро- та мікрорівні.

Структура капіталу – термін в сучасному фінансовому аналізі для позначення співвідношення джерел позикового і власного фінансування, яке прийняте підприємством для реалізації ринкової стратегії. Нині цей термін часто замінюють поняттям «фінансовий важіль», оскільки оптимальною є така структура капіталу, при якій забезпечується найкраще співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості, і таким чином, максимізується вартість підприємства (або його акцій).

Тобто структура капіталу – це співвідношення власних, позикових і залучених ресурсів у матеріальній та нематеріальній формах, яке формується підприємством у процесі своєї фінансово-господарської діяльності для здійснення її подальшого фінансування. Можна виділити такі основні методи визначення оптимальної структури капіталу: метод операційного прибутку, методи EBIT-EPS, метод середньозважених витрат на капітал (WACC).

Формування оптимальної структури капіталу підприємства повинне враховувати кон'юнктуру фінансового ринку та оперативно реагувати на її зміну. Особливо актуально це в періоди нестабільності, такі як початок повномасштабних воєнних дій в Україні.

Як було визначено у наших попередніх роботах [1] упродовж останніх десяти років провідні агропродовольчі підприємства України ефективно використовували позиковий капітал із низькою вартістю, залучений на зарубіжних фондових ринках, для збільшення фінансового результату. На прикладі агропродовольчих холдингів МНР S.A. і Kernel Holding нами було показано, що «при формуванні капіталу обидві компанії роблять вибір на користь зменшення вартості капіталу за рахунок збільшення частини позикових коштів, збільшуючи при цьому ризик втрати платоспроможності» [1]. Так у структурі капіталу МНР S.A. позиковий капітал складав понад 60 %.

Після початку повномасштабної війни кардинальним чином змінилась кон'юнктура фінансових ринків для українських підприємств:

1) відбулося збільшення вартості кредитних ресурсів в українських банках, у тому числі внаслідок підвищення облікової ставки НБУ із 10 % до 25 % [2], що негативно вплинуло на підприємства, які мали високе кредитне навантаження та використовували фінансовий леверидж;

2) в умовах війни закономірно погіршились фінансові результати агропродовольчих підприємств: за даними статистики, за січень-вересень 2022 р. частка підприємств, які отримали збиток, досягла

40,5 %, при тому що за січень-вересень 2021 р. збитковими були лише 22,9 % підприємств [3]. При цьому загальний розмір збитку збиткових підприємств зріс з 114 964,0 тис. грн до 450 932,6 тис. грн. [3].

3) падіння офіційного курсу гривні на 35 % призвело до збільшення збитків підприємств, які мають валютні кредити;

4) відбулось зростання відсотків за банківськими депозитами із 6–8 % до 10–14 % [4], що надало можливість покращення фінансового становища підприємствам із високою ліквідністю.

Управління структурою капіталу агропродовольчих підприємств потребує суттєвого удосконалення в умовах війни, оскільки використання ефекту фінансового левериджу вкрай обмежене при зменшенні прибутковості бізнесу та підвищенні вартості позикового капіталу. Ключовими напрямками оптимізації структури капіталу агропродовольчих підприємств в умовах військового часу, на наш погляд є такі:

1. Залучення нових джерел фінансування: в умовах війни доцільно розглядати залучення нових джерел фінансування, таких як державні програми, пільгове кредитне фінансування, закордонні інвестиційні фонди тощо.

2. Максимальне зменшення обсягу позикових зобов'язань за допомогою проведення переговорів із кредиторами, отримання кредитних канікул та реструктуризації кредитних виплат.

3. Формування резервних фондів: в умовах невизначеності доцільно збільшити розмір резервних фондів підприємства, щоб забезпечити фінансову спроможність у випадку погіршення ситуації.

4. Підвищення ефективності використання капіталу: в умовах війни підприємства повинні зосередитися на зниженні витрат та підвищенні ефективності використання капіталу.

5. Використання внутрішніх джерел оптимізації структури капіталу за допомогою більш ефективного управління дебіторською заборгованістю.

6. Підвищення ефективності аналізу фінансових ризиків – в умовах війни підприємства повинні бути готові до непередбачуваних обставин, тому необхідно проводити аналіз фінансового стану та ризиків регулярно, щоб приймати ефективні рішення щодо оптимізації структури капіталу.

Оптимізація структури капіталу підприємств в умовах війни є складною задачею, оскільки воєнні конфлікти руйнівним чином впливають на економіку та фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Удосконалення політики управління структурою капіталу за запропонованими напрямками дасть змогу підприємствам України зберегти фінансову стійкість в умовах війни, а також закласти фундамент для подальшого розвитку у період післявоєнної відбудови.

Література:

1. Дідух С. М., Мініна В. О., Федорова Т. С. Оцінка оптимальної структури капіталу агрохолдингів України (Kernel Holding S. A., МНР S. A.). *Економіка харчової промисловості*. 2017. Т. 9. № 3. С. 36–44.
2. Національний банк України підвищив облікову ставку до 25 %. НБУ. URL: https://cutt.ly/X9EHtC4 (дата звернення: 04.02.2023).
3. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/fin/fin_new/fr_0922_ue.xlsx (дата звернення: 03.02.2023).
4. У Національному банку констатують підвищення ставок за строковими депозитами. *УКРІНФОРМ*. URL: https://cutt.ly/T9EHfw8 (дата звернення: 04.02.2023).

Івченко В. П.
аспірант кафедри «Економіка і фінанси»
Одеського національного морського університету
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-22

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА З ВИКОРИСТАННЯМ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Діагностика фінансового стану представляє собою систематичну, всебічну оцінку фінансово-господарського стану підприємства з використанням різних підходів, та методів, з метою постійного пошуку шляхів та напрямків щодо підвищення результативності його діяльності. [2] У процесі діагностики фінансового стану підприємства здійснюються наступні завдання:

− визначається залежність результатів фінансово-господарської діяльності (РФГД) від галузевих особливостей діяльності підприємства, форми власності, організаційно-правової форми, розміру;

− оцінюється явний використаний в попередньому періоді фінансовий потенціал (ФП) підприємства і виявляється прихований невикористаний потенціал підприємства;

− пропонуються дії щодо запобігання негативних тенденцій в зміні фінансового стану підприємства в майбутньому [2].

У діагностиці доцільно керуватись поняттям «індикатори», а не «показники». Показники перетворюються на індикатори тоді, коли за їхньою допомогою керівники підприємств відстежують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності організації. На кожному підприємстві із великої кількості показників керівники вибирають для ретельного планування, обліку, аналізу та контролю лише окремі, які є пріоритетними, показовими, комплексними, відображають стан найважливіших сфер діяльності організації. [3, с. 4]. Результатом застосування індикаторів являється компактне та зручне подання великих масивів фінансово-економічних показників за допомогою інтегральної моделі. Для визначення складу цих індикаторів доцільно використовувати концепцію життєвого циклу підприємства (ЖЦП).

Концепція життєвого циклу виникла наприкінці XIX століття як комплекс ідей про існування соціальних інститутів. Її основними характеристиками вважалися успішні форми, незворотній розвиток (дорослішання або старіння) й відтворення форм або зміна поколінь. Пізніше концепцію життєвого циклу стали застосовувати як спрощену модель у економічній теорії для характеристики продуктів економічної діяльності (технологій, брендів, товарів, інновацій тощо), підприємств та навіть економічних галузей. [1, с. 82].

На кожній стадії ЖЦП, воно прагне досягти певних стратегічних цілей. Крім того, кожна стадія ЖЦ несе в собі характерні фінансові ризики. Це в свою чергу відображається на групах показників аналізу використання фінансових ресурсів. Взаємозв'язок стадій ЖЦП та цілей відносно фінансового стану відобразимо в таблиці 1.

Таблиця 1

Стадії життєвого циклу підприємства та відповідні фінансові цілі

Стандартизовані стадії	**Зміст стадії**	**Сукупність фінансових цілей**
Народження та оновлення	Зародження ідеї; Створення економічної стратегії; інвестиції	Орієнтація на зростанні вартості підприємства та максимізацію доходів
Зростання	Покращення кількісних та якісних ознак функціонування підприємства	Орієнтація на максимізації доходів та підвищенні рентабельності
Стабільність	Відносна стабільність якісних та кількісних показників функціонування підприємства	Орієнтація на підвищенні рентабельності та фінансової стійкості
Занепад	Погіршення кількісних та якісних показників функціонування підприємства	Орієнтація на підвищенні фінансової стійкості та зростанні вартості підприємства

Деякі сучасні дослідники зробили висновок, що показники оцінки фінансових результатів діяльності підприємства можна об'єднати в чотири групи (рис. 1).

З певною мірою умовності ці групи показників можна визначити як індикатори фінансово-економічного стану підприємства (табл. 2).

Рис. 1. Групи показників діагностики фінансового стану підприємства

Таблиця 2

Індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства

Назви груп Індикаторів	**Економічний зміст груп індикаторів**
Індикатори фінансової результативності підприємства ($Ф_1$)	Відображають здатність підприємства відтворювати вкладений капітал та ефективність його діяльності на певному етапі життєвого циклу.
Індикатори інвестиційного залучення ($Ф_2$)	Містять інформацію про можливості щодо фінансування окремих цільових програм інноваційного характеру, технічного оновлення та модернізації за рахунок коштів наявних цільових фондів.
Індикатори фінансової гнучкості підприємства ($Ф_3$)	Відображають залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, можливості самофінансування діяльності та розвитку, загроз втрати механізмів управління підприємством.
Індикатори дохідності підприємства ($Ф_4$)	Відображають результативність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, а також механізм управління витратами підприємства.

Під час конструювання інтегральних показників фінансового стану підприємства необхідно визначити комплексні надійні параметри з метою використання їх у якості шкали (індексів) для порівняння великої кількості фінансових показників за класифікаційними ознаками.

Залежність стадій ЖЦП, відповідних до них фінансових орієнтирів та індикаторів показників можна відобразити за допомогою матриці (рис. 2).

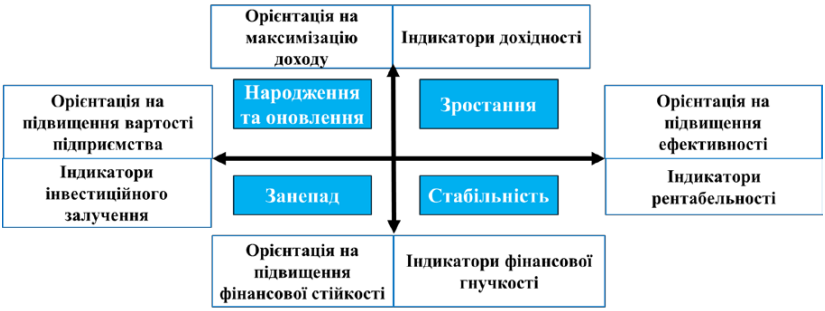

Рис. 2. Залежність стадій ЖЦ, та фінансових індикаторів

Для розрахунку значень фінансових індикаторів пропонується використовувати рейтинговий метод. Для побудови рейтингових систем підприємства за рівнем його фінансового стану найбільш оптимальними є ті, що побудовані на основі відхилень $(x_{ij} - a)$ і стандартизовані варіаційним розмахом $(x_{ij}\,\max - x_{ij}\,\min)$. Виходячи з цього, нормування кількісних характеристик показників фінансового стану підприємства здійснюється за формулами [4]:

– для показників-стимуляторів [4]:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_i\,\min}{x_i\,\max - x_i\,\min}; \qquad (1)$$

– для показників-дестимуляторів [4]:

$$y_{ij} = \frac{x_i\,\max - x_{ij}}{x_i\,\max - x_i\,\min}, \qquad (2)$$

де y_{ij} – нормований і-й показник в j-їй сукупності;

x_{ij} – значення і-то показника в j-ій сукупності;

$x_i\,\max$ – максимальне значення і-то показника;

$x_i\,\min$ – мінімальне значення і-то показника.

Зростання показників-стимуляторів, спричиняє збільшення інтегрального показника фінансового стану підприємства, Зростання показників-дестимуляторів – навпаки. Тобто y_{ij} показує відносну позицію показника в j-ій сукупності в діапазоні варіації за i-ю ознакою. За високих значень i-ї ознаки y_{ij} наближається до 1, за низьких – до 0.

Після розрахунку значень фінансових індикаторів за групами показників необхідно побудувати матрицю життєвого циклу за фінансовими індикаторами з визначенням стадії ЖЦ в умовах якої використовується ФП підприємства. Якщо з'єднати відзначені позиції єдиною лінією, то виходить чотирикутник фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками. За допомогою цього чотирикутника можливо дати підсумкову оцінку використання фінансового потенціалу підприємства за фінансовими індикаторами, а також виявити ризики, які загрожують поточному фінансовому стану.

Література:

1. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. 2010. С. 82–91. URL: https://www.problecon.com/pdf/2010/4_0/82_91.pdf.

2. Онешко С. В. Контролінг. Тексти лекцій. Одеса : ОНМУ Бекетова, 2018. 90 с.

3. Партин Г. О., Задерецька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2014 С. 49–55. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_4/10.pdf.

4. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансовоекономічної безпеки: Колектив. авторів; за ред. В. В. Глущенка. колективна монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/84006837.pdf.

Калашнікова Л. В.
студентка магістратури
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна
Коваль Л. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-23

НЕПРИБУТКОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НЕВІДДІЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Досвід демократій світу свідчить, що громадянське суспільство не може існувати без розвинутої мережі неприбуткових об'єднань громадян, яка забезпечує участь широких кіл громадськості в процесі розвитку. Такі об'єднання виконують функції посередника між державою і різними соціальними групами, захищаючи їхні права й інтереси; вони запобігають монополізації державою політичної, економічної та інших сфер життя суспільства, забезпечуючи громадський контроль за діяльністю держави і її структур. Не маючи за мету одержання прибутку, вони перерозподіляють ті, які є, і створюють додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси, спрямовані на задоволення приватних і суспільних інтересів. Завдяки таким об'єднанням громадськість також презентує державі власний погляд на різні проблеми – соціальні, культурні, економічні та ін.

Громадські організації в Україні досить активно розвинули свою діяльність за останнє десятиріччя, і зараз відзначаються великою кількістю на терені України, розвинутими видами діяльності, потужнім професійним складом з багатим досвідом суспільної роботи та активними відносинами з партнерами з інших країн.

Наша держава створює або підтримує створення організацій, що виконують суспільно корисну діяльність і декларує їм свою підтримку, проте як в українському законодавстві, так і у літературних джерелах, сутність терміну неприбуткової організації обґрунтовано недостатньо.

Наукових розробок, що стосуються неприбуткових організацій недостатньо, і це своєю чергою зумовлює небагаточисельність наукових напрацювань щодо фінансів неприбуткових організацій.

Особливості діяльність неприбуткових (некомерційних) організацій досліджували такі науковці: О. А. Клименко, Ю. М. Жорнокуй, О. П. Гетманець, О. М. Вінник, С. Б. Мельник, А. Красносільська, Н. О. Гура, Ю. Р. Скоробогата, А. А. Халецька, Л. М. Чуприна, О. П. Гілета. О. А. Клименко проаналізував досвід некомерційних організацій у країнах розвиненої демократії. С. Б. Мельник обґрунтувала деякі правові аспекти діяльності некомерційних організацій в Україні. У працях Н. О. Гури здійснено класифікацію неприбуткових організацій.

У праці Ю. Р. Скоробогата обґрунтовано необхідність впровадження оцінювання ефективності діяльності некомерційних організацій. Л. М. Чуприна у своїх працях дослідила правові проблеми визначення правового статусу неприбуткових організацій відповідно до законодавства України у порівнянні із законодавством інших держав. У працях О. П. Гілети досліджено питання критеріїв ефективності неприбуткових організацій.

Таким чином можна підсумувати, що доцільно продовжувати дослідження даної теми.

У багатьох сферах (надання соціальних послуг, захист громадянських прав, екологічні проекти) неприбуткові організації часто є ефективнішими за комерційні підприємства та органи влади завдяки відсутності орієнтації на отримання прибутку, гнучкому управлінню організацією, швидкому реагуванню на запити суспільства, індивідуальному підходу.

Параметрами ефективності некомерційних організацій можуть бути форма та якість системи підзвітності й аудиту, зовнішнього регулювання й фінансування, функції наглядової ради, громадського моніторингу. До основних джерел фінансування неприбуткових організацій відносять субсидії/гранти органів влади з державного або місцевого бюджету; пожертви комерційних компаній, доброчинних організацій та меценатів; членські внески і дохід від власної прибуткової діяльності.

Велику перспективу у комерціалізації неприбуткових організацій вбачала М. В. Ільїна. Разом з тим здійснення комерційної діяльності некомерційними організаціями вивчене недостатньо.

Головним ризиком, якій існує у неприбуткових організацій є втрата свого привілейованого статусу, виключення з державного реєстру неприбуткових організацій. Це автоматичний перехід на звичайну систему оподаткування. Після чого, всі отримані гранти можуть бути оподатковані податком на прибуток на загальних умовах. Проте внесена до Реєстру неприбуткових установ і організацій громадська організація, яка отримує доходи від діяльності, передбаченої статутом, не втрачає статус неприбутковості за умови, що такі доходи використовуються такою громадською організацією виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами, та не здійснюється розподіл доходу серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їх праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб.

Аналізуючи майбутнє неприбуткових організацій, слід наголосити, що умови та вимоги до їх діяльності змінюються дуже швидко, актуалізуючи суспільно значущі виклики та формуючи нові завдання. Однак беручи до уваги наслідки світової фінансової кризи, хронічний дефіцит вітчизняного бюджету та гостроту екологічних і соціальних проблем в Україні через військову агресію Російської Федерації, слід очікувати, що роль некомерційних організацій і громадських рухів у вирішенні таких проблем, гармонізації відносин у суспільстві та забезпеченні його сталого розвитку, безумовно, зростатиме.

Література:

1. Мізюк Б. М. Стратегічне управління: підручник. Магнолія. 2006. 303 с.

2. Кузьмінський В. О. Управління неприбутковою організацією : навчальний посібник. Київ : Видавництво "Логос", 2006. 350 с.

3. Виноградський М. Д. Менеджмент в організації : навч. посіб. для студ. екон.спец. вузів. Київ : Кондор, 2002. 654 с.

Коваленко В. О.
асистент кафедри готельно-ресторанного
і туристичного бізнесу
Київського національного університету
культури і мистецтв,
м. Київ, Україна;
здобувач ступеня доктора філософії,
Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-24

АЛГОРИТМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ

У процесі аналізу функціонування підприємств у сучасних мінливих бізнес-умовах не можливо ігнорувати принципи, підходи, моделі, алгоритми антикризового управління. Особливо вразливими до криз та впливу непередбачуваних обставин є підприємства сфери гостинності, які потребують правильного кризового менеджменту.

Питання антикризового управління та відповідно формування ефективних антикризових стратегій є широко досліджуваним науковцями, серед яких такі вітчизняні вчені, як: Л. Батченко, Л. Гончар, С. Гасанов, І. Кривов'язюк, Л. Лігоненко, Н. Ляшенко, Л. Ситник, Д. Черваньова, А. Чернявський, а також низка зарубіжних вчених, зокрема Д. Глессер, Б. Кондіт, Т. Кумбс, І. Мітроф та інші.

Розглядаючи антикризове управління, важливо окреслити функції, які визначають необхідні дії для успішного подолання всіх етапів кризи. Виокремлюють шість основних функцій [2]: докризове управління, управління в умовах кризи, управління процесами для подолання криз; стійкість у нестабільній ситуації; мінімізація втрат та втрачених можливостей; своєчасне прийняття рішень.

Тому головною метою антикризового управління підприємствами сфери гостинності є, передусім, запобігання кризових ситуацій на підприємстві шляхом розроблення та реалізації комплексної антикризової програми. Забезпечення ефективної реалізації програми

антикризового менеджменту на підприємстві дасть змогу подолати негативний вплив на фінансовий стан підприємства та запобігти питанню банкрутства.

Отже, розробка програми антикризового управління, спрямованої на забезпечення ресурсів, здатних адаптовуватися до несприятливих ситуацій, є актуальною в сучасних умовах розвитку бізнесу. Антикризова програма може бути успішною та ефективною, якщо вона розроблена і реалізована вчасно, має превентивний характер та враховує ключові тенденції організаційно-економічної діяльності бізнес-середовища. Тому лише реалізація такої програми в нинішніх ринкових умовах дозволить підприємству пережити кризу, мінімізувати збитки та отримати максимальний прибуток.

Варто зазначити, що розвиток бізнес-підприємства, в тому числі підприємств вразливої галузі hospitality, в сучасних умовах неможливе без виникнення непередбачуваних обставин, проблемних ситуацій та криз. Саме тому головним завданням менеджерського корпусу є мінімізація таких проблемних ситуацій шляхом запровадження антикризових методів та прийомів.

Підсумовуючи попередні судження, можна виділити ключові аспекти управління підприємством сфери гостинності у кризових умовах, які повинні стати основними постулатами антикризового менеджменту: кризову ситуацію можливо передбачити, випередити та попередити; криза потребує вивчення та підготовки до неї; наслідками від кризи можна управляти: зменшити завдяки вчасному реагуванню на неї; менеджмент в кризових умовах потребує специфічних методів, підходів, знань тощо; криза може бути керованою; кризовий менеджмент та налагодження процесів здатні мінімізувати наслідки кризи.

Міжнародний досвід показує, що управління кризами на підприємствах сфери гостинності має ряд ключових особливостей, які умовно можна ранжувати у такі підходи: процесний, координаційний, комунікаційний (рис. 1).

Виходячи із рисунку, можемо зазначити, що в комбінації ці три підходи – процесний, координаційний та комунікаційний, із забезпеченням в них основних завдань менеджменту сприяють формуванню ефективного антикризового управління на підприємстві сфери гостинності.

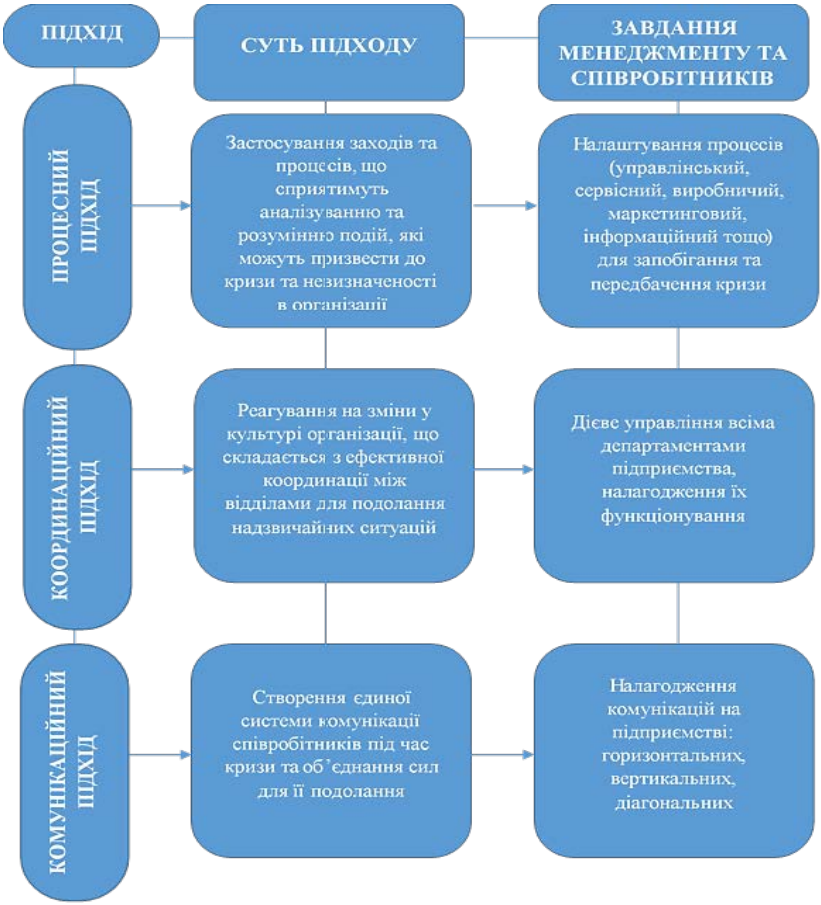

Рис. 1. Підходи до управління кризовими ситуаціями на підприємствах сфери гостинності

Науковці С. Гасанов, А. Штангрет, Я. Котляревський, О. Мельников, Т. Мінаєва визначають, що антикризове управління істотно відрізняється від звичайних прийомів, форм і технологій менеджменту. Характеризуючи антикризове управління, як специфічний тип менеджменту, вчені виділяють такі основні прийоми забезпечення ефективності функціонування підприємства в кризових умовах: необхідність попередніх тренінгів, розроблення планів дій на випадок кризи; гнучкість та адаптивність; мотивація ентузіазму,

терпимості, упевненості; диверсифікованість управління, пошук найбільш прийнятних шляхів ефективного управління в складних ситуаціях; зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуаційного реагування на проблеми; публічність (оголошення кризового стану, надання необхідної інформації всім зацікавленим колам: працівникам, партнерам, кредиторам та ін.); не тільки юридична, але й соціальна відповідальність вищого керівництва підприємства перед працівниками, споживачами, суспільством тощо [1].

У американському інтернет-журналі "Inc." автор статті Б. Кондіт окреслює важливість випереджаючого реагування власників бізнесу на кризові ситуації та аналізування особливостей їх безпосереднього впливу на різні групи стейкхолдерів і контрагентів: працівників, клієнтів, постачальників, широку громадськість, що загалом інтегруватиметься у трансформацію ціннісної парадигми їхньої компанії. Б. Кондіт досліджує питання кризи та антикризового управління у розрізі бізнес-комунікацій та акцентує увагу на тому, що криза, яку не вдається подолати, може за лічені години знищити важку працю та цінність компанії. Добре керована криза підтверджує, що у компанії є процеси та процедури для вирішення майже будь-якого питання, яке може виникнути [3]. Сфера гостинності не є винятком і потребує як оперативного реагування на ту кризу, яка вже виникла, так і превентивних операцій, що будуть запобігати розвитку кризи, або ж, як мінімум, зменшать наслідки від кризової ситуації.

Автор пропонує власні сім критичних кроків до управління кризовими ситуаціями, які повинна реалізовувати кожна компанія незалежно від її розміру. Серед таких кроків – розробка плану, призначення відповідального за певний напрям діяльності організації, бути чесними та відкритими у випадку якщо криза вже настала, комунікувати із працівниками, із постачальниками, зі ЗМІ та спілкування із клієнтами, які мають дізнаватися про усі новини безпосередньо від компанії [3]. Узагальнюючи вищезазначені антикризові підходи інтегруючи їх у діяльність підприємств сфери гостинності, можемо змоделювати покроковий алгоритм антикризового управління підприємствами сфери гостинності (рис. 2).

Структурування і трансформування визначених кроків у єдину систему дозволить спроєктувати концептуальну превентивну модель антикризового управління бізнесом у сфері гостинності, що дасть змогу забезпечити функціонування злагодженого механізму антикризового менеджменту підприємствами задля мінімізації ризиків та втрат бізнесу.

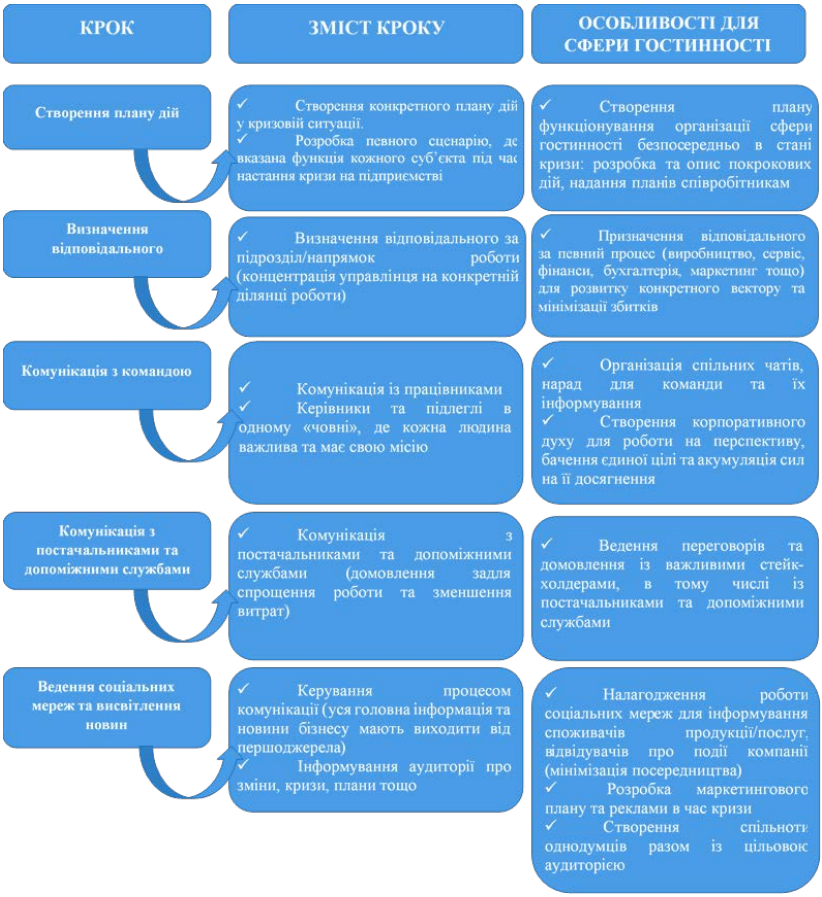

Рис. 2. Покроковий алгоритм антикризового управління підприємствами сфери гостинності

Виходячи із усього вищесказаного, можна зробити висновок, що нестабільність та кризові ситуації, на жаль, реалії сьогодення. Особливо відчутний вплив на діяльність підприємств сфери гостинності справляють глобальна фінансово-економічна криза, політична ситуація, недосконаліть законодавства та недостатній рівень державної регуляторної політики. Тому надважливим є запровадження антикризового менеджменту в діяльність бізнесу, формування безпосередньо превентивних моделей, що допоможуть передбачити кризу, запобігти її, мати чіткий покроковий план дій для кожного співробітника

підприємства із окресленою спільною метою, місією та розбитий на підцілі. Саме завдяки релевантному антикризовому управлінню для підприємств сфери гостинності забезпечується можливість виживання бізнесу в умовах адаптування, ефективного функціонування, виходу із кризового стану з мінімальними ризиками і втратами.

Література:

1. Гасанов С. С., Штангрет А. М., Котляревський Я. В. та ін. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти. Київ : ДННУ "Акад. фін. управління", 2012. 301 с. ISBN 978-966-2380-40-8.

2. Рубан В. М. Антикризові інструменти та основні функції антикризового менеджменту. *Галицький економічний вісник.* Тернопіль : ТНТУ, 2015. Том 48. № 1. С. 109–114.

3. Condit B. 7 critical steps to crisis management. 2014. *Inc.* URL: https://www.inc.com/bruce-condit/7-critical-steps-to-crisis-management.html (date of appeal: 01.02.2023).

Коломієць А. С.
студент магістратури
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна
Артюшок В. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-25

КОУЧИНГ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Мета управління персоналом полягає в ефективному використанні ресурсів праці для досягнення бажаного та можливого стану виробництва. Розвиток кадрового потенціалу підприємства є умовою успішного соціально-економічного розвитку будь-якого підприємства. Кадровий потенціал на сьогодні є центральною складовою прибутковості та конкурентоспроможності підприємств.

Серед основних функцій управління персоналом в особливий формат виокремлюється: формування кадрового резерву для досягнення цілей виробництва, планування розвитку та навчання персоналу, адаптація до різних нововведень.

Всі ці функції взаємопов'язані між собою та в сукупності утворюють певну систему роботи з персоналом. Якщо, у складі однієї з функцій відбуваються зміни, то інші пов'язані функціональні завдання та обов'язки вимагатимуть коригування.

Оскільки розвиток людських ресурсів залежить від розвитку інтелектуалізації праці, то формування та розвиток людського капіталу, як головного фактора прогресу інноваційної економіки та економіки знань, як наступного вищого етапу розвитку, потребує сучасного розуміння та усвідомлення концепції розвитку персоналу в бізнесі.

Саме коучинг, як елемент цієї концепції, може допомогти бізнесу визначити сфери вдосконалення та озброїти своїх працівників необхідними навичками та знаннями для досягнення цілей компанії [1].

Коучинг також може забезпечити зворотній зв'язок з працівниками, дозволяючи їм оцінити свою ефективність і отримати вказівки щодо того, як вдосконалюватися.

Крім того, коучинг може допомогти створити ефективну та позитивну робочу культуру в організації, що покращить загальний моральний стан та продуктивність працівників.

Використовуючи коучинг для розвитку персоналу в бізнесі, компанія може переконатися, що її співробітники залучені, мотивовані та продуктивні, що зрештою призведе до більшого успіху для бізнесу.

Коучинг – це сучасна технологія, яку створили для розвитку потенціалу людей і команд, задля досягнення заздалегідь узгоджених цілей та докорінної зміни моделей поведінки, що призводить до розкриття внутрішнього потенціалу особистості. У процесі коучингу відбувається розкриття потенціалу людини, розвиток її професійних та особистих якостей завдяки чому розвиваються нові здібності й навички, які підвищують ефективність роботи та покращують якість життя людини в цілому.

Коучинг може бути використано як універсальну технологію, яка дозволяє ефективно працювати на суб'єкт-суб'єктному рівні, тобто вміти керувати собою, своїм станом, своїми ресурсами, допомагати іншим у розвитку особистісного потенціалу, у підвищенні особистої ефективності, розвивати навички комунікації, будувати конструктивні відносини з колегами, які максимально підвищують ефективність вирішення актуальних життєвих завдань тощо[2].

Коучинг – це процес скерування та підтримки людей для досягнення їхніх цілей, покращення їхньої продуктивності та досягнення повного потенціалу. Це стосунки співпраці між тренером і коучі (особою, яку навчають), яка спрямована на те, щоб допомогти коучі виявити та подолати перешкоди, які заважають йому досягти бажаних результатів. Коучинг може приймати різні форми, включаючи життєвий коучинг, кар'єрний коучинг, коучинг керівників і бізнес-коучинг.

В останні роки коучинг стає все більш популярним інструментом для розвитку людського потенціалу на підприємстві. Багато організацій визнали переваги коучингу та почали включати його у свої стратегії управління людськими ресурсами. Встановлено, що використання

інструктажу на підприємстві покращує продуктивність працівників, підвищує продуктивність, підвищує залученість працівників і задоволеність роботою. Однією з головних переваг коучингу є його здатність допомогти співробітникам виявити та подолати перешкоди, які заважають їм досягти своїх цілей і повністю розкрити свій потенціал. Коучинг також може допомогти співробітникам розвинути нові навички, покращити свої навички спілкування та командної роботи, а також розвинути самосвідомість і впевненість у собі. Крім того, коучинг може бути економічно ефективним способом для організацій розвивати своїх співробітників, оскільки не потребує великих інвестицій у програми навчання та розвитку.

Загалом, коучинг розглядається як цінний інструмент для розвитку людського потенціалу на підприємстві, але все ще існує потреба в додаткових дослідженнях і доказах, щоб підтвердити його ефективність і керувати його впровадженням в організаціях.

Коучинг в управлінні означає використання методів і принципів коучингу, щоб допомогти менеджерам і лідерам розвинути навички та здібності, необхідні їм для ефективного виконання своїх ролей. Він охоплює різні форми коучингу, включаючи коучинг керівників, коучинг лідерства та командний коучинг.

Досліджуючи систему розвитку кадрового потенціалу підприємства «Zagrava Games», було виявлено, що вона є одним із найважливіших аспектів управління успіхом компанії. Для подальшого її розвитку і удосконалення комплексна система повинна включати коучинг, розвиток людських ресурсів і навчання.

На підприємстві «Zagrava Games» коучинг може допомогти системі розвитку кадрового потенціалу, надаючи працівникам підтримку та керівництво. Коуч може допомогти співробітникам визначити їхні цілі та завдання, а також допомогти їм зрозуміти доступні їм ресурси та кроки, необхідні для досягнення їхніх цілей.

Коучинг також може допомогти забезпечити розуміння корпоративної культури компанії, місії та основних цінностей, що може допомогти гарантувати, що працівники мають чітке розуміння своїх ролей у компанії [3].

Цілі Коучингової програми. Основна мета коучингової програми «Zagrava Games» – підвищення продуктивності співробітників за рахунок вдосконалення знань і навичок. Це досягається шляхом поєднання індивідуальних коучинг-сесій, групових тренінгів і впровадження індивідуальних планів розвитку.

Методи, що використовуються для реалізації програми. Тренерська програма «Zagrava Games» використовує різноманітні методи для забезпечення ефективної реалізації. До них належать:

− Індивідуальні коучинг-сесії, які адаптовані до особистості та зосереджені на розвитку її конкретних навичок і здібностей.

− Групові тренінги, які дають можливість працівникам практикувати свої навички в сприятливому середовищі.

− Індивідуальні плани розвитку, які адаптовані до поточних потреб і здібностей кожного співробітника, і розроблені, щоб допомогти їм досягти своїх професійних цілей.

Результати тренерської програми на «Zagrava Games» були виключно позитивними. Співробітники повідомили про підвищену мотивацію, підвищення ефективності роботи та більше задоволення від роботи. Крім того, співробітники також повідомили, що відчувають, що компанія їх більше цінує та цінує, що призводить до більшої відданості та лояльності. Це призвело до кращої згуртованості та продуктивності команди.

Підсумовуючи, тренерська програма «Zagrava Games» зарекомендувала себе як ефективний метод розвитку персоналу. Програма досягла поставлених цілей щодо підвищення продуктивності працівників і задоволеності роботою, а також призвела до підвищення згуртованості та продуктивності команди.

Результати дослідження свідчать про те, що найбільш ефективними формами і методами коучингу для розвитку кадрового потенціалу є ті, які враховують індивідуальні особливості кожного працівника, а також специфіку організації, в якій здійснюється коучинг. Також було зроблено висновок, що коучинг має здійснюватися таким чином, щоб забезпечити досягнення бажаних результатів і підтримувати мотивацію співробітників.

Крім того, дослідження показало, що успішний коучинг у системі розвитку кадрового потенціалу підприємства може призвести до підвищення продуктивності співробітників, підвищення ефективності діяльності керівника та підвищення продуктивності підприємства в цілому. Крім того, успішний коучинг може сприяти формуванню позитивної корпоративної культури та створенню сприятливого середовища для співробітників.

Таким чином, у нашому розумінні коучинг є феноменом освітнього процесу, що побудований на мотивуючій взаємодії, в якому викладач створює спеціальні умови, спрямовані на розкриття особистісного

потенціалу слухача, учасника для досягнення ним значних для нього цілей в оптимальні терміни, в конкретній предметній галузі знань.

Література:

1. Павлов В. І., Кушнірук О. Ю. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13919/1/41_276-280_Vis_727_Menegment.pdf.

2. Нежинська О. О., Тименко В. М. Основи коучингу : навчальний посібник. Київ ; Харків : ТОВ «ДІСА ПЛЮС», 2017. 220 с.

3. Петровська І. Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу. URL: http://www.lp.edu.ua/Institute/IGS/IPP/WebRC/issues/Pertovska.pdf.

Кривоблоцька З. О.
студентка магістратури
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна
Яковчук А. М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'янчука»
м. Рівне, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-26

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ТА НОВОВВЕДЕННЯМИ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Процедури оновлення (перетворення) організації, заснований на впровадженні інновацій в організаційні процеси – це змінами та нововведення в організаційній поведінці. Актуальність змін та нововведень обумовлена необхідністю адаптації організації до вимог зовнішнього та внутрішнього середовища, до оволодіння новими знаннями та технологіями, що особливо важливо в умовах ринкової економіки.

Потреби підприємств у перетвореннях зростають, а важливість завдань управління перетвореннями на підприємствах різних галузей потребує корегувань різного масштабу. Незначні коригування основних параметрів організаційного середовища (структура, завдання, процеси, персонал тощо) рекомендується проводити в організації регулярно, великі – з періодичністю один раз на чотири-п'ять років.

Оскільки, метою змін на підприємстві є здійснення прогресивних перетворень для трансформації його у високоефективний стан, тому Бабенко Г. Є. пропонує розділяти нововведення на три групи [1]:

− техніко-технологічні (нові обладнання, прилади, технологічні схеми тощо);

− продуктні (перехід на випуск нових виробів, матеріалів);

− соціальні, до яких належать: економічні (нові матеріальні стимули, показники системи оплати праці), організаційно-управлінські (нові організаційні структури, форми організації праці, вироблення рішень, контролю за їх виконанням тощо).

− правові, як зміни у трудовому та господарському законодавстві.

Беляев Ю. А. пропонує наступну класифікаціюя змін та нововведень за ознаками [2]:

З організації проведення:

− заплановані

− незаплановані; за термінами:

− короткострокові

− довгострокові.

Щодо персоналу:

− підвищення ефективності роботи персоналу;

− які підвищують кваліфікацію працівників;

− спрямовані на покращення клімату, підвищення задоволеності працею тощо.

За способом здійснення слід розрізняти нововведення:

− експериментальні, тобто апробації, що проходять стадію перевірки;

− прямі, які реалізуються без експериментів.

За об’ємом:

− точкові (правила);

− системні (технологічні та організаційні системи);

− стратегічні (принципи виробництва та управління).

За напрямом впровадження:

− спрямовані на: ефективність виробництва;

− покращення умов праці;

− збагачення змісту праці;

− підвищення керованості організації;

− підвищення якості продукції.

Тільки аналізуючи причини необхідності перетворень можна очікувати їх успішне здійснення. Чітко окреслюючи об’єкти перетворень, формулюючи цілі, виявляючи позитивні та негативні сторони впровадження змін, можна здійснювати їх планування, і лише потім їх проводити.

Управління змінами на підприємстві слід розглядати у двох аспектах: тактичному та стратегічному.

З тактичної точки зору управління змінами означає можливість провести їх у адекватні терміни, досягти поставленої мети, знизити опір змінам, підвищити до них адаптацію працівників.

У стратегічному контексті управління змінами означає включення постійних змін у практику управління настільки, щоб вони стали звичними та очікуваними для всього персоналу організації, а їхня тимчасова відсутність викликала б тривогу та занепокоєння.

Саме забезпечення стратегічного управління змінами може призвести до значного підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Основними об'єктами організаційних змін та нововведень є [3]:

− мета діяльності персоналу та підприємства в цілому;

− організаційна структура управління підприємством;

− технологія та завдання трудової діяльності персоналу;

− склад персоналу.

При освоєнні на підприємстві нової ідеї, як складової впровадження нововведень, необхідно:

− виявити зацікавленість групи у цій ідеї, включаючи наслідки нововведення для групи, розмір групи, розкид думок у межах групи тощо;

− розробити стратегію досягнення поставленої мети;

− визначити альтернативні стратегії;

− остаточно вибрати стратегію дії;

− скласти конкретний деталізований план дій.

Зазвичай, у більшості випадків, персонал на підприємстві негативно та насторожено ставиться до всіх змін, оскільки нововведення становить потенційну загрозу стабільності, звичкам, способу мислення, ритму життя, статусу тощо. Виділяють три види потенційних загроз під час здійснення нововведень [4]:

− економічні (зниження рівня доходу або його зменшення у майбутньому);

− психологічні (відчуття невизначеності при зміні вимог, обов'язків, методів роботи);

− соціально-психологічні (втрата престижу, втрата статусу тощо).

Важливо, для пом'якшення процесу впровадження змін, при будь-яких нововведеннях в організації роботи з персоналом дотримуватися таких основних принципів:

− повне інформування колективу про сутність проблем, які виникли і можуть ще виникнути без впровадження змін;

− попередня оцінка ситуації (інформування на підготовчій стадії про необхідні зусилля та прогнозовані труднощі);

− ініціативи знизу (розподіл відповідальності за успішність впровадження змін на усіх рівнях);

− індивідуальна компенсація (можливість перенавчання, перекваліфікація, отримання нових навичок, психологічний тренінг тощо).

Таким чином, впровадження змін на підприємстві потребує вирішення таких основних завдань і подолання наступних етапів:

1. Виявлення об'єкта (об'єктів) змін.
2. Планування змін.
3. Вибір стратегії дій.
4. Виявлення загрози змінам і нововведенням.
5. Подолання супротиву змінам.
6. Означення шляхів і інструментів пом'якшення процесу впровадження змін.
7. Освоєння змін.
8. Контроль та корегування процесів впровадження змін.

Література:

1. Бабенко Г. Є. Впровадження сценаріїв проведення змін на комунальних підприємствах. *Ефективна економіка* № 6. 2013. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

2. Бєляєв Ю. А. Діагностіка підприємства при впровадженні контроллінгу. URL: http://www.tot.com.ua.

3. Кіріллова Н. Б. Медіаменеджмент як інтегруюча система. Москва : *Академічний проект*, 2012. С. 108.

4. Міротін Л. Б. Основи менеджменту і управління персоналом. Логістична концепція / під ред. Л. Б. Міротін, А. К. Покровський, В. М. Беляев. Телеком, 2010. С. 163.

Маліновська О. Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного адміністрування
та управління бізнесом
Львівського національного університету
м. Львів, Україна
Височанська М. Я.
доктор економічних наук, старший дослідник,
заступник директора з наукової роботи
та інноваційного розвитку
Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-27

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Енергетика України перебуває в стані війни з 2014 року, тому з 24-го лютого 2022 року з повномасштабним вторгненням на територію України певні рішення були вже відпрацьовані на територіях України, де раніше велися активні бойові дій на тимчасово окупованих територіях. В той же час, українська енергетика зустрілася з переліком нових, ще більш загрозливих викликів, як то ядерний тероризм із захопленням АЕС, численні пошкодження критичної інфраструктури – електричних і газових мереж, критичне зниження попиту на енергетичні продукти у зв'язку з виїздом населення і припиненням бізнесу, ще більш критичне зниження рівня оплат в енергетичній системі, та рішення не дивлячись на бойові дії по всій території країни продовжувати синхронізацію енергетичної системи України з енерго-системою Континентальної Європи, паливна криза та ін. Отримання Україною статусу кандидата на вступ до ЄС ставить додаткові виклики для енергетики та регулювання цієї галузі.

Основним показником розвитку національної економіки країни є формування ефективної системи енергетичної безпеки. Вона характеризується таким станом, який забезпечує гарантований захист інтересів суспільства, держави, енергетичну спрямованість політики навіть у несприятливих для розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів умовах. Енергетична безпека визначається внеском усіх її складових: екологічної, наукової, інформаційної та інших сфер життя країни чи території, регіону.

Відповідно до Закону України «Про національну безпеку України» [1] під національною безпекою розуміють захищеність національних інтересів України від реальних та потенційних загроз, а державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо. Виходячи із зазначеного розуміння, енергетичну безпеку слід безпосередньо віднести до сфер національної безпеки, що забезпечують реалізацію одного з фундаментальних національних інтересів – сталого розвитку національної економіки, суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення [2–4]. Водночас енергетична безпека бере участь також і в забезпеченні інших національних інтересів – державного суверенітету й незалежності, інтеграції України у європейський енергетичний простір тощо.

Адже метою впровадження нового ринку електричної енергії є запровадження конкурентних механізмів функціонування ринку, вільний вибір контрагентів та забезпечення права споживача вільно обирати постачальника електричної енергії. Законом передбачені різні механізми купівлі-продажу електричної енергії – двосторонні договори, ринок «на добу наперед» та внутрішньодобовий ринок для забезпечення достатніх обсягів електричної енергії, а для фінансового врегулювання небалансів електричної енергії, передбачений балансуючий ринок та ринок допоміжних послуг.

Швидке запровадження нового законодавства без його зіставлення із системним баченням предмета регулювання суттєво збільшує суперечливість законодавства та знижує загальну його ефективність. Наприклад, законодавче затвердження незалежного статусу Регулятора енергетичних ринків (Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг) фактично призвело до розриву формального механізму відображення цілей політики держави в діях суб’єктів ринку. Те саме стосується діяльності

суб'єктів господарювання на енергетичних ринках, не тільки приватних, а й державних (наприклад, виведення зі сфери управління Міненерго державних енергетичних компаній НАК «Нафтогаз України», НЕК «Укренерго»). На сьогодні утворився розрив між постановкою цілей державної політики та їх практичним упровадженням у діяльність суб'єктів ринку. У законодавстві не врегульовано питання стосовно врахування завдань державної політики у сфері енергетичної безпеки у практичній діяльності суб'єктів енергетичних ринків та відпові-дальності за недотримання визначених на рівні законодавства вимог.

Окремо слід звернути увагу на невідповідність чинного законодавства в частині формування спроможності країни протистояти загрозам функціонування енергетичного сектору, які пов'язані зі зловмисними діями (диверсії фізичного характеру, теракти, кібератаки тощо). Українське законодавство передбачає організацію лише фізичної охорони об'єктів, що не убезпечує від усього спектра сучасних загроз (зокрема, диверсій, кібератак). При цьому фінансове та матеріально-технічне забезпечення охорони об'єктів забезпечується суб'єктами господарювання, витрати на цю діяльність мають включатись у валові витрати та підлягати погодженню Регулятором енергетичних ринків. Регулятор на сьогодні не має законодавчих вказівок щодо рівня врахування таких витрат та, відповідно, не дозволяє сформувати таке джерело фінансування захисту [5, с. 63]. Окрім того, захист енергетичної інфраструктури врегульовується на відомчому рівні без належної координації та узгодження з іншими пріоритетами забезпечення національної безпеки.

Російська військова агресія проти України супроводжується також агресивними діями росії проти покупців її енергоресурсів у ЄС. Так, російський монопольний постачальник вже зупинив постачання газу до Польщі, Болгарії, Нідерландів, Данії, Франції та суттєво скоротив постачання газу німецьким та італійським контрагентам. У відповідь на енергетичні ризики ЄС розробив план REpowerEU, основною метою якого є відмова від російських енергоносіїв за рахунок підвищення енергоефективності, диверсифікації постачань палива, створення механізму спільної закупівлі газу та прискорення переходу на відновлювані джерела енергії. ЄС також впровадив санкції щодо російського вугілля та нафти. Окремі країни ЄС оголосили про такі антикризові заходи як відновлення вугільної генерації, збільшення інвестицій у атомну енергетику, стимулювання економії газу. Крім того,

у Німеччині ведеться дискусія щодо можливості продовження терміну експлуатації енергоблоків атомних електростанцій, а також щодо дозволу видобування сланцевого газу. Ці зовнішні зміни суттєво впливають на енергобезпеку України, але також створюють нові можливості для українських енергетиків на європейському ринку. Україна має на меті використати свої значні можливості з низьковуглецевої генерації електроенергії та потужну інфраструктуру у транспортуванні і зберіганні газу для підтримки ЄС у зменшенні його залежності від зовнішніх джерел енергії.

Було опубліковано безліч коментарів про те, як покращити, модернізувати та декарбонізувати енергетичну галузь в Україні після війни. Головною відправною точкою та початковою базою для всіх таких оцінок має бути стан енергетичних систем в Україні до війни, а також масштаби та поширення шкоди цим системам у результаті війни росії проти України. Детальне розуміння того, що було та які функції були знищені, може допомогти у розумінні підходів до відновлення.

Таким чином, цивілізований світ знаходиться у початковій точці енергетичного переходу. Через дії росії на Запорізькій АЕС може статися катастрофа рівня Фукусіми і цього вистачить для того, щоб відкинути кліматичні цілі всього прогресивного світу далеко назад. Міжнародний порядок денний, у тому числі щодо енергетики, потребує змін, зокрема необхідно створити систему захисту від фізичного захоплення чи знищення енергетичних об’єктів та б’єктів, які забезпечують життєзабезпечення громадян. Ефективний захист об’єктів енергетики має стати таким же важливим аспектом енергетичного переходу, як власне безвуглецева генерація. Система такого захисту має бути «прошита за замовчуванням» у створення нових енергетичних систем. Можливо такий захист може забезпечити НАТО. Можливо, інша міжнародна структура. На об’єкти енергетики, незалежно від країни, має розповсюджуватися принцип «екстериторіальності». Їхній захист потрібно перевести під дію міжнародного законодавства.

Література:

1. Про національну безпеку: Закон України від 21.06.2018 № 2469-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19.

2. Лір В. Е. Імперативи та детермінанти енергетичної політики сталого розвитку: монографія / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2018. 488 с.

3. Прокіп А. В. Сталість енергетичної безпеки. Теоретико-методологічні засади досягнення. Київ : ВД «Києво-Могилянська академія», 2018. 390 с.

4. Харазішвілі Ю. М. Системна безпека сталого розвитку: інструментарій оцінки, резерви та стратегічні сценарії реалізації : монографія / НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2019. 304 с.

5. Суходоля О. М. Захист критичної інфраструктури в умовах гібридної війни: проблеми та пріоритети державної політики України. *Стратегічні пріоритети.* 2016. № 3. С. 62–76.

Орлова Н. В.
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-28

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ

Події останніх років в Україні, пов'язані з війною та пандемією, суттєво вплинули на ситуацію в економіці, виробництві та суспільному житті нашої країни. Зростання ВВП у 2021 році на 3,2 % змінилося падінням в 2022 р., за попередніми оцінками Мінекономіки, на 32 %. І хоча ці цифри більш помірні, ніж прогнозувалося (Світовий банк прогнозував скорочення української економіки за результатами року на 4 5 %, МВФ – на 35 %, а український уряд – на 30–50 % в залежності від ситуації на фронті), такий показник річного падіння болісно позначився на всіх сторонах життєдіяльності української держави.

За оцінками Київської школи економіки, станом на листопад 2022 року внаслідок російського вторгнення тільки прямі втрати – житлових будинків, промислових підприємств, інфраструктури – становлять понад 135,9 млрд доларів [1]. Як зазначив В. Геєць майже рік тому у доповіді на засіданні Президії НАН України, «незворотні втрати промислового потенціалу сягають 30 %. Значна кількість підприємств, на які припадає близько третини промислового потенціалу, скоротили свою діяльність через втрату чи ускладнення доступу до сировинних ресурсів та ринків збуту, через вимушену міграцію промислово-виробничого персоналу. Загострилися проблеми ринку праці та кадрового забезпечення промисловості, є значний дисбаланс у зайнятості та нестача місць прикладання праці» [2, с. 32].

Скорочення та зупинка діяльності багатьох підприємств була пов'язана з низкою проблем:

− втрата виробничих активів;

− відсутність доступу чи повна втрата сировинних ресурсів;

− логістичні проблеми у зв'язку зі зруйнованими автошляхами, відсутністю можливості транспортування вантажів морським шляхом,

зміною логістичних ланцюгів та викликаного цим збільшення часу транспортування, росту витрат та формування нового документообігу;

− значне скорочення робочої сили за рахунок внутрішнього та зовнішнього переміщення населення;

− зміна обсягу та структури купівельного попиту, потреби у використанні цілого ряду послуг.

Перспективи розвитку економічної діяльності, бізнес-активності та економічних настроїв цілком залежать від макроекономічної ситуації. Давати економічні прогнози на поточний рік досить складно, оскільки залишається дуже багато невідомих факторів, які безпосередньо не залежать від України.

Державний бюджет на 2023 рік передбачає зростання ВВП на 3,2 %, МВФ очікує зростання української економіки на 1 % за рахунок стабілізації та пожвавлення економічної діяльності в районах, що не знаходяться в зоні активних бойових дій, зниження інтенсивності війни та збереження доступу до зернового коридору. Світовий банк очікує в поточному році зростання українського ВВП на 3,3 %, Європейський банк реконструкції та розвитку – на 1 %. Але, незалежно від конкретних цифр, однозначним є висновок про необхідність розробки невідкладних заходів для виходу України на траєкторію пожвавлення економічної життєдіяльності. Розвиток підприємництва, реалізація бізнес-ідей значною мірою сприяють успішному відновленню господарського комплексу в поствоєнний період.

Ще у перші місяці війни українська влада закликала підприємців, які знаходяться на безпечних територіях, повертатися до роботи. Бізнес, сплачуючи податки, наповнює державний бюджет, забезпечує економічних суб'єктів товарами та послугами, надає домогосподарствам робочі місця.

В умовах турбулентності зовнішнього середовища сталий розвиток виробництва потребує суттєвих змін в організації системи взаємодії держави та суб'єктів підприємницької діяльності, зміни акцентів в плануванні бізнес-процесів, пошуку нових форм забезпечення конкурентоспроможності продукції. Результатом цієї трансформації у довгостроковому періоді має стати підвищення ефективності виробництва, посилення конкурентних переваг продукції на зовнішніх ринках, відбудова економіки на технологічно нових засадах. Сьогодні багато українських дослідників, аналізуючи вектор післявоєнного відновлення економіки, роблять акцент на реіндустріалізації та

інтеграції української економіки в світові ланцюги створення вартості. Тобто на тих моментах, що виділялися і в період мирного розвитку.

Але для цього потрібна поступова реалізація декількох етапів відродження національної економіки. Як справеливо зазначає В. Ємець, «на першому етапі (до 2025 року) держава має розробити та запропонувати дієвий механізм залучення наявних у її розпорядженні виробничих потужностей та наукових установ до промислового відновлення, а також запропонувати у форматі державно-приватного партнерства долучення приватних підприємств, що можуть бути інтегровані до виробничих ланцюгів» [3, с. 53].

Безумовно, фінансова допомога з-за кордону – чи не основний чинник відродження української економіки. Спираючись на ті фінансові кошти, можна розраховувати у середньостроковій та довгостроковій перспективі на відновлення на новій техніко-технологічній базі таких галузей, як металургійна, хімічна, залізорудна промисловість. Але на першому етапі державі треба максимально сприяти відбудові інфраструктурних об'єктів навіть залучаючи механізм їхньої націоналізації для якнайшвидшого відновлення чи форми приватно-державного партнерства.

Крім того, увага має бути зосереджена на розбудові галузей з невисокою органічною будовою капіталу, де потрібні менші початкові інвестиції та обіг коштів здійснюється у більш короткі терміни, ніж у капіталомістких галузях. Це такі галузі, як сільське господарство, харчова промисловість, легка промисловість та певні сектори послуг, як ІТ.

Література:

1. Київська школа економіки назвала прямі збитки інфраструктури України від війни. URL: https://espreso.tv/kiivska-shkola-ekonomiki-nazvala-pryami-zbitki-infrastrukturi-ukraini-vid-viyni (дата звернення: 15.02.2023).

2. Геєць В. М. Про оцінку економічних втрат України внаслідок збройної агресії РФ: Стенограма доповіді на засіданні Президії НАН України 30 березня 2022 року. *Вісник Національної академії наук України*. 2022. № 5. С. 30–38.

3. Ємець В. В. Економічний розвиток у повоєнний період в Україні: загальні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 7–8. С. 51–56.

Прохоренко О. В.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна
Брінь П. В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна
Ковшик В. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-29

ВІДДАЛЕНА ПРАЦЯ В ОЦІНКАХ КЕРІВНИКІВ ТА ПРАЦІВНИКІВ

Зміни у формах господарювання і методах організації праці, викликані в першу чергу розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІСТ), які привели до істотного зростання можливостей передачі інформації та навіть управління операціями, надають сучасному бізнесу низку переваг. Але саме останні десятиліття поява «фріланса» та збільшення числа самозайнятих осіб [1] свідчать про розвиток дистанційного виконання робіт та функцій на основі договірних відносин (найчастіше – підряду) на відміну від відносин трудових.

Пандемія COVID-19 та війна в Україні стали додатковим каталізатором розвитку дистанційних технологій із запровадженням їх у різні області та сфери діяльності: виконання робіт, надання послуг, торгівлі, навчання/освіти [2; 3].

Ціль роботи: дослідження змін в результатах та умовах праці внаслідок запровадження дистанційної організації праці як з точки зору власників бізнесу, керівників, роботодавців, так і з позиції найманих працівників.

Дослідження проводилось методом анонімного анкетування. На початку анкетування респондентам було запропоновано обрати статус «А» (співробітника організації як виконавця певних функцій, робіт) або «В» (власник/керівник підприємства або структурного підрозділу). Питання анкети були покликані розкрити ставлення до віддаленої праці означених груп, і були поділені на розділи:

1) визначення області діяльності підприємства та області виконуваних функцій/робіт;
2) визначення найбільш сприятливого режиму і умов праці;
3) оцінка переваг або недоліків дистанційної організації праці;
4) побажання щодо організації дистанційного режиму праці;
5) особисті дані респондента.

За допомогою опитування проводилася оцінка зміни таких показників організації праці при її переведенні у дистанційний формат:

1) економічна доцільність;
2) професійний комфорт;
3) психологічний комфорт;
4) оцінка змін внаслідок запровадження дистанційної праці;
5) зміна результативності.

В опитуванні прийняло участь 199 респондентів з яких розподіл по сферах діяльності підприємств виглядає таким чином. Більшістю респондентів є представники освітньої сфери (32,2 %), наступною групою представники промисловості B2B сектора (18,1 %), оптова і роздрібна торгівля (12,6 %), представники B2C сектору посідають 11,1 %, агентські послуги, розробки, дослідження – 9,1 %, фінансові, банківські операції та телекомунікації посідають відповідно 6,5 та 6 %. Представники решти сфер діяльності (транспорт/перевезення, агробізнес, енергетика, громадське харчування, інфраструктура, медицина/ветеринарія) займають менше 4.

Серед учасників опитування 157 осіб (78,9 %) обрали статус «А» (співробітника організації як виконавця певних функцій, робіт) та 42 особи або 21,1 % визначились як представники групи «В» (власник/керівник підприємства або структурного підрозділу).

Підсумовуючі наведені респондентами оцінки, було розраховано зміну вказаних параметрів у відсотках покращення чи погіршення (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка змін внаслідок запровадження дистанційної праці, %

Параметри	Працівники	Керівники
Економічна доцільність	+13,25	-10,75
Професійний комфорт	+19	-18,83
Психологічний комфорт	-9	20
Оцінка змін внаслідок запровадження дистанційної праці	+7,75	-3,19
Зміна результативності	+18,5	-31

Таким чином, спостерігається розрив між ставленням працівників та керівників до дистанційної форми організації праці, при чому ставлення вказаних груп майже прямо протилежне. На нашу думку, причинами такого протилежного ставлення можуть бути такі:

1. Працівники відчули зниження витрат без зміни доходу, що очевидно є наслідком фіксованих форм оплати праці, які не зреагували на зниження результативності роботи компаній.

2. Працівники не відчули професійного дискомфорту, очевидно, внаслідок втрати частини контролю керівниками. В той самий час втрата такого контролю або невизначеність показників результативності роботи призводить до викривлення оцінки продуктивності (обома сторонами).

3. Керівники не відчули значного супротиву з боку працівників тому що ці зміни були сприйняті працівниками скоріше позитивно.

4. Дещо зниження особистого комфорту працівників все ж вказує на потреби в «живому» спілкуванні саме у виробничих відносинах.

Дистанційна форма організації праці оцінюється різнонаправлено працівниками – виконавцями функцій (скоріше позитивно) та керівниками/власниками компаній (скоріше негативно).

Запровадження дистанційної або комбінованої організації праці вимагає інформаційного супроводу та перегляду показників результативності працівників.

Література:

1. Державна служба статистику України. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Зайнятість та безробіття. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/rp/zn/arh_zn_smsz_19_u.htm

2. Brin P., Polančič G., Prokhorenko, O. Digitalization of Education: An Urgent Need of Sustainable Teaching Process Caused by Covid 19. *IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES)*, Kremenchuk, Ukraine, 2021. P. 1–5. DOI: 10.1109/MEES52427.2021.9598779.

3. Brin P. V., Prokhorenko O. V. International collaboration learning: using instruments Web 2.0 for organizing studying process in adverse conditions (Covid-19; the war in Ukraine). *Benefits of the module system in the modern education : conf. booklet, progr. and abstr. presentations.* 2022. Liepaja : LMC, 2022. P. 17.

Рибак М. О.
аспірант кафедри підприємництва та туризму
Поліського національного університету
м. Житомир, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-30

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом багатьох років на вітчизняну економіку суттєво впливає проблема розвитку підприємництва, ключову роль в якому відіграють малі та середні його суб'єкти. Вчені та керівники підприємств розглядають можливість підтримки малого та середнього бізнесу як вирішення цілої низки соціальних та економічних проблем. Урядом пропонуються та приймаються рішення щодо способів підтримки та стимулювання підприємницької діяльності в Україні на різних рівнях державної влади. Ґрунтуючись на кількість програм урядових органів у цій галузі, ми вважаємо цю проблему однією з найактуальніших у нашій країні [1].

Зниження безробіття, надалі, може сприяти підвищенню купівельної спроможності населення, зростанню доходів та формуванню «середнього» класу в Україні.

Цікаво, що подібна тенденція спостерігається і в США. Проте це пояснюється тим, що в Сполучених Штатах розміщені генеральні офіси понад 250 найбільших транснаціональних компаній світу. Дослідники ОЕСР зазначають, що малі та середні підприємства роблять величезний внесок у розвиток економіки, оскільки не лише створюють нові робочі місця, а й додану вартість (в середньому від 50 % до 60 %), що збільшує величину ВВП країни. В таблиці 1 представлено кількість працівників, зайнятих на малих, середніх та великих підприємствах.

Як бачимо, економічно підтвердженим фактом зміни статусу малого та середнього підприємства є його вплив на рівень зайнятості в Україні. Так, у 2021 році чисельність зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва становила 4319757 осіб, що становило 48 % до загальної кількості зайнятих працівників в економіці України [3]. За 2015–2021 роки кількість зайнятих працівників у малому

підприємництві збільшилася на 4 %, при тому, що у середньому підприємництві за аналізований період вона зросла на 3 %.

Таблиця 1

Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання

Роки	Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання						Темп зміни до попереднього року, %	Темп зміни до 2015 р., %
	суб'єкти великого підприємництва		суб'єкти середнього підприємництва		суб'єкти малого підприємництва			
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%		
2015	2383,8	24,5	3054,2	31,4	4291,2	44,1		
2016	1915,1	21,8	2766,4	31,4	4115,1	46,8	1,0	1,0
2017	1708,6	20,9	2632,7	32,2	3838,7	46,9	0,9	0,9
2018	1586,6	19,6	2650,0	32,7	3871,8	47,7	1,0	0,9
2019	1560,9	19,2	2623,8	32,2	3956,3	48,6	1,0	0,9
2020	1574,3	18,5	2784,5	32,6	4173,7	48,9	1,1	1,0
2021	1608,3	17,8	3089,7	34,3	4319,8	47,9	1,0	1,0

Джерело: побудовано автором на основі [2]

З даних аналізу таблиці 2.1 ми бачимо, що величина зайнятих в підприємництві осіб станом на 2021 рік сягає 9 млн. чол. При цьому найбільша частка припадає на малий бізнес (4319,8 тис. чол. зайняті на малих підприємствах і 3971 тис. чол. зайняті на мікропідприємствах). Така статистика наголошує на важливості розвитку малого та середнього підприємництва, оскільки практично кожен четвертий співробітник зайнятий у сфері малого та середнього підприємництва.

На сучасному етапі економічного розвитку стосовно малого підприємництва можна виділити наступні проблеми:

− ефективність функціонування підприємства зменшується у зв'язку з недостатністю обігових коштів;

− обмежений доступ до коштів, що виділяються державою, суб'єктом та муніципальним округом на підтримку розвитку малого та середнього підприємництва;

− умови кредитування носять жорсткий характер, оскільки багато підприємств мають високий рівень заборгованості зі свого боку;

− високий рівень контролю з боку держави, внаслідок чого є ризик збільшення фінансових витрат.

Література:

1. Бедринець М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. *Бізнес Інформ*. 4 (2013). С. 183–190.

2. Бестужева С. В., Козуб В. О. Економічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародного бізнесу: формування ефективної системи ризик менеджменту. 2021.

3. Глєбова А. І. Європейський досвід підтримки інноваційного малого і середнього підприємництва. *Глобальні та національні проблеми економіки.* Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2014. Вип. 2 (2014). С. 47–52.

Ткаченко О. П.
доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державного біотехнологічного університету
м. Харків, Україна
Шилкін Д. Р.
здобувач другого (магістерського) рівня
Державного біотехнологічного університету
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-31

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов функціонування для торговельних підприємств на перший план висувається здатність систем управління швидко реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища. Від гнучкості системи управління залежить характер та форми роботи підприємства, а одним із головних завдань є перебудова системи управління розвитком, яка повинна ґрунтуватися на стратегічному підході.

Для підвищення ефективності процесу управління розвитком необхідно, щоб вся система управління працювала як єдиний механізм. Це вимагає впровадження інноваційних механізмів, які здатні підтримувати та розвивати конкурентні переваги у ринковому середовищі. Вирішення цього завдання можливе через обґрунтування та впровадження організаційного механізму управління розвитком.

Під організаційним механізмом управління розвитком необхідно розуміти процес забезпечення взаємодії підрозділів, ефективного планування та оптимального розподілу ресурсів відповідно до критерію очікуваної ефективності для реалізації обраної стратегії. Він представляє собою систему методів, способів та прийомів формування та регулювання відносин підприємства з макро- і мікросередовищем, заснований на принципах інтегрованості та синергізму. На рис. 1 представлено організаційний механізм управління розвитком торговельного підприємства, який враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища, як спосіб синергетичного функціонування системи управління [1–3].

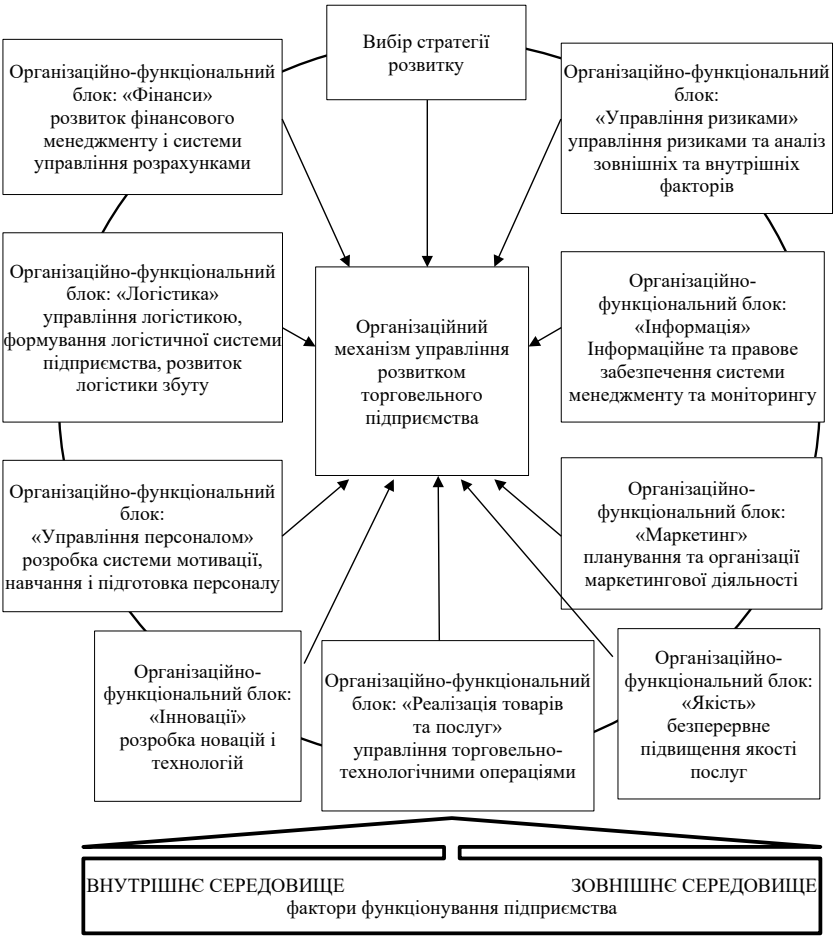

Рис. 1. Організаційний механізм управління розвитком торговельного підприємства

Організаційний механізм управління розвитком торговельного підприємства складається з десяти елементів, що представлені у вигляді взаємопов'язаних блоків. Включення саме цих елементів пояснюється тим, що для кожної сфери господарської діяльності характерна своя специфіка і виконання певних функцій. Враховуючи, що саме функціональність враховується під час розробки функціональних стратегій обрано найважливіші функції торговельного підприємства.

Так, наприклад, від обсягу реалізованих товарів/послуг (темпи зростання) залежить фінансова стійкість у конкурентній боротьбі та розвиток торговельного підприємства. Наведені елементи розглянуто за відповідними напрямами розвитку торговельного підприємства [2–3].

Одним із найважливіших елементів є блок «Реалізація товарів та послуг», який дає можливість ефективно функціонувати іншим елементам організаційного механізму управління розвитком. Основними напрямами розвитку є: підвищення ефективності управління торгово-технологічними процесами; розробка та впровадження нових послуг; пропозиції нових товарів або продукції власного виробництва; впровадження нового технологічного обладнання; впровадження інновацій тощо. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: прибуток; обсяг товарів та послуг, що реалізуються; асортимент тощо.

За блоком «Фінанси» основними напрямами розвитку є: підвищення рентабельності; збільшення частки прибутку за рахунок залучення нових клієнтів або підвищення конверсії; отримання доходу за рахунок тісних зав'язків з постійними постачальниками тощо. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: фінансові потоки, рентабельність, підвищення показників платоспроможності та ліквідності.

За блоком «Маркетинг» як напрями розвитку можна виділити окремо: по-перше, роботу з клієнтами – поєднання ефективних інноваційних та конкурентних переваг, що визначатимуть торговельне підприємство як лідера серед конкурентів, імідж та високий сервіс; по-друге, впровадження інноваційних процесів для забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг на ринку; по-трете, реклама – розвиток рекламної діяльності забезпечить просування товарів та послуг на ринку, підвищить імідж підприємства та дозволить залучити нових споживачів. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: частка ринку; темпи зростання ринку; ціна реалізованих товарів та послуг.

За блоком «Управління персоналом» основними напрямами розвитку є: підвищення кваліфікації всіх категорій персоналу; ротація кадрів; впровадження оцінки персоналу за KPI та ін. При цьому критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: підвищення кваліфікаційного складу персоналу; підвищення професійного рівня; створення умов для кар'єрного зростання.

За блоком «Логістика» основними напрямами розвитку є: розвиток логістичної інфраструктури та логістичних бізнес-процесів. Критеріями

успішності стратегії розвитку виступатимуть: збільшення логістичних потужностей; підвищення ефективності транспортної інфраструктури; розвиток дистрибутивної мережі; взаємодія з контрагентами; підвищення продуктивності складських операцій; удосконалення методів контролю тощо.

За блоком «Управління ризиками» основними напрямами розвитку є: впровадження ризик-орієнтованого підходу; впровадження систем менеджменту якості; розробка методів контролю бізнес-процесів діяльності підприємства. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: швидка адаптація до мінливих умов зовнішнього середовища; підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, що задовольняють вимоги споживачів; якість товарів та послуг, оптимізація рівня витрат; чітко визначені пріоритети у розподілі доходів, отриманих від реалізації товарів та послуг.

За блоком «Інформація» основними напрямами розвитку є впровадження нового інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства; впровадження інноваційних структур і методів розробки бізнес-програм. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: збільшення частки Інтернет-торгівлі; прибуток; обсяг товарів та послуг, що реалізуються.

За блоком «Якість» основними напрямами розвитку є: впровадження систем якості; підвищення якості торговельного обслуговування для підвищення рівня комфортності надання послуг; підвищення якості товарів та торгового асортименту, призначена для забезпечення ступеня відповідності призначення послуги очікуванням споживачів. Критеріями успішності стратегії розвитку виступатимуть: якість товарів та послуг; якість обслуговування.

За блоком «Інновації» основним напрямами розвитку є розробка новацій і технологій. Критеріями успішності стратегії розвитку є зростання питомої ваги нових технологій та нових товарів і послуг.

Вибір стратегії розвитку є центральним моментом організаційного механізму управління розвитком.

За представленою моделлю кожен елемент покликаний сприяти зміцненню позицій торговельного підприємства на ринку, швидкій адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища, підтримці наявних та формуванню нових конкурентних переваг та підвищенню ефективності господарської діяльності в цілому. Функціонування механізму дозволить створити конкурентну перевагу в сучасних умовах, сприятиме реалізації стратегії та цілей торговельного підприємства,

вдосконаленню системи управління розвитком, яка в свою чергу буде інтегрована в загальну систему управління підприємством.

Література:

1. Голобородько А. Ю. Нові концепції управління розвитком торговельного підприємства URL: http://www Economics/68122.doc.htm.

2. Завальнюк В. В. Методика проектування підсистеми менеджменту в системі стратегічного управління підприємствами. *Глобальні та національні проблеми економіки:* електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. № 12. С. 250–253.

3. Кузнецова И. Д., Фомина Н. В. Стратегия развития торговых предприятий. *Современные наукоемкие технологи. Региональное приложение.* 2021. № 2 (66). С. 35–43.

Olha Trut
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Management
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine
Olha Hnylianska
PhD in Economics, Senior Lecturer
of the Department of Management
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-32

MEASURING AND IMPROVING THE QUALITY OF MARKETING SERVICES

Tangible products tend to have concrete specifications with objective ways to measure adherence to those specifications. Measuring the quality of the products is typically done by the quality assurance or quality control function.

When it comes to services however there are some challenges posed by their intangible nature. When purchasing services the customer is usually interested in the outcome or experience being provided. This means that the quality of the service is based on an subjective evaluation from the point of view of the customer. This makes it more difficult for the service provider organization to objectively measure service quality. These challenges however can be overcome through a structured approach to measuring, analyzing and improving service quality.

The first step of improving service marketing quality is to start measuring service quality; it is hard to improve that which is not measured. The second step is to start identifying gaps between the customers' perception of service quality and the service provider's desired level of performance. The final step is to use this new found information to look for ways to improve service quality.

Measuring service marketing quality. When it comes to ensuring service quality there are two important aspects to consider: the customer's expectations and the customer's perception of the performance. If the perceived performance exceeds expectations, the customer can be considered

satisfied. If the expectations are not met, the customer will typically be dissatisfied.

These expectations and the resulting perception of performance can be analyzed along five dimensions: responsiveness, assurance, tangibles, empathy and reliability [3].

Responsiveness refers to how promptly the service provide is able to respond to the needs of the customer.

Assurance is the level of confidence the customer has that the service will be performed adequately.

Tangibles refers to the physical aspects involved in the rendering of services. This includes the facility, equipment and personnel that are performing the services.

Empathy is the service provider's sense of caring and understanding of the customer and their needs.

Reliability is the ability of the service provider to consistently provide services dependably and accurately compared to what was promised.

These five dimensions are part of the RATER model, which originated from the SERVQUAL service quality framework. This framework was developed in 1977 by Zethaml, Parasuraman, and Berry. This was the most complete attempt at building a framework for thinking about and measuring service quality. It originally used ten aspects of service quality: competence, courtesy, credibility, security, access, communication, knowing the customer, tangibles, reliability, and responsiveness. In 1988 seven of these were collapsed into assurance and empathy, leading to the simplified dimensions found in rater [2].

These dimensions are not completely independent. For example, the quality of the facilities, considered under tangibles, can have an affect on the customer's level of confidence, considered under assurance. They are also not necessarily equal in importance. The importance of each dimension may depend on the specific services being provided as well as on the specific customers and their needs and expectations. This leads to some challenges with using SERVQUAL as a quantitive model for measuring service quality. But the dimensions provide a useful qualitative model for analyzing and improving service quality.

Service Quality Gaps. With a framework in place to analyze customer expectations and perceptions of service quality, the next step is to look for gaps between expected performance and perceived performance.

In order for the service provider to satisfactorily perform services it must understand customer expectations, be able to perform according to

those expectations and communicate effectively with the customer throughout the entire process. Each customer's expectations will be influenced by the provider's communication as well as by other external factors, including previous experiences and input from other customers. There can be gaps during each one of these steps. The service provider organization may fail to understand customer expectations. Even if the expectations are understood, the provider may fail to translate those expectations into adequate service quality specifications. Even if the service quality specifications are adequate, the organization may fail to deliver according to those standards. Lastly, there may be a mismatch between what the organization is able to achieve and what it is communicated to the customer. The combined gaps in any of these steps will ultimately create a gap between what customers expect and how they perceive the organization's performance.

Improving service quality requires measuring service quality, identifying gaps, and implementing measures to close those gaps. RATER (responsiveness, assurance, tangibles, empathy and reliability) provides a useful model for measuring service quality. The service quality gaps (management perception, quality specification, service delivery, marketing communication, and perceived service quality) provide a conceptual model for thinking about where the organization is falling short in meeting customer expectations. Improvements to service quality can be categorized into three groups, understanding, performance and communication.

As long as the organization is able to properly understand the needs of the customer, perform according to those expectations and communicate effectively throughout the process it is likely to find that the customers' perception of the service performance is aligned with the customer's expectations and that customers are therefore satisfied with the service quality of the organization.

References:

1. Perebyjnis V. (2015). Marketynhove upravlinnia spozhyvachamy posluh [Marketing management of consumer services]. Poltava: PUET.

2. Pojta I. (2013). The main factors and factors influencing the development of the services market, *Biznes Inform, Mizhnarodnyj naukovyj ekonomichnyj zhurnal*, № 1(420), pp. 170–174.

3. Apopij V. (2006). Organizacija i tehnologija nadannja poslug [Organization and technology to provide services]. Kyiv: VC "Akademija".

4. Danylyshyn B. (2005). Sfera ta rynok posluh u konteksti sotsial'noi modyfikatsii suspil'stva [Sphere and market of services in the context of social modification of society]. Kyiv: ZAT "Nichvala".

5. Tymoshchuk V. P. (2019) Administratyvni posluhy: problemy teorii, zakonodavstva i praktyky v Ukraini [Administrative services: problems of theory, legislation and practice in Ukraine]. Administratyvne pravo i protses [Administrative law and process]. Available at: http://applaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/3-9-2014-jubilee/item/383-administratyvni-posluhy-problemy-teoriyi-zakonodavstva-i-praktyky-v-ukrayinitymoshchuk-v-p.

6. Tymoshchuk V. P., Dobrianska N. L., Kurinnyi O. V., Shkolnyi Ye. O. (2015) Administratyvni posluhy: stan i perspektyvy reformuvannia. Zbirnyk materialiv [Administrative Services: Status and Prospects for Reform. Collection of materials].

Чигрінов В. В.
аспірант кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна
Прохоренко О. В.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-33

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРУКТУРИ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Дослідження організаційного розвитку встановлює, що організація в своєму життєвому циклі (ЖЦО) проходить через певні стадії, серед яких найпоширенішими є [1]: народження, зростання, розквіт, зрілість, занепад. Згідно з більшістю моделей життєвого циклу організацій, неминучим є зростання розміру організації, що породжує бізнес-проблеми, які організації мають вирішувати, дотримуючись детерміністичного організаційного підходу. Проте ЖЦО є еволюційним процесом, який вимагає різноманітних рівнозначних організаційних рішень. Найбільш часто в якості основних індикаторів змін стадій ЖЦО розглядають розмір організації, її структуру та рух грошових коштів. На основі наших попередніх досліджень [2], найбільш вагомими об'єктами впливу на організаційний розвиток є організаційні стратегії, структура і культура. На наш погляд, залежність або першочерговість є саме такою: визначальною є стратегія, для реалізації якої формується певна структура, а та в свою чергу впливає на формування організаційної культури.

Організаційна структура має низку характеристик, однією з яких є ступінь формалізації, який представляє собою ступінь, в якому організація покладається на правила та процедури. Чим їх більше в організації, тим більш формалізованою є структура організації. Ми не

знайшли методик чи підходів, які б дозволяли виміряти чисельне значення цього показника, але нам найбільш імпонує трикомпонентне визначення В.Бодевеса [3]: «Формалізація – це: 1) ступінь документування процедур поведінки та результатів; 2) це те, наскільки існують і використовуються задокументовані процедури, які передають бажані результати та поведінку; 3) це те, якою мірою задокументовані стандарти використовуються для контролю поведінки та результатів соціального актора».

Втім, одним із найбільш важливих індикаторів стадії ЖЦО є також рівень інноваційності, тобто характеристика провадження організацією наукових досліджень і розробок, запровадженням науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт чи вдосконалений технологічний або управлінський процес. Цей показник є комплексним, і може бути виміряний на основі системи оцінок за допомогою інструментарію Л. Лігоненко [4].

На основі огляду літератури та з власних досліджень спостерігається певна залежність рівня інноваційності від ступеня формалізації структури. Ця залежність є зворотною і наведена на рис. 1.

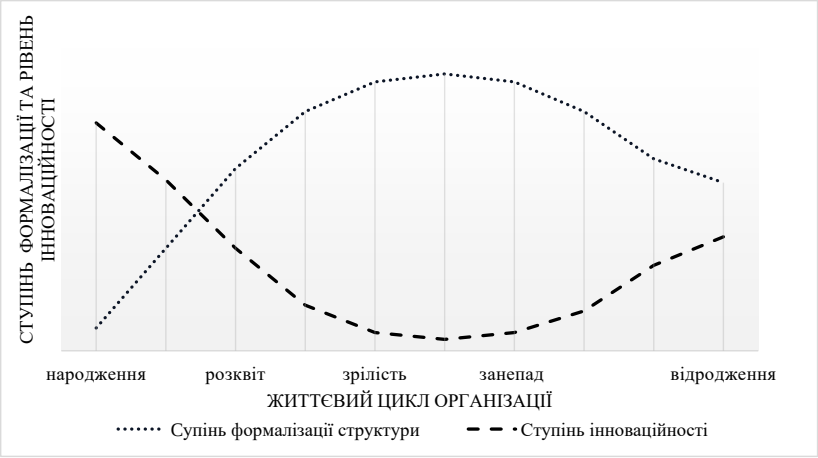

Рис. 1. Взаємозв'язок структури та інноваційності організації в залежності від стадій життєвого циклу

Організаційна структура змінюється протягом життєвого циклу зазвичай від неформальної до високо формалізованої. Етап формалізації полягає в тому, що управління та структура організації стають більш

«бюрократичними» з більшим використанням процедур та формальних каналів зв'язку (як внутрішніх, так і зовнішніх).

Рівень інноваційності, напроти, є найвищим від початку існування організації, оскільки новий бізнес зазвичай починається від стартапу або бізнес-ідеї, що є інноваційною. Таким чином, на стадії народження між рівнями інноваційності та формалізації наявний розрив, який має тенденцію до зменшення протягом стадії зростання. Поки організація зростає, вона експлуатує інновацію, привносячи до неї удосконалення, але ж рівень інноваційності вже не такий високий, як на старті. На стадії розквіту організації рівні формалізації та інноваційності перетинаються, створюючи баланс, в якому організація має прагнути знаходитись якомога довше.

Зрештою, коли організація стає все більшою та складнішою, операційним підрозділам може бути надано більше автономії, оскільки керівництво починає зосереджуватися на стратегії, замінюючи числове встановлення цілей стратегічним плануванням. Але зазвичай для збереження контролю вище керівництво встановлює правила і регламенти, додержання яких операційними підрозділами стає обов'язковим.

Жорсткий контроль у формі бюджетів, планів і аналізу ефективності існуючих напрямків діяльності пригнічує спроби спробувати щось нове. Формалізація, властива бюрократичній структурі, зазвичай гальмує інновації. Розрив між рівнями формалізації та інноваційності досягає максимуму, після чого внаслідок чергового внутрішнього конфлікту, проблем зростання або під впливом зовнішнього середовища, організація починає шукати децентралізації, що за теорією Л. Грейнера [5] приводить до появи холдингів або конгломератних структур.

На рисунку зображено поведінку організації, чиє керівництво усвідомлює проблему занепаду, і намагається вирішити цю проблему через децентралізацію та надання більшої свободи дій. Вертикальна структура та контроль поступаються місцем більшому використанню горизонтальної структури та, зрештою, «діагональної» структури, такої як матричні та гібридні структури. На цьому етапі стає більше можливостей для інновацій через команди, партнерство між організаціями та, можливо, стратегічний альянс. Таким чином створюються умови для відновлення інноваційності. За таких умов організація переживає відновлення і переходить до нового рівня життєвого циклу.

Література:

1. Mosca, Luigi, Martina Gianecchini, and Diego Campagnolo. Organizational life cycle models: a design perspective. *Journal of Organization Design*. 2021. № 10. P. 3–18.

2. Osondu M., Prokhorenko O. Organizational development concept definition: historical aspect and morphological analysis. *International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences"*. 2020. № 11. DOI: https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-11-6570.

3. Bodewes, Wynand EJ. Formalization and innovation revisited. European Journal of Innovation Management. 2022. № 5.4. P. 214–223.

4. Лігоненко Л. А. Методологія та інструментарій оцінювання інноваційності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2015. № 3. С. 105–117.

5. Greiner L. E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. 1998. V. 76. № 3. P. 55–68.

Шмалій Л. В.
кандидат економічих наук, доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини
м. Умань,Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-34

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні інформаційні й телекомунікаційні технології стрімко стають одним із найбільш прибуткових та швидко зростаючих секторів економіки. За оцінками аналітиків, частка зазначеного сектору економіки, скажімо, у внутрішньому валовому продукті країн, що входять до складу Європейського союзу, уже досягла 5,0 %. Компанії, які працюють у цьому сегменті ринку, створюють нові продукти та забезпечують надання нових видів послуг, створюють нові робочі місця та сприяють формуванню конкурентного середовища.

Україна утвердила себе повноправним суб'єктом міжнародного співробітництва в галузі зв'язку та сфері розвитку інформаційних технологій. Сьогодні наша держава представлена в таких впливових міжнародних організаціях, як Міжнародний союз електрозв'язку, Європейська конференція Адміністрацій зв'язку, Європейський інститут телекомунікаційних стандартів, Регіональна співдружність у галузі зв'язку. Підписано Меморандум взаєморозуміння між Генеральним директором з інформаційного суспільства Європейської комісії і Державним комітетом зв'язку та інформатизації України щодо розвитку інформаційного суспільства.

Це дозволяє нашій країні брати активну участь у підготовці та реалізації міжнародних проектів, створює умови для входження до глобальних інформаційних систем, сприяє доступу фізичних і юридичних осіб до світових інформаційних ресурсів, а також є передумовою для культурного обміну між народами з використанням новітніх інформаційних технологій. Україна впевнено крокує до побудови інформаційного суспільства.

Однак, реалізація докорінних перетворень у політичному, соціальному і духовному житті суспільства нерозривно пов'язана із системою управління. Тому вдосконалення формування ефективної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств системи – нагальна потреба сьогодення. Одним із напрямків такого вдосконалення є широке впровадження інформаційних систем.

Окремі аспекти теоретичних та практичних положень щодо проблем формування ефективної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств знаходимо в публікаціях таких відомих вчених, як І. Ансоф, Н. Ботвина, О. Гривківська, І. Зеліско, Г. Козаченко, Л. Лазаренко, С. Легомінова, Д. Никифорчук, В. Пономарьов, П. Стецюк, І. Троц, Л. Шваб, Л. Юрович та інші.

Як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах процеси посилення інформаційно-комунікаційної взаємодії, виникнення нових інформаційно-комунікаційних технологій, продуктів та послуг підвищують їх роль у роботі менеджменту підприємства. Відомо, що ділова інформація поширюється на підприємстві, як по горизонталі, так і по вертикалі. Тільки 20–25 % інформації, які виходять від вищого менеджменту підприємства, доходять до працівників і правильно приймаються ними. Дослідження також підтверджують, що до вищого менеджменту підприємства доходить не більше 10 % даних, спрямованих ними від рядових працівників [1, с. 176].

У контексті автоматизованої обробки інформації та інформаційних систем термін "інформація" має виключно важливе значення, і від правильної його інтерпретації значною мірою залежить ефективність людино-машинних систем. У загальному розумінні інформація (від лат. informatio – роз'яснення) – це незвичайний ресурс, споживання якого не зменшує його кількості та якості. Через те, що вартість виробництва разом з витратами на збирання, зберігання, пошук і обробку інформації значна, величезну перевагу має колективне використання інформації. Отже, однією з головних цілей розробки інформаційних систем є полегшення колективного використання інформації .

Основний зміст і напрям формування ефективної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства визначають керівники та менеджмент підприємства, вони ж очолюють створену групу з їх розробки. До складу групи розробників

можуть входити провідні спеціалісти та керівники структурних підрозділів підприємства [2, с. 503].

Процес управління є насамперед інформаційним процесом. На першому його етапі здійснюють збирання й накопичення інформації про стан об'єкта управління та зовнішнє середовище, на другому – її перероблення для прийняття управлінських рішень. При цьому використовуються задані критерії цілі. Сукупність логічних й обчислювальних дій для вироблення потрібних рішень називають алгоритмом управління. Третій етап процесу управління передбачає видачу й доведення до керованого об'єкта розпоряджень (команд). Кожний об'єкт управління не може функціонувати без пов'язаної з ним економічної ІС, яка за своїм складом нагадує підприємство, що переробляє дані та виробляє вихідну інформацію. Як і в будь-якому виробничому процесі, в ІС присутня технологія перетворення вхідних даних на результатну інформацію.

Саме такий підхід до формування ефективної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств сприяє обгрунтованості прийняття управлінських рішень та забезпечує високий рівень захищеності економічних інтересів.

Література:

1. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення. *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки.* 2014. Дніпропетровськ : Науковий журнал „Економіка і фінанси" С. 176–183.

2. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства. Харків : Мачулін, 2016. 503 с.

СЕКЦІЯ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Герасимчук В. Г.
аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-35

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Сьогодні все більшого значення набуває усвідомлення об'єктивної необхідності розвитку сільських територій як основи реалізації регіональної політики, спрямованої на соціально-економічну перебудову та відродження українського села. Розвиток сільських територій передбачає зміну інституційних, економічних, екологічних, демографічних, соціальних, культурних факторів безпосереднього впливу на зростання якості життя сільського населення.

Глобальні політичні виклики, війна, процеси євроінтеграції й децентралізації в Україні стали пусковим механізмом для економічних перетворень розвитку сільських територій, які під час системної трансформації опинилися в кризовому соціально-економічному стані (скорочення зайнятості серед сільського населення, деградація соціальної сфери села, стрімке падіння чисельності населення, особливо у віддалених і малих селах), при якому знизився рівень добробуту та якості життя селян, незважаючи на багаті природні ресурси. Такий розвиток передбачає відродження всіх сфер життєдіяльності села, і передусім аграрного сектору економіки, а головне – селянства [1, с. 46].

Перед тим як розглядати основні теоретичні аспекти розвитку сільських територій України в умовах сьогодення важливим кроком є ознайомлення із визначеннями поняття «сільські території», які нами були проаналізовані в процесі нашого дослідження, табл. 1.

Таблиця 1

Основні дефініції поняття «сільські території» в контексті української реальності

Джерело/автор	Суть поняття/визначення	Посилання
Павлов О. І.	Під сільською територією вважає, що це «територіальна одиниця самоуправління, що діє в рамках закону, заснована на історичному досвіді, традиціях господарювання, що об'єднує територіальну громаду з метою вирішення проблем і сприяння розвитку території». Аналізуючи поняття «сільські території», автор [3] відносить сільські території до складу більш глобальних утворень: біосфери, єдиної господарської системи країни та системи розселення, та вказує, що: «вони складаються з природних, соціальних, виробничо-господарських, політичних складових, які перебувають під управлінським впливом владних інститутів (територіальних громад, органів місцевого самоврядування, органів державної влади), бізнесових структур та громадських організацій. Усі структурні компоненти зазначеної системи перебувають у взаємозв'язку між собою, а також з елементами інших систем».	[2]
Юрчишин В. В.	Під сільською територією розуміє «складну і багатофункціональну природну, соціально-економічну і виробничо-господарську структуру і характеризується сукупністю властивих кожній з них особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена; чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури; формою зайнятості проживаючих на ній та іншими рисами».	[3, с. 6–7]
Мазур А.	відмічає, що «сільські території включають у себе: населення, сільськогосподарські та інші угіддя поза межами сільських поселень, органи самоврядування та громадянські організації».	[4]
Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»	«Сільська місцевість – це території, що знаходяться за межами міст і є переважно зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови».	-
Малік М. Й.	Трактує «сільську територію» як «історично сформовану в історично визначених межах системну сукупність, що поєднує в собі організаційно-територіальну (село, район) і територіальну-функціональну приналежність (виробництво, переробка, реалізація) сільськогосподарської продукції».	[5, с. 53].

Важливим аспектом організації розвитку сільських територій визнано об'єднання державних, регіональних і місцевих фінансових, матеріальних та інших зусиль і можливостей, що узгоджуватимуть і цілеспрямовано регулюватимуть свої дії, а також виконуватимуть взяті на себе завдання у визначені терміни та у встановлених обсягах [1, с. 50].

Зважаючи на думки вчених, сільську територію не можна розглядати лише відокремлено від галузі сільського господарства, а під розвитком сільських територій розуміємо, перш за все, зростання сільської економіки та зростання якості життя сільських мешканців.

На нашу думку, сільська територія − це організаційно-територіальна одиниця самоврядування, що знаходиться поза міськими населеними пунктами, має межі, історичний досвід, традиції і культуру, включає в себе наявні природні ресурси, інфраструктуру, характеризується економічним потенціалом розвитку залежно від специфіки певної території, розкриття якого залежить від дій та ініціатив сільського населення за реальної підтримки держави.

У процесі євроінтеграції України постають нові проблеми розвитку сільських територій, однією з яких є відповідність стандартів сільськогосподарської продукції нормам Європейського Союзу.

Основною суспільно значущою тенденцією сьогодення, що сприяє соціальному розвитку сільських територій, є децентралізація системи управління, в основі якої зміцнення потенціалу життєдіяльності сільських територіальних громад. Проведена в Україні реформа децентралізації покликана формувати дієздатний та наближений до мешканців територіальних громад орган влади – місцеве самоврядування, який повинен сприяти розвитку сільських територій всіма доступними засобами.

Нині ознакою розвитку сільських територій має бути інклюзивність, тобто активне залучення до процесу проведених реформ всіх суб'єктів, кожний із яких є досить цінним.

Водночас слід враховувати, що світові процеси аграрного розвитку, за визначенням міжнародних експертів, зумовлюють необхідність становлення інклюзивного стану нового українського села, через підтримку конкурентоспроможності товаровиробників, локальних ринків продовольства, мобілізації місцевих активів для виробничої діяльності сільського населення, надходження інвестицій в особисті сільські господарства сімейного типу, сприяють зайнятості сільських жінок, молоді та вразливих верств населення. Усе зазначене має

потенціал до створення потужного й тривалого впливу на економіку країни, перетворення селян на виробників якісного продовольства, надавачів послуг сільської гостинності та менеджерів навколишнього середовища.

Також пріоритетним напрямом розвитку сільських територій виступає сільськогосподарська кооперація, яка допомагає зменшити витрати та збільшувати доходи селян, шляхом вироблення конкурентоспроможної продукції, можливостями контролювати якість останньої та збувати її за вищими цінами великими партіями [1, с. 47].

Поєднання сприятливих природно-кліматичних умов і потужного ресурсного потенціалу сільських територій створює реальні перспективи для нарощування інвестиційного потенціалу та підвищення інвестиційної привабливості сільських територій. Пріоритетними сферами ефективного використання природного-ресурсного потенціалу сільських територій є сільське та лісове господарство, видобуток та переробка мінерально-сировинних ресурсів за умови дотриманням норм сталого розвитку. Також, потенціал аграрного сектору нашої країни характеризується позитивною тенденцією економічного розвитку на основі інвестицій в нього та нових методів використання землі. Виважена державна інвестиційна політика в аграрній сфері має стати одним із найголовніших напрямів виходу з виробничої, фінансової й матеріально-технічної депресії аграрної сфери економіки. Розвиток конкретної сільської території регіону значною мірою залежить від її природно-ресурсного потенціалу та розвитку на ній підприємництва. Розвиток інвестиційного потенціалу сільських територій є базисом стійкого сільського розвитку та основою переорієнтації в зворотній бік сільської міграції. Також ріст інвестиційного потенціалу є основою у боротьбі з бідністю, розширення зайнятості та підвищення добробуту сільського населення, покращення якості життя, забезпечення можливостей для розвитку особистості.

Отже, вважаємо, що під «сільськими територіями» слід розуміти організаційно-територіальну одиницю самоврядування, що знаходиться поза міськими населеними пунктами, має чіткі просторово-адміністративні межі, історичний досвід, традиції і культуру, включає наявні природні ресурси, інфраструктуру, характеризується економічним потенціалом розвитку залежно від специфіки певної території, розкриття якого залежить від дій та ініціатив сільського населення за реальної підтримки держави. А розвиток сільських територій пов’язуємо із сільським господарством та сільськогоспо-

дарською діяльністю, тому в сучасних умовах вирішення проблем аграрного сектору може стати своєрідним рушієм подолання занепаду сільських територій.

Література:

1. Беженар І. М., Мамчур В. А., Малік Л. М., Германюк Н. В., Демченко О. В. Теорія сутності дефініції «сільські території». *Економіка АПК*. 2021. № 12. С. 46.

2. Павлов О. І. Сільські території як об'єкт наукового дослідження. *Державне будівництво*. 2006. № 1. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/DeBu/2006-1/doc/1/04.pdf.

3. Юрчишин В. В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки. *Економіка АПК*. 2005. № 3. С. 6–7

4. Мазур А. Г., Дмитрик О. В. Господарства населення як економічна категорія та суб'єкт облаштування сільських територій. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2016. № 11. С. 7–20. URL: http://efm.vsau.org/files/pdfa/3392.pdf.

5. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 51–58.

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Веклич О. О.
доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник
відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-36

ЕКОСИСТЕМНА АДАПТАЦІЯ ДО ЗМІНИ КЛІМАТУ ЯК БАЗОВИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ КЛІМАТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

Як свідчить світова практика господарювання, недостатньо мати за мету тільки запобігання зміні клімату шляхом запровадження економічної та побутової діяльності, яка в змозі зменшити викиди діоксиду вуглецю і збільшити поглинання вуглекислого газу. В останнє десятиліття стало очевидним, що зміни температури повітря та посушливих періодів, структури опадів та сезонні зміни створюють значне навантаження (стрес) на екосистеми та роблять очевидною потребу в адаптації до зміни клімату через природні катаклізми, які створюють прямі та непрямі загрози для добробуту. В економічному сенсі така адаптація – це пристосування в природних чи людських системах до зміни клімату у відповідь на фактичні або очікувані кліматичні зміни або на їх наслідки, яке пом'якшує заподіяні ними збитки або капіталізує вигідні відповідні можливості. Тобто ці пристосування надають змогу певним чином збалансувати соціально-економічні збитки та нові можливі вигоди від зміни клімату для підтримання ефективності господарювання, насамперед на локальному чи регіональному рівні.

Через зростаючу й гостру суспільну потребу в мобілізації та поширенні методів адаптації до зміни клімату активізувалось упровадження та розповсюдження в кліматичній політиці зарубіжних країн екосистемного підходу для вирішення відповідних проблем. Наразі у цій сфері екосистемний підхід позначається всесвітньо відомим терміном «Ecosystem-based Adaptation (EbA)», тобто терміном «адаптація на основі екосистем» або тотожнім «екосистемна адаптація». Базове опорне визначенням екосистемної адаптації до зміни клімату, наведене у Конвенції про біологічне різноманіття в 2009 р., характеризується комплексністю, якою охоплюються такі її дві ознаки: 1) екосистемна адаптація «включає стале управління, збереження та відновлення екосистем для надання послуг, допомагаючи людям адаптуватися до негативних наслідків зміни клімату»; 2) вона «може бути економічно ефективною та створювати соціальні, економічні та культурні вигоди і сприяти збереженню біорізноманіття» [1, с. 9–10]. Проте через відсутність абсолютного однозначного та чіткого офіційного формулювання екосистемної адаптації до зміни клімату навіть у пізнішому (2019 р.) спеціальному документі Конвенції про біологічне різноманіття [2, с. 24], найбільш поширеним і популяризованим у тематично відповідних джерелах є таке її спрощене визначення: «адаптація на основі екосистем – це використання біорізноманіття та екосистемних послуг як частина загальної стратегії адаптації, щоб допомогти людям адаптуватися до несприятливих наслідків зміни клімату» [3].

Варто зауважити, що наведене спрощене визначення екосистемної адаптації до зміни клімату є розповсюдженим не лише в інформативних джерелах, а й в наукових і публічних, викликаючи певні дискусії. Наприклад, на думку R.Vignola, B.Locatelli, B.Martinez та інших, EbA – це «політика та практика, які базуються на передумові, що екосистемні послуги захищені або відновлені, зменшуюючи уразливість суспільства до зміни клімату» [4], тоді як E.Ojea визначає EbA як «практики, які сприяють соціально-екологічній стійкості шляхом сприяння екосистемним послугам через управління екосистемою, що дозволяє людям адаптуватися до впливу зміни клімату та зменшити їхню вразливість» [5].

Проте, спираючись на офіційне змістовне наповнення комплексного поняття екосистемної адаптації до зміни клімату, найбільш коректним, на мій погляд, є таке її формулювання: *адаптація на основі екосистем – це специфічний підхід з регулювання кліматичної*

політики, що інтегрує використання біорізноманіття та екосистемних послуг у загальну стратегію адаптації на основі сталого управління, збереження та відновлення екосистем, які сприяють соціально-екологічній стійкості соціально-територіальних спільнот. Запропоноване авторське визначення екосистемної адаптації до зміни клімату узагальнює та спрощує її офіційне ускладнене двоступеневе формулювання, водночас зберігаючи та підкреслюючи притаманні їй характерні риси.

Слід зазначити, що і мета EbA не є однопорядковою, а комплексною, оскільки, як слушно зазначає німецький дослідник К.Мак, вона спрямована одночасно, по-перше, на захист, підтримання та відновлення екологічної функціональності, навіть під впливом зміни клімату; по-друге, на максимізацію здатності екосистем пом'якшувати та зменшувати зворотній вплив кліматичних змін; по-третє, на безперебійне постачання екосистемних послуг, що забезпечують добробут людей; по-четверте, на зменшення загрози стихійних лих, пов'язаних із змінами клімату [6, с. 43].

Ключовим питанням у сучасній зарубіжній практиці запровадження адаптації до наслідків зміни клімату на основі екосистемного підходу є вирішення можливостей його фінансування шляхом мобілізації внутрішнього та міжнародного фінансування, а також сприяння інвестиціям приватного сектору в EbA. Це питання широко обговорюється і на міжнародному офіційному рівні, і на національних рівнях управління, і в зарубіжних тематично відповідних англомовних джерелах.

Питання фінансування екосистемної адаптації до наслідків зміни клімату, поряд з інвестуванням скорочення викидів парникових газів і секвестрації вуглецю, є складовою загальної стратегії фінансування кліматичної політики – так званих «кліматичних фінансів» («climate finance»), вирішення якого потребує значних фінансових ресурсів. Наприклад, обсяг лише початкового фінансування для підтримки проєктів по запровадженню EbA в таких країнах Карибського басейну як Антигуа і Барбуда, Куба, Домініка, Домініканська республіка, Гренада, Гаїті, Ямайка, Сент-Люсія та Сент-Вінсент і Гренадіна, наданий урядом Німеччини через Банк Німецького розвитку (KfW) спільно з ресурсами Міжнародної кліматичної ініціативи (IKI), складає 26,5 мільйонів доларів США [7]. Слід зазначити, що найбільш популяризованим в зарубіжних країнах механізмом фінансування заходів по адаптації до наслідків зміни клімату на основі екосистемного

підходу, насамперед на вихідному місцевому рівні управління природокористуванням, виявляються моделі/схеми платежів за надання екосистемних послуг, в тому числі і з регулювання клімату – важливої складової платежів за екосистемні блага.

Віднайдені у зарубіжних фахових джерелах визначення екосистемної адаптації до зміни клімату при усій різноманітності їх формулювань, тим не менш, варті наукової та прикладної уваги вітчизняних фахівців, насамперед при формуванні Національної стратегії адаптації до зміни клімату на основі екосистемного підходу. Однак, особливу актуальність наразі та в перспективі із закінченням воєнних дій на території України становить, на мій погляд, посилена державна увага до зарубіжної практики організації та інвестування проєктів по запровадженню екосистемної адаптації до зміни клімату й схем платежів за екосистемні послуги з регулювання клімату в першу чергу локального значення, шляхом мобілізації фондів і систем міжнародного фінансування. Такий досвід має бути покладений в основу розроблення та запровадження відповідних національних проєктів за ініціативи та під патронатом Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України спільно з Міністерством фінансів України.

Перспективними також видаються організація Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України разом з Міністерством розвитку громад і територій України просвітницьких заходів по розробленню муніципальних стратегій EbA до зміни клімату та аналогічні ініціативні плани місцевого управління на локальному рівні, базуючись на відповідному зарубіжному досвіді.

Література:

1. Secretariat of the Convention on Biological Diversity (2009). Connecting Biodiversity and Climate Change Mitigation and Adaptation: Report of the Second Ad Hoc Technical Expert Group on Biodiversity and Climate Change. Montreal, Technical Series. № 41. URL: https://www.cbd.int/doc/publications/cbd-ts-41-en.pdf.

2. Secretariat of the Convention on Biological Diversity (2019). Voluntary guidelines for the design and effective implementation of ecosystem-based approaches to climate change adaptation and disaster risk reduction and supplementary information. Technical Series. № 93. Montreal. p. 156 URL: https://www.cbd.int/doc/publications/cbd-ts-93-primer-en.pdf.

3. Ecosystem-based Approaches to Climate Change Adaptation. URL: https://www.iucn.org/theme/ecosystem-management/our-work/ecosystem-based-approaches-climate-change-adaptation.

4. Vignola R. et al. Ecosystem-based adaptation to climate change: what role for policy-makers, society and scientists? *Mitigation and adaptation strategies for global change*. 2009. V. 14. № 8. P. 691–696.

5. Ojea E. Challenges for mainstreaming ecosystem-based adaptation into the international climate agenda. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. 2015. V. 14. P. 41–48.

6. Екосистемна адаптація до зміни клімату в українських біосферних резерватах: ситуаційний аналіз, діагностика та стратегічні перспективи Шацького біосферного резервату, Україна. Еберсвальде, Університет сталого розвитку, 2020. с. 43 URL: https://www.eba-ukraine.net/files/pdf/situation_analysis/ukr/UA_Situation%20Analysis_Shatskyi_July%202020.pdf.

7. Climate change program: EbA facility. URL: https://www.caribbeanbiodiversityfund.org/programs/climate-change.

Кобзар О. М.
старший науковий співробітник, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу
Державної установи
«Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-37

БІОПРОСПЕКТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОРІЗНОМАНІТТЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Одним з видів платежів за екосистемні послуги природоохоронних територій є плата за біопроспектинг. Біопроспектинг – це пошук у природних об'єктах біохімічної та генетичної інформації, яка може бути використана з комерційною метою – наприклад, для створення фармацевтичних, косметичних, харчових продуктів тощо. Найбільш відомим прикладом біопроспектингу є укладена у 1997 році угода між біотехнологічною компанією Diversa та Службою національних парків США, згідно з якою компанія, сплативши Службі 175 тис. доларів, мала право проводити дослідження мікроорганізмів, вилучених з термальних джерел Єллоустонського національного парку. В результаті проведених досліджень було виявлено бактерію Thermus Aquaticus (Taq), яку широко застосовують у біотехнологіях, зокрема при діагностиці захворювань, у судовій медицині [1, с. 26; 2, с. 173–174].

Конвенцією про біологічне розмаїття визнано національний суверенітет над генетичними ресурсами та встановлено принцип сплати компенсації країні, у якій проводиться біопроспектинг. Необхідно зауважити, що сьогодні більша частина світового біорізноманіття знаходиться в країнах, що розвиваються, а фінансових та технологічних ресурсів – у розвинених. Зважаючи на це, ідеальні відносини в галузі біопроспектингу мають характеризуватися справедливим поділом вигід між постачальником екосистемних послуг та їх покупцем. Проте сьогодні критики біопроспектингу називають його біопіратством,

наголошуючи на несправедливому присвоєнні корпораціями цінних генетичних ресурсів, збереження яких, в першу чергу, є заслугою місцевого населення.

Чимало країн зробили певні кроки щодо врегулювання відносин у сфері біопроспектингу на законодавчому рівні. Так, у США положення про науково-дослідну діяльність у національних парках та використання результатів наукових досліджень визначено статтею 205 «Доступ для наукових досліджень» Закону про управління національними парками (National Parks Omnibus Management Act of 1998) [3]. У статті, зокрема, зазначено, що посадові особи можуть розглядати запити від державних і приватних установ, організацій, окремих осіб щодо використання будь-якої частини парку з метою проведення на його території наукового дослідження.

Посадові особи (представники Міністерства внутрішніх справ) можуть схвалити запит на проведення наукового дослідження, якщо воно відповідає чинному законодавству та політиці управління Служби національних парків, а також проводитиметься таким чином, аби не становити загрози для ресурсів парку. Процедура надання дозволу на використання природоохоронних територій визначена у статті 418 «Дозвіл на комерційне використання» цього ж закону. Тут, зокрема, містяться критерії видачі дозволу, повноваження сторін, обмеження та ін.

В Австралії норма щодо отримання дозволу для проведення наукових досліджень на природоохоронних територіях встановлена Законом про охорону навколишнього середовища та збереження біорізноманіття від 1999 року (Environment Protection and Biodiversity Conservation Act, EPBC Act) [4; 5]. Дозвіл на доступ до біологічних ресурсів надається Міністром довкілля [4, с. 183].

Загалом в Австралії проблемі справедливого розподілу вигід від біопроспектингу між місцевими спільнотами приділяється велика увага ще на рівні планування природоохоронних територій. Так, у плані управління Національним парком Какаду на 2016–2026 рр. містяться вимоги щодо надання права доступу до біологічних ресурсів парку в комерційних або потенційно комерційних цілях. Вимогами передбачено укладання угоди про розподіл вигід від використання парку, в тому числі на користь постачальника відповідних екосистемних послуг, а також захист та визнання цінності будь-яких пов’язаних із цим знань корінних народів [6, с. 183].

У посібнику з дослідження Національного парку Какаду, виданому з метою координації співпраці між дослідниками та аборигенами

бініндж / мунггай [5; 6], обов'язком дослідника визначено: якщо будь-яка інтелектуальна власність, отримана в ході дослідження, має комерційну цінність, дослідники повинні укласти додаткову угоду з представниками корінного народу про розподіл відповідних вигід. У випадку конфлікту, що може виникнути під час дослідження, сторони мають звернутися до відділу з управління культурною спадщиною та біорізноманіттям або комітету з досліджень Національного парку. Все це свідчить про велику вагу генетичного та біологічного різноманіття в оцінці екосистемних благ та розподілі доходів від їх використання.

Отже, розвиток біопроспектигну для країн постачальників такої екосистемної послуги, як біорізноманіття, має низку позитивних аспектів у сфері охорони навколишнього природного середовища, зокрема захист біорізноманіття, компенсація використання ресурсів біорізноманіття, стимулювання досліджень, залучення іноземних інвестицій тощо. Проте при відсутності чіткого механізму справедливого розподілу отриманих вигід на користь місцевих громад існує певний ризик перетворення біопроспектингу на біопіратство.

Література:

1. Biodiversity Prospecting, 2001 p. URL: https://www.cbd.int/doc/nbsap/finance/Guide_BioProsp_Nov2001.pdf (дата звернення: 17.02.2023).

2. The Economics of Ecosystems and Biodiversity for Local and Regional Policy Makers, 2010. 263 c. URL: http://www.teebweb.org/wp-content/uploads/Study%20and%20Reports/Reports/Local%20and%20Regional%20Policy%20Makers/D2%20Report/Translations/TEEB_D2_Druckvar_end_RUSSIAN.pdf (дата звернення: 17.02.2023).

3. National Parks Omnibus Management Act of 1998. URL: https://www.congress.gov/105/plaws/publ391/PLAW-105publ391.pdf (дата звернення: 17.02.2023).

4. Environment Protection and Biodiversity Conservation Act 1999. URL: https://www.legislation.gov.au/Details/C2016C00777 (дата звернення: 17.02.2023).

5. For researchers. Department of agriculture, water and environment: вебсайт. URL: https://www.awe.gov.au/parks-heritage/national-parks/kakadu-national-park/permits-licences-and-leases/researchers (дата звернення: 17.02.2023).

6. Kakadu National Park Management Plan 2016-2026 URL: https://www.awe.gov.au/sites/default/files/documents/kakadu-management-plan-2016-2026.pdf (дата звернення: 17.02.2023).

Найда Є. І.
аспірант
Державної екологічної академії
післядипломної освіти та управління
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-38

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2023 РОЦІ

Ситуація в Україні характеризується наступними показниками, які в період воєнного стану загострилися: падіння обсягів виробництва, падіння фондових індексів, ріст безробіття і масові звільнення, падіння обсягу споживання індивідуальними господарствами. Окрім нападу РФ на Україну, причиною стратегічної кризи є неефективне планування та прогнозування, неефективний апарат управління, відсутність чи недостатність системи контролінгу, ігнорування типових систем захисту. Без сумніву, економічні кризи – це надзвичайно складні суспільні, політичні, економічні, фінансові, соціальні та психологічні явища, які виникають завдяки взаємодії низки факторів, супроводжуються істотними змінами у структурі економіки і є закономірними та об'єктивними процесами, що, у випадку адекватного антикризового менеджменту, сприяють загальному оновленню світових економічних систем.

Світові економічні кризи були в 1907, 1920, 1929–933, 1937, 1957, 1974–1975, 2008 роках (і до сьогодні) не могли не позначитися на економічному розвитку України. Глобальні кризові процеси 2008–2010 років вплинули на економіку України значно потужніше, ніж на економіки інших країн світу. Діюча модель антикризового регулювання виявила функціональну неспроможність у подоланні кризових явищ та стимулюванні посткризового відновлення національної економіки [1]. Окрім того, в 90-ті роки здійснювався безкарний розпродаж і привласнення національного надбання, криміналізація господарської діяльності, зрощування держапарату з тіньовими структурами.

Першим програмним антикризовим документом незалежної України стала Програма надзвичайних заходів щодо стабілізації

економіки України (1991 р.). Відсутність управлінського досвіду регулювання ринкової економіки призвела до хаотичного впровадження антикризових інструментів, більшість з яких мали негативний ефект, або були задекларовані, але не виконані. Нова фаза антикризової політики України розпочалась наприкінці 1994 р. з прийняттям антикризової програми «Основні засади і напрями становлення економіки України в кризовий період». Програмою передбачалась реалізація стратегічних пріоритетів виведення економіки на траєкторію зростання у три етапи: перший етап – виведення країни з кризи – (1994–1995 рр.), другий – стабілізація (1996–1997 рр.), третій – соціально-економічне зростання.

COVID та напад рф на Україну призвели до ще гіршої ситуації, особливо в енергетичному секторі, і тому необхідні більш радикальні заходи. Енергетична криза є таким явищем, яке виникає, коли попит на енергоносії значно перевищує їх пропозиції. Енергетичні кризи в історії були в 1973, 1979–1980, 1990, 2000, 2004 і 2005, 2007, 2008 і 2009, 2021 роках. В Україні РФ регулярно обстрілює і пошкоджує об'єкти енергетичної інфраструктури. РФ підняла ціни на природний газ, електроенергію. ЄС офіційно затвердив стелю цін на нафтопродукти з Росії. Рада Європейського союзу офіційно затвердила обмеження цін на нафтопродукти, які походять або експортуються з Росії. Таким чином, перший граничний рівень ціни на нафтопродукти, що продаються зі знижкою до сирої нафти, встановлено на рівні 45 доларів за барель. Другий граничний рівень ціни на нафтопродукти, що продаються з премією до сирої нафти, встановлено на рівні 100 доларів за барель.

На основі вивчення світового досвіду антикризового регулювання в зарубіжних країнах [2] нами пропонується застосування таких заходів. Так, для ***підтримки фінансових інститутів та фінансових ринків*** в США зростає відповідальність уряду за борговими зобов'язаннями іпотечних компаній; викуп державою проблемних кредитів; в Австрії – державні субсидії в разі виникнення проблем із ліквідністю; державні гарантії захисту приватних заощаджень; в Португалія та Іспанія – державні гарантії. Для ***стимулювання економічного попиту і зниження податків в*** США відбувається надання податкових пільг бізнес-структурам, сім'ям чеків в розмірі 600 дол. США на одну особу; в Китаї – реалізація проектів будівництва житла; розвиток інфраструктури в сільській місцевості; зниження ПДВ; в Японії – гарантування збільшення позичок та кредитів малому бізнесу.

Оскільки Україна курсує до ЄС, в Україні можна застосовувати досвід країн Європи щодо державного антикризового регулювання банківського сектору країн Європейського Союзу. Так, в ЄС здійснюється зниження облікової ставки; в Португалія та Австрії здійснюється Націоналізація банків, в Австрії – 100 % гарантування вкладів населення; в Німеччині, Австрії, Великобританії – надання державних гарантій за депозитами; в Греції, Великобританії, Франції – гарантування міжбанківських кредитів; в країнах Балтії – підвищення фінансової дисципліни; в Німеччині, Іспанії – створення спеціальних фондів [2].

В Україні продовжує зростати інфляція, і необхідно понижувати долар. Для підвищення прозорості монетарної політики в процесі переходу до нового режиму було оприлюднено Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, де були визначені напрями дій Національного банку з метою створення всіх необхідних умов для успішного функціонування режиму інфляційного таргетування в Україні [3]. Одним з ключових напрямів роботи Національного банку також є підвищення ефективності механізму монетарної трансмісії. Це передбачає розвиток ринку державних цінних паперів і ринку деривативів, лібералізацію валютного регулювання, а також перезавантаження банківського сектору. Завдяки цьому Національний банк зможе краще впливати на інфляційні процеси в країні.

Оскільки в Україні стрімко зростає рівень безробіття, доцільно скористатися досвідом США, де антикризове регулювання проявляється у вдосконаленні законодавства в галузі зайнятості, збільшенні робочих місць, особливо для молоді, розробці регіональних структурних програм та ін. У США законодавчо закріплена антициклічна політика з питань зайнятості. В рамках її проведення передбачаються прискорене фінансування державою будівельних робіт, збільшення зайнятості в держсекторі, збільшення розмірів і тривалості страхових виплат по безробіттю, професійне навчання в приватному і державному секторах як міра загального оздоровлення економіки і як доповнення до страхування по безробіттю.

Важливим напрямком удосконалення антикризового державного управління в США є всебічна науково обґрунтована координація зусиль різних державних відомств з розробки та проведення економічної політики.

В ЄС практикують спільне фінансування слаборозвинених регіонів для їх розвитку, тому в Україні необхідно продовжувати здійснювати децентралізацію владних повноважень.

Пріоритетними напрямами у частині реалізації Міністерством фінансів України державної митної політики є: сприяння безпеці та міжнародній торгівлі, включаючи спрощення та гармонізацію митних процедур; сприяння ефективному справлянню митних платежів; розвиток інфраструктури, електронних технологій та сервісів для міжнародної торгівлі; захист суспільства, громадського здоров'я і безпеки навколишнього природного середовища та боротьба з незаконним переміщенням наркотичних засобів та зброї; підвищення ефективності міжнародного митного співробітництва.

Згідно з даними Вікіпедії, у 2020 р. структура експорту товарів була: продукція АПК та харчової промисловості 45 %, продукція металургійного комплексу 18,4 %, продукція машинобудування 11 %, мінеральні продукти 10,5 %. А структура експорту послуг була: транспортні послуги 43,3 %, комп'ютерні та інформаційні послуги 26,5 %, послуги з переробки матеріальних ресурсів 11,7 %, ділові послуги 10,9 %. Із них найбільші країни-партнери були: ЄС 38,7 %, Російська Федерація 22,9 %, США12,3 %.

На сьогодні існує необхідність створення інституційної основи для запровадження державної підтримки упровадження фінансових інструментів розвитку експорту, що забезпечить подальший розвиток і нарощування вітчизняного економічного потенціалу та закріплення на традиційних і нових ринках збуту.

За попередніми оцінками Мінекономіки відповідно до методології торгового балансу, експорт товарів до країн ЄС за підсумками 2022 р. зріс на 4,2 % в порівнянні з 2021 р. та склав близько 28 млрд. дол.

3 лютого в Києві відбувся 24-й саміт Україна-ЄС, перша зустріч високого рівня після початку російської військової агресії та після того, як Україна отримала статус країни-кандидата на входження до ЄС [4]. Під час саміту Україна-ЄС Глава Єврокомісії зазначила, що зараз, будучи у стані війни, державі вдається забезпечити один результат за іншим, які потрібні для того, щоб рухатися далі. Щоб не втратити цей статус, Україна повинна виконати вимоги щодо реформ за сімома напрямками, включаючи судову реформу та антикорупційні кроки.

Таким чином, для виходу з кризи та підтримки стабільності в економіці України можуть використовуватися інстру-ментарію подолання кризових явищ, різні інструменти грошово-кредитного

регулювання. В нашій державі, країни-кандидаті на входження до ЄС, в умовах фінансової нестабільності доцільно використовувати показовий досвід європейських країн для здійснення державного антикризового регулювання банківського сектору: зниження облікової ставки, націоналізацію банків, здійснювати гарантування вкладів населення, надання державних гарантій за депозитами, гарантування міжбанківських кредитів, підвищення фінансової дисципліни, створення спеціальних фондів. Такі антикризові заходи у 2023 р. сприятимуть виходу з кризи, економічному зростанню нашої держави, підвищенню інвестиційної привабливості економіки України та фінансовій стабільності.

Література:

1. Олешко А. А. Генезис антикризового регулювання економіки України. *Ефективна економіка.* 2012. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1253.

2. Плєшакова Н. А., Світовий досвід антикризового регулювання в зарубіжних країнах. *Ефективна економіка.* 2015. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4332.

3. Режим інфляційного таргетування. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/monetary/about/inflationtargeting (дата звернення: 10.02.2023).

4. У Києві сьогодні – саміт Україна-ЄС. Дата оновлення: 03.02.2023. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3664651-u-kievi-sogodni-samit-ukrainaes.html (дата звернення: 08.02.2023).

Шпильова Ю. Б.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник
відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-39

ІРАКСЬКО-КУВЕЙТСЬКИЙ КОНФЛІКТ: ДОСВІД ОТРИМАННЯ КОМПЕНСАЦІЙ ЗА ЗАВДАНІ ЗБИТКИ

Збройна агресія рф проти України триває вже майже рік, при цьому, характерним способом ведення бойових дій є завдання значної шкоди цивільному населенню руйнування житлової та виробничої інфраструктури, знищення населених пунктів, руйнуванням природного середовища життєдіяльності. Всі ці пошкодження є порушенням Положення про закони і звичаї війни на суходолі, яке є додатком до IV Конвенції про закони і звичаї війни на суходолі [1]. Поряд з цим, війна несе величезні екологічні загрози для населення, що в майбутньому призведе до катастрофічних наслідків для навколишнього природнього середовища. На сьогоднішній день дуже важливим питанням залишається створення єдиного механізму щодо відшкодування збитків, які виникли внаслідок незаконних дій російських військ. На національному рівні вже розроблено та ухвалено низку нормативно-правових актів, які допоможуть тим, хто зазнав шкоди, отримати компенсацію за свої зруйноване майно. Але без підтримки міжнародної спільноти намагання України реалізувати ідеї щодо реального відшкодування збитків може бути неможливим через відсутність ресурсного забезпечення. Нагальними залишаються питання, щодо визначення розмірів збитків, завданих війною. Сучасний зарубіжний досвід оцінювання збитків від воєнних дій для довкілля характеризується різноманітністю підходів. Актуальність тематики підтверджує те, що з 2011 р. нею займається Комісія міжнародного права ООН. У першій доповіді з теми зазначалося: «На відміну від інших наслідків збройного конфлікту, екологічна шкода може бути

довготривалою та непоправною, може потенційно зашкодити ефективному відновленню суспільства, знищити незаймані ділянки та зруйнувати важливі екосистеми» [2, с. 2]. В доповіді наголошується, що охорона довкілля під час збройного конфлікту є предметом регулювання не лише міжнародного гуманітарного права, але й міжнародного права навколишнього середовища та міжнародного права прав людини.

Ситуація із незаконним вторгненням військ рф до України не є новою в історії відносин між державами, такі акти агресії вже неодноразово відбувалися в минулому столітті, як наслідок були створені міжнародні органи, покликані забезпечувати міжнародну безпеку і мир на планеті, вживали різні заходи для покарання держав, винних в незаконній агресії та знеохочення інших держав порушувати мир та спокій на планеті, посягати на природні та інші ресурси суверенних держав.

Відповідно до заяв урядовців, Україна повинна використати досвід іракcько-кувейтської війни для отримання компенсацій від росії за завдані війною збитки. Радниця міністра енергетики України О. Зеркаль зазначила «Вже є досвід країн, які проходили війни і отримували компенсації після цих війн. Нам потрібно скористатися досвідом Кувейту і війни, яка відбувалася між Іраком і Кувейтом. Після цього була створена відповідна компенсаційна комісія, яка протягом багатьох років працювала над тим, щоб опрацювати всі позови» [3]. На її думку, якщо в Україні буде проведена робота з підготовки оцінки втрат і позови будуть готуватися безпосередньо на підставі методології, яка визнана ООН.

Більш детально зупинимось на досвіді іракcько-кувейтської війни, що має стати за приклад для подальших дій України. У 1991 р. Ірак вчинив акт агресії проти свого сусіда Кувейта. Іракська армія захопила Кувейт без довготривалих бойових дій за 2 дні. Кувейт було анексовано і приєднано до Іраку на правах 19-ї провінції. Така агресія супроводжувалася значними збитками для довкілля не тільки Кувейту, але і сусідніх держав. Для компенсації шкоди довкіллю та інших збитків ООН створила відповідно до резолюцій Ради Безпеки 687 (1991) і 692 (1991) Компенсаційну комісію ООН – як допоміжний орган Ради Безпеки для обробки претензій і виплати компенсації за збитки понесені окремими особами, корпораціями, урядами та міжнародними організаціями. Комісія у своїй діяльності керувалася повноваженнями, наданими Генеральним секретарем ООН та була політичним органом,

який виконував у першу чергу функцію встановлення фактів, оцінюючи заяви про компенсацію, підтверджував їхню правдивість та обґрунтованість. На першому засіданні в серпні 1991 р. Компенсаційна комісія ООН виокремила 6 категорій претензій та було встановлено строки для подання позовів різних категорій. Кінцевий термін для подання претензій категорій «A», «B», «C» і «D» був встановлений до 1 січня 1995 р., а для подання претензій категорій «E» і «F» – до 1 січня 1996 р., за винятком екологічних претензій категорії «F», які мали бути подані до 1 лютого 1997 р. [4]. Ці терміни підтверджують складність визначення заподіяної шкоди довкіллю.

Перший транш виплат по претензіям в групі «F4» складався з компенсації вимог щодо моніторингу та оцінки. Заявники прагнули отримати компенсацію видатків, які сплачені за моніторинг та оціночну діяльність, що були проведені чи будуть проводитися для визначення і оцінки шкоди чи втрат, що ними понесені, як результат втручання Іраку на територію та окупацію Кувейту. Ці види діяльності стосуються: забруднення повітря, виснаження водних ресурсів, шкоди підземним водам та ресурсам культурної спадщини, забруднення Перської затоки нафтою, шкоди береговим територія, рибальству, шкоди водно-болотним угіддям та пасовищам, шкоди лісам, сільському господарству, тваринництву, шкоди чи ризику шкоди публічному здоров'ю.

Заявники вважали, що довкіллєва шкода, виснаження природних ресурсів і підвищені ризики для громадського здоров'я були спричинені, в першу чергу: випуском та переміщенням повітряними масами забруднюючих речовин, що спричинені горінням сотень нафтових свердловин; численними ріками та озерами нафти, утворені знищенням нафтових свердловин, що не були підпалені; випуском іракськими військовими мільйонів барелів нафти в море з нафтопроводів, офшорних терміналів та нафтових танкерів; втручанням в крихку екосистему пустелі та узбережжя, в результаті переміщення військової техніки, солдатів, підсилене будівництвом тисячі кілометрів військових траншей, замінування, розміщення складів зброї та інших фортифікаційних споруд; негативним впливом на довкілля через переміщення та поселення тисяч біженців, які покидали Ірак і Кувейт.

Заяви «F4» були клопотаннями про шкоду, завдану довкіллю їх нараховувалось біля 170 од. на загальну суму 85 млрд. дол. До них належать заяви щодо: шкоди довкіллю та знищенню природних ресурсів, у тому числі, які виникли від пожеж на нафтових свердловинах та скидах нафти в море; виплати збитків, що понесли

уряди поза регіоном через надання допомоги країнам, довкілля яких зазнало прямих збитків. Така допомога полягала в пом'якшенні шкоди, спричиненої пожежами на нафтових свердловинах, попередження та очищення забруднення. Необхідно наголосити, що Комісія у своїх звітах вказувала на важливість документування базового стану довкілля, умов, тенденцій щодо природних ресурсів до вторгнення. У випадку, якщо немає даних, що збитки виникли внаслідок окупації, а є фактори впливу, які не пов'язані із воєнними діями, чи частково пов'язані із ними, в таких випадках збитки не може бути відшкодована. Адже відшкодуванню підлягають лише збитки, які є прямим наслідком втручання та окупації території. В цілому, було п'ять траншів які стосувались безпосередньо довкілля. Необхідно зауважити, що міжнародне право не визначає методики оцінювання збитків, що мають застосовуватися для підтвердження правопорушень. Для обґрунтування вимог щодо втрати природних ресурсів, заявники використовували методологію «Аналіз еквівалентності середовища проживання» (HEA) [5] за допомогою якої визначались обсяги компенсаційного відновлення для покриття втрат в екологічних послугах, які надавалися природніми ресурсами до його пошкодження. Компенсаційна комісія ООН підтримала застосування зазначеної методики для обґрунтування компенсації збитків.

Враховуючи такий досвіт для України вже на сьогодні є актуальним збір доказів, щодо руйнування природного середовища та оцінки збитків. На цьому етапі, необхідно визначити структуру втрачених природних ресурсів, зафіксувати наявність збитків та їх масштаби, визначити недоотриманий прибуток підприємствами сфери природокористування. Наступними кроками мають бути: масштабна оцінка збитків у відповідності із загальноприйнятими методиками, розробка шляхів відновлення природного середовища та визначення коштів для мінімізації чи повного усунення шкоди, завданої елементам довкілля чи природним ресурсам.

Література:

1. Про закони і звичаї війни на суходолі: IV Конвенція та Положення як до неї від 08.10.1907 р. Дата набрання чинності для України 24.08.1991. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_222#Text (дата звернення: 27.01.2023).

2. Preliminary report on the protection of the environment in relation to armed conflicts, Submitted by Marie G. Jacobsson, Special Rapporteur / International Law Commission, Sixtysixth session, Geneva, 5 May-6 June and 7 July – 8 August 2014, A/CN.4/674. 61 p.

3. Україна повинна використати досвід Кувейту для отримання компенсацій від Росії. URL: https://lb.ua/world/2022/05/26/517959_ukraina_povinna_vikoristati_dosvid.html (дата звернення: 27.01.2023).

4. Компенсаційна комісія ООН – перспектива фінансування відновлення довкілля в Україні після війни із рф. Огляд діяльності Компенсаційної комісії ООН. Екологія право людини. URL: http://epl.org.ua/wp-content/uploads/2022/05/Kompensatsijna-komisiya-OON.pdf (дата звернення: 27.01.2023).

5. Gary L. Ray. Habitat Equivalency Analysis: A Potential Tool for Estimating Environmental Benefits. TN-EMRRP-EI-02 January 2008. URL: https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/ADA475708.pdf (дата звернення: 27.01.2023).

СЕКЦІЯ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Канаш О. Є.
аспірантка кафедри економічної політики та безпеки
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-40

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО ЗАОХОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ-УЧАСНИКІВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНИХ ОПП

Розглянувши у попередніх дослідженнях економіко-правові прийоми регулювання відносин між закладами вищої освіти, бізнесами та студентами дуальної форми навчання, вважаємо за потрібне надати розроблені впродовж виконаного дослідження рекомендації щодо співпраці між державою та підприємствами, прихильними до неї. Цариною дослідження, яке передувало формулюванню цих рекомендацій, були фінансово-економічні відносини, які виникають з приводу розподілу видатків між сторонами. Підприємств, що витрачаються на практичну підготовку студентів, та держави, яка опікується адмініструванням та виділенням коштів на утримання закладів вищої освіти, які їй підпорядковані.

Оскільки на підприємства припадає більша частка витрат у підготовці майбутніх фахівців, постає закономірне питання, з якої причини їх власники та менеджмент виявляють готовність до участі в дуальних програмах? Відповіді на нього містяться у попередніх розділах рукопису: вигода від продуктивної роботи стажистів в деяких випадках перевищує видатки на їх навчання. Додамо до цього заощадження на оплаті послуг рекрутингових агенцій. І все ж таки, будьмо відверті, стимули від держави не були б зайвими. Деякі з них можемо бачити у табл. 1

Таблиця 1

Інструменті державного заохочення підприємств-учасників запровадження дуальних ОПП

Найменування	Зміст
Субсидії	Фінансова допомога, джерелом якої є державний бюджет, кошти місцевих територіальних громад або спеціальні фонди. Надається фізичним та юридичним особам
Гранти	Фінансові ресурси, які використовують для розв'язання важливих економічних або соціально-економічних задач. За умови цільового використання не потребують відшкодування
Нематеріальна мотивація	Немонетарні спонуки до досягнення юридичними та фізичними особами важливих цілей та до розв'язання актуальних завдань в межах поточних бізнес-процесів, програм, проєктів

Джерело: власні дослідження

Звертаємо увагу, що субсидії існують у формі прямих платежів, а також податкових пільг та знижок, які надають для часткової або повної компенсації відповідних витрат протягом часу існування дуальної освітньої програми. Розрізняють:

– прямі субсидії. Підприємства отримують певну суму грошей за кожного студента періодично чи по завершенню ОПП, залежно від ступеня залучення студента до процесу чи відповідно до критеріїв якості навчання;

– непрямі субсидії. Витрати на організацію навчання, наприклад, зменшують базу оподаткування прибутку.

І хоча в багатьох державах з розвиненою дуальною системою навчання запроваджено ці та інші фінансові та поза фінансові мотиватори, вважаємо, що в умовах нашої країни вони спотворять мету дуальної освіти та завдання, які з неї випливають. Високі монетарні преференції здатні спокусити до формальної участі в ОПП лише заради доступу до виділених коштів замість піклування про вдосконалення інтелектуального капіталу. Конструктивний зміст ідеї буде вихолощено, пропозиція та попит на компетентних співробітників залишиться незбалансованим, а якість навчання опиниться під безпосередньою загрозою.

Окрім того, ми мали можливість переконатися в тому, що для підприємств, які мають потребу та можливість розширити штат або покращити професійні якості персоналу, грошове заохочення не є визначальним. Це скоріше супутня перевага. Якщо це насправді так, то доцільніше звертатися до нематеріальних стимулів, завдяки яким

підприємства заощаджуватимуть витрати на участь в дуальних проєктах. В контексті цього дослідження нематеріальними стимулами пропонуємо вважати структури кооперації між бізнесом та ЗВО. Надана в їхніх межах допомога в організації високоякісного навчання обернеться скороченням непрямих витрат підприємства. А це і є непрямим фінансовим стимулом.

В межах моделі соціального партнерства до цієї кооперації мали б залучитися органи державної та місцевої влади, що остаточно надало відповідній співпраці форму освітнього кластера. Перед його членами постане ціла низка завдань, які мають вирішуватися у реальному масштабі часу без втрати цього дорогоцінного ресурсу на «погодження», «розгляди», «затвердження», іншу бюрократичну тяганину.

З огляду на військову ситуацію в державі, релокацію багатьох освітніх закладів, евакуацію співробітників, пропонуємо створити цифрову платформу, яка б об'єднала в єдину інформаційно-комунікаційну систему представників трьох рівнів: державної та місцевої влади, ЗВО й бізнесу рис. 1.

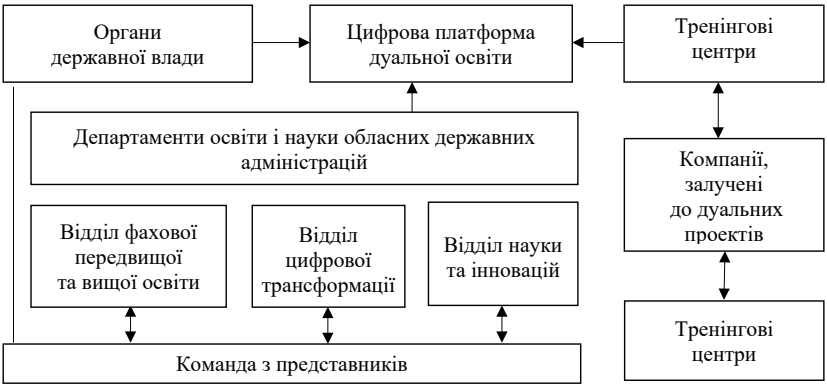

Рис. 1. Учасники цифрової платформи дуальної освіти

Джерело: власні дослідження

Позицію Міністерства освіти і науки України могли б презентувати співробітники відділів фахової передвищої та вищої освіти, цифрової трансформації, науки та інновацій. Реалізація дуальних освітніх програм перебуває на перетині їх компетенції. Кожен з них, як і роботодавці, представники закладів ЗВО – експерти своєї галузі. Проте їх знання, досвід та вмотивованість здатні об'єднатися на етапах

генерування, ранжування та систематизації ідей, дискусій щодо кожної з них, унеможливить тиск та жорсткий суб'єктивізм під час випрацювання та прийняття колективно узгоджених рішень.

Цифрова платформа допоможе розв'язати такі завдання завдань:

− обговорення та затвердження стандартів поводження стейкхолдерів у сфері дуальної освіти;

− аналіз кейсів успішного досвіду діяльності аналогічних структур за кордоном та запозичення найбільш корисних рішень;

− вдосконалення стандартів та показників оцінки якості дуальної освіти;

− визначення нагальних напрямів досліджень проблем, які постають перед учасниками кластера;

− аналіз поточної практики реалізації дуальних освітніх програм та розробка стратегій їх вдосконалення та розповсюдження регіонами України;

− залучення до кластера представників експертного середовища.

СЕКЦІЯ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Зарбієва С. Г.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ,Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-41

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Поступова інтеграція України до Європейського простору передбачає перехід системи публічних фінансів до нових стандартів управління заснованих на принципах Нового публічного менеджменту (New Public Management (NPM) [5], таких як прозорість та відкритість організації публічних закупівельних операцій. Особливої актуальності та нового змістовного наповнення здобуло дане питання під час запровадження 24 лютого 2022 року в Україні військового стану.

Організація публічних закупівель здійснюється відповідно до положення статті 64 Конституції України, яка передбачає «…встановлення індивідуальних обмежень та свобод з обов'язковим визначенням їх тривалості за умов введення надзвичайного або військового стану» [2]. Разом з тим, для вирішення окремих питань застосовують Постанову Кабінету Міністрів України «Деякі питання здійснення оборонних та публічних закупівель товарів, робіт і послуг в умовах воєнного стану» від 28 лютого 2022 року № 169 [3]. Дана постанова запроваджує процедуру спрощених закупівель на період дії воєнного стану. При цьому, безпосередні переліки й обсяги закупівель товарів, послуг та робіт визначаються рішеннями державних чи не державних замовників, перелік яких регламентовано Постановою № 169 «Питання оборонних закупівель» [3].

Важливою новацією стало скасування на період воєнного стану складання зведеного трирічного плану закупівель товарів, робіт і послуг оборонного призначення за процедурою закритих закупівель. Що безпосередньо впливає на зниження прозорості та підзвітності

використання бюджетних коштів. Із вище зазначеного, цілком очевидною є потенційна небезпека зловживанням та формуванню корупційних схем. Що вимагає оперативної розробки механізму моніторингу, контролю та аудиту з метою попередження проявів можливих небезпек.

Одночасно, слід враховувати, деякі суперечності вищезазначеної Постанови КМУ[3] щодо неухильного та повноцінного дотримання принципів здійснення оборонних закупівель передбачених статтею 3 ЗУ «Про оборонні закупівлі» [4].

Вище зазначені нововведення застосовуються відповідно до наступного алгоритму організації закупівель (рис. 1).

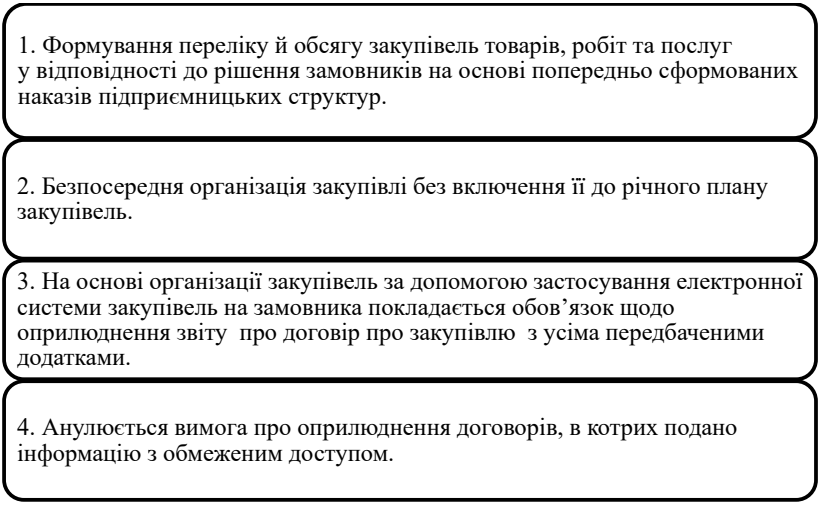

Рис. 1. Алгоритм організації закупівель за кошти державного бюджету в умовах військового стану

Джерело: складено автором за даними [1]

Також звернемо увагу, що регламентація функціонального механізму організації публічних закупівель передбачає спрощення цілої низки бюрократичних процедур, що у свою чергу повною мірою нівелює відповідальність та призводить до втрати суспільного контролю за використанням бюджетних кошів. Такий підхід, може нанести значних втрат ефективності використання коштів призначених для потреб Збройних Сил України (далі ЗСУ) та посилити прояви таких ризиків як:

− ризик невідповідності фінансування реальним потребам ЗСУ;

− ризик уникнення відповідальності за неналежне дотримання процедури закупівель;

− ризик відмивання державних коштів;

− ризик формування корупційних схем.

Для подолання цих ризиків пропонуємо вжити низку випереджальних заходів. Серед них:

1. Формування моніторингової групи з числа компетентних міжнародних та вітчизняних фахівців відповідальних за виконання міжнародних угод щодо військово-технічного співробітництва та постачання озброєння для ЗСУ у період дії військового стану в Україні. Функціональну основу алгоритму моніторингу варто вибудувати з можливістю онлайн моніторингу реальних військових потреб та наявної економічно-фінансової спроможності усіх сторін міжнародних угод. За даними моніторингу формувати щоденну звітну документацію, результати якої у агрегованому вигляді оприлюднювати не рідше одного разу на квартал.

2. Встановлення чіткої законодавчої регламентації статусу замовника закупівель із безпосереднім визначенням його прав та обов'язків.

3. Упорядкування та стандартизованого узагальнення вимог замовників з чітким розмежуванням нагальних, поточних та перспективних запитів, що дозволить оптимізувати процес фінансування та прискорити оперативне виконання вимог та запитів військових, які безпосередньо виконують військові завдання.

Література:

1. Алгоритм проведення публічних закупівель в умовах воєнного стану. URL: http://surl.li/ewild (дата звернення: 11.02.2023).

2. Медведєв Я. Закупівлі під час воєнного стану: регулювання та процедури. Юридична Газета онлайн. URL: http://surl.li/calyl (дата звернення: 11.02.2023).

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання здійснення оборонних та публічних закупівель товарів, робіт і послуг в умовах воєнного стану» від 28.02.2022 р № 169. URL: http://surl.li/ewilm (дата звернення: 11.02.2023).

4. Про оборонні закупівлі: Закон України від 17.07.2020 року № 2526-IX. URL: http://surl.li/ewilq (дата звернення: 11.02.2023).

5. Лютий, І., Петленко, Ю., & Дрозд, Н. Важливість відкритості та прозорості бюджетного процесу в секторі оборони та безпеки україни. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice.* 6(47). 2022. P. 99–110. DOI: https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3900.

Козак І. В.
аспірант кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-42

ЕЛЕКТРОННА МИТНИЦЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА ДОМІНАНТА РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Новітні підходи до модернізації функціоналу Державної митної служби України необхідні для координування напрямів розвитку всіх структурних підрозділів митних органів, які мають базуватися на інформаційних технологіях і більшою мірою відповідати принципам діяльності й механізмам реалізації митних служб провідних країн світу. Такий контекст є важливим для втілення в український прагматизм міжнародних стандартів якості, які є загальним еталоном для створення й оцінки параметрів якості виконання митної справи.

Беззаперечно, створення й наповнення «Електронної митниці» як багатофункціональної системи – значний внесок в ефективність діяльності митних інституцій в Україні. Однак через недостатнє фінансове забезпечення нововведень з боку держави та суб'єктів господарювання, цей проект досі функціонує не зовсім досконало.

Наголосимо, що розбудова митної служби в світовій практиці йде в напрямку створення електронної митниці з майбутнім переходом до цифрової. Зусилля митних служб повинні бути спрямовані на впровадження системи надання електронних послуг всім учасникам як населенню, так і суб'єктам ЗЕД. Головне завдання, що стоїть перед митною службою, спрямоване на скорочення матеріальних витрат та часу при реалізації замовниками митних послуг. Таким чином, на сьогоднішній день домінантою в міжнародній стратегії перетворення митних систем виступає прагнення до розуміння митної служби як сервісної служби (тобто надає державні послуги), від якості функціонування якої залежать умови і можливості розвитку всієї зовнішньої торгівлі країни [1].

Всесвітня митна організація активно допомагає країнам імплементувати передові ІТ. Зокрема, розроблено та впроваджено програму для посилення можливостей митних органів з збору даних і

аналізу ризиків. Однією з них виступає nCEN (управління інформацією), яка дає можливість митним структурам ефективно акумулювати, зберігати, аналізувати і поширювати дані контролюючих органів в сфері оподаткування та митної справи на національному рівні з додатковою можливістю обміну цією інформацією на регіональному та міжнародному рівнях. Активна участь всіх країн в nCEN дозволить митним службам у всьому світі фіксувати кожну дію, пов'язану з незаконною торгівлею, незаконним обігом наркотиків, контрабандою тютюну або незаконною торгівлею контрафактними товарами, підробленими ліками, забороненими хімічними речовинами, викраденими артефактами, товарами, що завдають шкоди навколишньому середовищу [2, с. 129].

Незважаючи на ризиковість митного простору України, зокрема через запровадження воєнного стану, діяльність митних органів націлена на одночасне забезпечення контрольної та правоохоронної діяльності, сприяння всім учасникам зовнішньоторговельної діяльності, спрощення та прискорення процесу надання митних послуг. Митна служба повинна мати такий набір інструментів та механізмів, який дозволив би змінювати акценти в діяльності митних органів в залежності від тих доручень, які ставить керівництво країни, в залежності від мінливої зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури розвитку держави та інших факторів.

Слід зазначити, що архітектоніка електронної митниці забезпечує централізований моніторинг і управління центральною та резервною базами даних ДМС України, вузлами зв'язку, серверами, робочими станціями, програмно-технічними комплексами, телекомунікаційним обладнанням, а також взаємодію із зовнішніми системами. Функціонально система «е-митниця» компонується за рахунок окремих підсистем, які працюють та взаємодіють на різних рівнях (рис. 1).

Головною та найрозвиненішою на сьогодні є підсистема електронного декларування та електронного документообігу – сукупність програмно-апаратних засобів та інформаційно-телекомунікаційних комплексів, що забезпечують взаємодію підсистем декларанта (брокера) і митного органу, а також співробітників різних митних органів під час виконання процедур митного контролю та митного оформлення вантажів. Підсистема аналізу ризиків й управління ними охоплює комплекс програмних засобів, які дають можливість в автоматичному режимі аналізувати інформацію, що надходить в електронній копії єдиного адміністративного документа. Це, своєю чергою, допомагає

підвищити ефективність митного контролю й одночасно реалізувати принцип вибірковості у цій сфері. Адміністративно-правова підсистема забезпечує управління митними органами на всіх рівнях реалізації, контроль і дотримання законності під час автоматизованого митного оформлення. Зовнішня інформаційна підсистема бере участь в обміні необхідною інформацією з іншими організаціями України, іноземними державами й міждержавними організаціями, установлює необхідний рівень повноважень доступу і підтримує його. Митна телекомунікаційна підсистема також є базовою транспортною системою, контролює маршрутизацію і роботу запитів (отримання повідомлень у глобальній мережі в on-line режимі та передачу повідомлень в off-line режимі електронної пошти) [3].

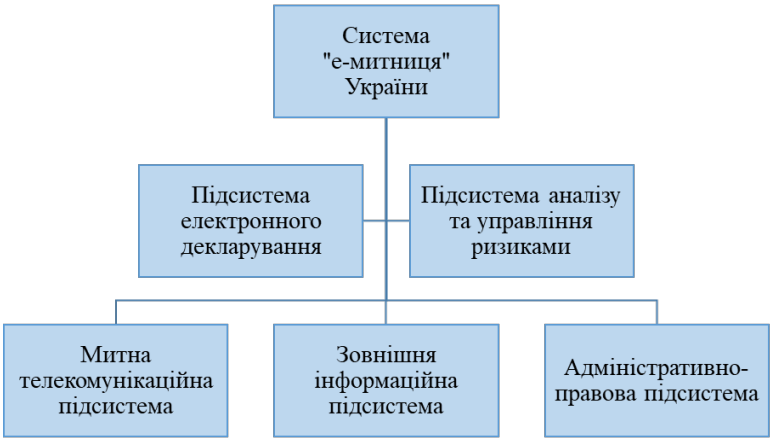

Рис. 1. Функціональна структура системи “е-митниця”
Джерело: [2]

Поряд з цим, акцентуємо увагу, що «смарт-митниця» передбачає побудову митниці, яка застосовує усі інноваційні методи та технології, постійно оновлюється та вдосконалюється. Функціонал поєднує в собі всі інноваційні процеси, які вже функціонують на митницях та які ще планується запровадити. Це процес постійного інноваційного вдосконалення процедур митного оформлення та митного контролю. В основу концепції нової митниці покладено застосування інноваційних технологій, що перетворюють митне адміністрування на швидкий і високотехнологічний процес. «Смарт-митниця» використовуватиме

інтелектуальну систему ризиків, єдиний портал надання дозвільних документів (надаватиметься 31 дозвільний документ), електронне декларування, здійснюватиме управління та контроль над всіма ланцюгами поставок, постмитний контроль та постаудит, застосовуватиме високотехнологічні технічні засоби митного контролю. Вона здійснюватиме обмін попередньою інформацією з авіалініями, морськими лінійними агентами, Укрзалізницею, адміністрацією Державної прикордонної служби, NCTS – TIRepd. Так, надаватиметься інформація щодо реєстру номера транспортного засобу, назви товару та ваги [4].

Таким чином, в сучасних умовах запровадження нових та удосконалення існуючих інформаційних технологій за допомогою системи «е-митниця» є пріоритетним напрямком розвитку митної справи в Україні. Однак інноваційні технології в митному просторі не повинні руйнувати людський фактор, необхідний для прогресивної взаємодії між митними інституціями та секторами зовнішньої та національної економіки. Вони повинні бути спрямовані на підвищення ефективності, на спрощення процедур торгівлі, оптимальне використання ресурсів, а також формування безпечного ланцюжка поставок.

Література:

1. Мацедонська Н. В., Коаленко В. В., Штефан Л. Б. Модернізація митної діяльності з використанням інформаційних технологій. *Економіка та суспільство.* 2021. Вип. 27. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/426.

2. Лемеха Р. Автоматизація та інформатизація митних процедур як пріоритетні напрями вдосконалення адміністрування митних режимів в Україні. *Підприємництво. Господарство. Право*. 2020. № 11. С. 126–133.

3. Наказ ДМСУ від 04.11.10 № 1341 «Про затвердження Положення про Єдину автоматизовану інформаційну систему Державної митної служби України». URL: http://sfs.gov.ua/baneryi/mitneoformlennya/subektamzed/elektronnamitnitsya/62603.html.

4. Разумей М. М. Особливості застосування автоматизованої системи аналізу та управління ризиками, основною метою якої є забезпечення вибірковості митного контролю. URL: http://chp.com.ua/all-news/item/60270-osoblivosti-zastosuvannya-avtomatizovanojisistemi-analizu-ta-upravlinnya-rizikami-osnovnoyu-metoyu-yakoji-e-zabezpechennya-vibirkovostimitnogo-kontrolyu.

Корнівська В. О.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник
сектору інформаційної та цифрової економіки
відділу економічної теорії
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»
м. Київ, Україна
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0348-0404

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-43

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПЛАТІЖНОГО ПРОСТОРУ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ

Переведення грошей центрального банку в цифрову форму є логічним етапом еволюції форм грошей і відповіддю на зростаючий попит на безпечні та надійні платежі. У цьому контексті цифрова валюта центрального банку (ЦВЦБ) є наріжним інституційним підґрунтям, що, формуючи конкурентне та інноваційне середовище для здійснення платежів у національній системі фінансово-інституційних координат, закладає основи довгострокової усталеності. ЦВЦБ не тільки задовольняє попит споживачів фінансових послуг, але й створює умови для захисту монетарного суверенітету країни.

Центральні банки сьогодні знаходяться у складних умовах, оскільки фінансовий простір все важче піддається регулюванню через розповсюдження інноваційних механізмів циркуляції ліквідності, активізацію використання нових платіжних засобів у форматі криптовалют.

Так, в умовах воєнного стану в Україні криптовалюти виявилися найбільш швидким рішенням для надання фінансової допомоги нашій країні, стали частіше використовуватися для транскордонних переказів.

Тому центральні банки досліджують можливості впровадження ЦВЦБ, які є транспарентними, безпечними, доступними та стабільними, на відміну від приватних криптовалют. Платіжний простір зазнає фундаментальних змін, і центральні банки мають відіграти ключову роль у цьому процесі.

У 2021 році Європейським центральним банком у співпраці з національними центральними банками єврозони було ініційовано

проєкт щодо визначення доречності введення цифрового євро, що є цифровим еквівалентом готівки і буде доповнювати банкноти та монети, надаючи ринковим суб'єктам додатковий платіжний вибір.

Восени 2023 року в ЄС буде остаточно визначено, чи варто вводити цифрову валюту центрального банку, і яким має бути наступний етап в реалізації проєкту щодо введення цифрового євро.

Цифровий перехід потребує розробки комплексної стратегії розвитку цифрових платежів. Як свідчать офіційні документи Європейського центрального банку, ЦВЦБ вводитиметься для збереження ролі державних грошей у забезпеченні безперебійного співіснування, конвертованості і взаємодоповнюваності різних форм, які приймають гроші; для забезпечення єдності грошей, монетарного суверенітету і цілісності фінансової системи; для сприяння стратегічній автономії та економічній ефективності шляхом введення європейського цифрового платіжного засобу, який можна буде використовувати для будь-яких цифрових платежів, який відповідатиме суспільним цілям Європи та базуватиметься на європейській інфраструктурі [1; 2].

Наявність цифрових грошей, випущених центральним банком, забезпечить якір стабільності для монетарної системи. Цифрова валюта центрального банку зміцнить монетарний суверенітет єврозони та сприятиме конкуренції й ефективності в європейському платіжному секторі. ЦВЦБ буде доступною, надійною, безпечною, ефективною, з найвищим рівнем конфіденційності. Водночас Європейський центральний банк підкреслює, що ЦВЦБ має використовуватися як платіжний засіб, а не як інструмент для фінансових інвестицій. ЄЦБ передбачає, що ЦВЦБ – це безпечний та зручний цифровий платіжний засіб, яким міг би користуватися кожний ринковий суб'єкт у єврозоні. Для здійснення платежів за допомогою цифрового євро використовуватимуться картки або телефонні додатки, отже, розрахунки будуть максимально зручними.

Можливості впровадження цифрової валюти центрального банку в Україні закріплені Законом України «О платіжних послугах», що вступив в силу 01.08.2022 року. Законом встановлено, що цифрові гроші Національного банку України – це електронна форма грошової одиниці України, емітентом якої є Національний банк України, вони використовуються фізичними і юридичними особами для проведення платіжних операцій та розрахунків. Метою впровадження цифрової валюти центрального банку є забезпечення у повній мірі регульованого фінансового ринку в умовах зростання викликів цифрової трансформації та

захист національної валюти від зростаючої конкуренції з боку великих Fintech-гравців на платіжному ринку. Тут слід відмітити, що Національний банк України в аналізі можливості введення цифрової валюти випередив європейських колег, і вже наприкінці 2016 року розпочалося дослідження можливості випуску е-гривні, а у 2018 році було реалізований пілотний проєкт.

В Україні в умовах зростаючої невизначеності впровадження цифрової валюти центрального банку набуває особливого значення: для реалізації програм державної підтримки населення, малих та середніх підприємств; забезпечення транспарентного економічного середовища. Не менш важливим є формування прямого зв'язку між державою та ринковими суб'єктами, що актуалізується у сучасних умовах переорієнтації бізнес-моделей фінансових посередників на платіжне обслуговування, за якого відбувається зростання розмірів комісійної винагороди. Цифрові гроші будуть стимулювати цінову та нецінову конкуренцію у банківському середовищі.

Водночас, реалізуючи цифрову стратегію в українській економіці, слід приймати до уваги, що, незважаючи на триваюче розширення простору використання безготівкових розрахунків, вони не є переважними серед пріоритетів європейських платіжних стратегій.

Звернення до європейського досвіду формування основ cashless-економіки показує, що в ЄС ці процеси розвиваються в умовах постійного вивчення платіжного ландшафту для розуміння того, як ринкові суб'єкти здійснюють платежі – з використанням готівки, або безготівковим способом, і якими є їх потреби. Останній звіт фахівців ЄЦБ (2022 р.) показав, що незважаючи на те, що у ЄС триває зростання обсягів безготівкових платежів, готівка все ще відіграє важливу роль. Тому як Стратегія роздрібних платежів у Євросистемі, так і Стратегія «Готівка 2030» проголошують забезпечення паритетного доступу до платіжних засобів, як готівкових, так і безготівкових, як основу стратегії роздрібних платежів Євросистеми [3].

Для забезпечення усталеності фінансово-інституційного простору в Україні необхідним є збереження нецифрових платіжних альтернатив. Впровадженню ЦВЦБ має передувати створення відповідної Концепції та її висвітлення серед всіх операторів платіжного ринку та населення, з вказанням всіх етапів впровадження, механізмів та заходів щодо введення цифрових грошей в обіг, відповідальності держави за циркуляцію цифрових грошей. Впровадження має бути поступовим, з паралельним обігом готівки. На кожному етапі впровадження мають

відбуватися постійні супроводжувальні інформаційні контакти керуючих осіб НБУ та широкого загалу для забезпечення високого рівня довіри до процесу вводу цифрових грошей в обіг.

Література:

1. Digital euro. ECB. URL: https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/html/index.en.html.

2. The digital euro and the evolution of the financial system. Introductory statement by Fabio Panetta, Member of the Executive Board of the ECB, at the Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament. Brussels, 15 June 2022. ECB. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2022/html/ecb.sp220615~0b859eb8bc.en.html.

3. Study on the payment attitudes of consumers in the euro area. ECB. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/space/html/index.en.html.

Ткачик Ф. П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна
Карпінець В. В.
магістр з банківської справи
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-44

ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ РИЗИКІВ ВОЄННОГО ЧАСУ В УКРАЇНІ

У сучасний трансформаційний період та в кризових умовах, коли зовнішні та внутрішні загрози вимагають від України оперативного й адекватного реагування з метою підвищення рівня національної безпеки, найбільш пріоритетною виступає проблема формування економічної безпеки, зокрема: промислової, інвестиційної, енергетичної, технологічної, продовольчої, інтелектуальної, фінансової (в т.ч. митної та податкової) на рівні всієї економіки країни, її комплексів, галузей, а також економіки окремих адміністративно-територіальних одиниць. Одним із актуальних питань в цій царині виступає проблематика забезпечення митної та податкової безпеки, оскільки дані домінанти продукують підвалини задля прийняття ефективних соціально-економічних рішень в Україні в період воєнного стану.

Митно-податкова політика в сучасних реаліях домінування мультиаспектних ризиків потребує від відповідних інституцій в Україні гармонізації з стандартами Європейського Союзу, особливо в період активізації набуття повноцінного члена України в ЄС. Такий контекст дозволить посилити фіскальну безпеку держави як одну з ключових детермінант національної безпеки та сформувати в українському прагматизмі ефективні відносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, платниками податків, що продукуватиме низку фіскальних, економічних та соціальних ефектів. Дослідження актуальних тенденцій формування митної та податкової безпеки в період воєнного стану

набуває пріоритетних значень та потребує наукових пошуків цьому напрямку задля посилення її рівня та стабілізації фіскального потенціалу України у найближчий період

Головною метою митної безпеки можна вважати досягнення певного рівня ефективності та надійності митної системи завдяки продуктивному функціонуванню митних органів.

Митна безпека як складова економічної безпеки держави є комплексом (системою) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави і суспільства із захисту інтересів (у тому числі інтересів власності) народу та держави в зовнішньоекономічній сфері. При цьому завжди існує можливість негативного впливу на стан митної безпеки, тобто створюються ризикові ситуації, які сприяють появі намірів переміщення товарів і транспортних засобів на територію держави у вигляді дій економічного та митного шахрайства [1, с. 149].

Податкова безпека – один із чинників забезпечення достатнього фінансового рівня домогосподарств і суб'єктів господарювання, оптимального інвестиційного клімату, а отже, економічного зростання. Вона досягається шляхом проведення виваженої податкової політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, інформаційній і, власне, податковій сферах [2, с. 134].

Аналіз соціально-економічної ситуації показує, що істотні загрози національній податковій безпеці виникають саме на регіональному рівні: спад обсягів промислового виробництва, безробіття, високий рівень заборгованості із заробітної плати, пенсій та соціальних виплат, слабка захищеність вітчизняних товаровиробників тощо. Тому подальший соціальний та економічний розвиток суспільства залежить від чіткої регіональної політики, до основоположних принципів якої мають бути віднесені вимоги щодо забезпечення регіональної податкової безпеки [3, с. 16].

Військова агресія рф значно вплинула на зміну організації роботи структурних підрозділів Державної митної служби України, що вимагало внесення відповідних змін у нормативно-правові документи і законодавчу базу України. Констатуємо, що в умовах воєнного стану відбулося певне переформатування митної політики на адекватний лад, зокрема, відповідно до задекларованих новітніх пріоритетів формування митної безпеки, було прийнято низку документів, що внесли зміни і у інші аспекти забезпечення ЗЕД. По-перше, Урядом України було запропоновано зміни у механізмах організації митних процедур.

Зокрема затверджено право вибору суб'єктам господарювання та громадянам, які ввозять товари, в т. ч. транспортні засоби, на митну територію України, один з двох способів їх митного оформлення та митного контролю (спрощений спосіб або стандартний спосіб). По-друге, Урядом України було запропоновано відстрочення сплати митних платежів за деякими із позицій, які підлягають ввезенню на митну територію України (лікарські засоби, медичні вироби, певні категорії продуктів харчування, товари критичного імпорту тощо) [4].

Проте, проблематика організації митних процедур під час воєнного стану навіть за умов вже реалізованих кроків не втрачає своєї актуальності. Реформування організації роботи митної справи, впорядкування реалізації митних процедур є тими пріоритетними завданнями в період воєнного часу та післявоєнної відбудови України. Саме за обставин критичного положення доцільною є мобілізація усього наявного потенціалу та використання його не лише задля подолання актуальних проблем, а і як бази для відновлення соціально-економічних процесів.

Податкова компонента економічної безпеки України має трансформовуватися та враховувати не тільки реалії воєнного часу, але й перспективні інструменти збалансування розвинених країн світу, першочергово – Європейського Союзу.

Література:

1. Новосад І. В. Митна безпека як важлива складова економічної безпеки держави. *Світ фінансів*. 2015. № 2. С. 145–155.

2. Кушнерук О. Й., Алексеєнко Н. М. Податкова безпека: питання теорії, методології та економічної динаміки. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 1 (90). С. 129–144.

3. Глухова В. І., Скрипник Л. І. Стан податкової безпеки України та напрямки її зміцнення. *Інтернаука*. 2018. № 10. С. 15–17.

4. Мирончук В. М., Матвеєв М. Е., Голомша Н. Є. Митні процедури забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-43.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Вербицький Я. С.
аспірант кафедри економіки
Європейського університету
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-45

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗДРІБНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ АЛГОРИТМІВ ГРАДІЄНТНОГО БУСТИНГУ

Стратегії ціноутворення в роздрібній торгівлі є важливими, оскільки вони можуть мати прямий вплив на прибутковість бізнесу. Встановлюючи різні ціни, компанії можуть контролювати купівельний попит і підтримувати бажану норму прибутку. Компанії повинні знайти найкращу цінову стратегію, яка приноситиме дохід і водночас буде конкурентоспроможною. Зрозуміло, якщо ціни занадто низькі, бізнес ризикує виявитись нерентабельним. Якщо навпаки, клієнти можуть обрати інші варіанти або взагалі не купувати. Цінова стратегія компанії має бути ціннісно-орієнтованою та проактивною. Тобто, основним коефіцієнтом для оцінки власного успіху в управлінні цінами повинен стати прибуток від зроблених інвестицій (ROI). В свою чергу, порівняння своїх доходів з доходами конкурентів не є раціональним [1, с. 227]. Таким чином, прибутковість бізнесу безпосередньо залежить від цінової стратегії. Встановлюючи ціни на різних рівнях, компанії можуть впливати на попит клієнтів і максимізувати прибуток.

Оптимізація цін передбачає аналіз поведінки клієнтів, ринкових тенденцій, цін конкурентів та інших факторів для встановлення цін, які максимізують прибуток, але при цьому не конкурують з аналогічними пропозиціями конкурентів. Усе це генерує величезну кількість даних. Підприємства можуть обробляти їх вручну. Часто це вимагає складних розрахунків, які краще підходять для алгоритмів машинного навчання (ML), таких як дерева рішень. Дерева рішень – це комбінація предик-

торів, де кожне дерево залежить від значень випадкового вектора, вибраного незалежно і з однаковим розподілом для всіх [2, с. 6].

Стратегії роздрібного ціноутворення – це методи, які використовують роздрібні торговці для встановлення цін на свої товари та послуги. Ці стратегії можуть включати встановлення фіксованої ціни, надання знижок або проведення акцій, використання динамічних моделей ціноутворення, які змінюються залежно від ринкових умов, або об'єднання кількох товарів за однією зниженою ціною. Метою цих стратегій роздрібного ціноутворення є максимізація прибутку при одночасному забезпеченні конкурентоспроможних цін для споживачів, щоб залучити більше клієнтів і збільшити обсяги продажів.

Існує три основні типи цінових стратегій, що використовуються в роздрібній торгівлі:

− на основі цінності для споживача – це метод встановлення цін на товари чи послуги на основі сприйнятої цінності, яку споживачі надають їм. Він передбачає розуміння того, які вигоди та особливості є важливими для покупців, скільки вони готові заплатити за ці вигоди та особливості [1, с. 229]. Метою ціноутворення на основі споживчої цінності є не лише максимізація прибутку, але й створення довгострокових відносин зі споживачами шляхом надання справедливої ринкової ціни, яка відповідає їхнім потребам і водночас є прибутковою для компанії;

− на основі конкуренції – це метод встановлення цін на товари чи послуги на основі цін, які встановлюють конкуренти. Воно передбачає дослідження цін аналогічних компаній, а потім відповідне коригування власної ціни, щоб залишатися конкурентоспроможним і водночас отримувати прибуток. Мета ціноутворення, заснованого на конкуренції, полягає в тому, щоб клієнти вважали, що підприємство пропонує хорошу цінність порівняно з іншими доступними варіантами. Таким чином, збільшується обсяг продажів, а з часом і частка ринку для даного підприємства;

− на основі витрат – це метод встановлення цін на товари чи послуги на основі витрат на їх виробництво. Він передбачає підрахунок усіх витрат, пов'язаних з виробництвом і доставкою продукту, таких як матеріали, робоча сила, накладні витрати тощо, а потім додавання додаткової націнки з метою отримання прибутку. Мета ціноутворення на основі витрат полягає в тому, щоб забезпечити достатній прибуток від кожного продажу, залишаючись при цьому конкурентоспроможним порівняно з іншими варіантами, доступними на ринку.

Алгоритми машинного навчання спроможні з великою швидкістю та точністю проаналізувати статистику продажів та прогнозувати цінову стратегію на заданий проміжок часу.

Машинне навчання – це тип штучного інтелекту, який дозволяє комп'ютерам навчатися на основі даних без явного програмування. Воно використовує алгоритми та статистичні моделі для виявлення закономірностей у великих масивах даних, які потім можуть бути використані для прогнозного аналізу або прийняття рішень. Алгоритми градієнтного навчання є вдосконаленою формою машинного навчання, де оптимізується продуктивність моделей шляхом ітеративного налаштування параметрів в напрямку від'ємного градієнта функції втрат [3, с. 1468], що дозволяє ефективно навчати великі та складні моделі. Існують різноманітні алгоритми градієнтного бустингу, та найбільш поширеним і ефективним у питанні оптимізації стратегій є XGBoost. До переваг XGBoost можна віднести:

− підвищена точність прогнозування порівняно з традиційними алгоритмами випадкових лісів (Random forest);

− здатність вловлювати складні залежності між змінними більш ефективно, ніж інші методи, що призводить до покращення прогнозування на небачених раніше наборах даних;

− висока ефективність і гнучкість завдяки розширюваній системі навчання, яка дозволяє швидко і точно навчатися на великих наборах даних.

Не дивлячись на низку переваг, XGBoost має певні обмеження:

− він може бути дорогим для обчислень, оскільки кількість дерев рішень збільшується, що призводить до збільшення часу навчання для великих наборів даних або моделей з багатьма параметрами та особливостями;

− алгоритм чутливий до пропусків, тому перед використанням цього методу для аналізу або прогнозування необхідно виконати кроки попередньої обробки, такі як очищення пропущених значень.

Щоб використовувати XGBoost для стратегій ціноутворення, потрібно спочатку попередньо обробити дані, щоб вони були готові до аналізу – це включає в себе очищення будь-яких відсутніх значень або викидів, а також перетворення категоріальних змінних в числові, якщо це необхідно. Після цього проходить процес тренування і тестування набору даних, використовуючи методи перехресної перевірки, такі як K-кратна перехресна перевірка [4, с. 1473] в поєднанні з показниками ефективності. Після цього можна побудувати відповідну прогностичну

модель на основі результатів, отриманих в результаті цих тестів/перевірок. Нарешті, візуалізація важливості функцій за допомогою гістограм допоможе визначити ключові фактори, що впливають на купівельну поведінку користувачів, які можуть відповідно інформувати про ефективні рішення щодо оптимізації цін.

Отже, XGBoost – це потужний алгоритм машинного навчання, який може значно підвищити точність прогнозування при оптимізації роздрібних цін. Завдяки поєднанню градієнтного бустингу та дерев рішень, XGBoost здатен ефективно обробляти складні дані, які часто зустрічаються в сценаріях роздрібного ціноутворення. Здатність алгоритму моделювати нелінійні взаємозв'язки та фіксувати взаємодію між змінними робить його високоефективним інструментом для оптимізації цін та збільшення прибутку в роздрібній торгівлі. Алгоритм може відігравати важливу роль у допомозі продавцям приймати більш обґрунтовані цінові рішення та досягати своїх бізнес-цілей.

Література:

1. Tatyana, N. Gnitetskaya. (2011) Value-based pricing: A success factor in the competitive struggle. *Marketing Science.* № 42. P. 227–236.

2. Breiman, L. (2001) Random Forests. *Machine Learning.* 2001. № 45. P. 5–32.

3. Song, Peiyi and Yutong Liu. (2020) An XGBoost Algorithm for Predicting Purchasing Behaviour on E-Commerce Platforms. *Tehnicki Vjesnik.* № 27. P. 1467–1471.

4. Lee, Jungwon et al. (2021) A Comparison and Interpretation of Machine Learning Algorithm for the Prediction of Online Purchase Conversion. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. № 16. С. 1472–1491.

Симонов Д. І.
молодший науковий співробітник,
Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
Національної академії наук України
м. Київ, Україна
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-6648-4736
Горбачук В. М.
доктор фіз.-мат наук, старший науковий співробітник,
Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
Національної академії наук України
м. Київ, Україна
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5619-6979

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-46

ОЦІНКА ПАРАМЕТРІВ ХАОТИЧНИХ СИСТЕМ В ЦИКЛІ ПОСТАЧАННЯ

Функціонування ланцюгів постачання пов’язане с постійним реагуванням на стохастичні коливання в межах певного циклу, в той час можливість реагувати на невизначеність в циклі – є вимогою для забезпечення якості процесу постачання. Задача визначення ресурсної спроможності реагувати на невизначеності в ланцюгах постачання є актуальним завданням для менеджерів. В статті розглянуто фактори впливу на якість функціонування ланцюгів постачання в хаотичної системі, розглянуто метод досягнення асимптотичної стійкості в динамічній системі по Ляпунову. Запропоновано метод отримання інформації особами, що приймають рішення для мінімізації ризиків, пов’язаних з забезпеченням функціонування ланцюгів постачання.

Ланцюги постачання забезпечують рух товарно-матеріальних цінностей та послуг від виробника до споживача (виробника нового виду товару або послуги) с подальшим розподілом до споживача «нового товару». Ланцюги постачання мають відповідати за стабільність потоку матеріалів, інформації та фінансових елементів, необхідних у виробничому процесі [1]. Виробники складних типів товарів іноді мають ланцюги постачання, що складаються з тисяч логістичних потоків та сотень ланок, які в кінцевому результаті зводяться до однієї ланки. Функціонування ланцюгів пов’язане с

постійним реагуванням на стохастичні коливання в межах певного циклу. Відповідно, можливість реагувати на невизначеність в циклі є вимогою для забезпечення якості процесу постачання, а, в кінцевому результаті, визначає конкурентоспроможність організації. Отже, задача визначення ресурсної спроможності реагувати на невизначеності в ланцюгах постачання є **актуальним завданням** для менеджерів, відповідальних за постачання та розподіл продукції. Узагальнену модель системи, в якої доводиться функціонувати організації, можливо виразити наступним рівнянням [2]:

$$x = f(x,t);\ x(t_0) = x_0;\ t = \overline{0,n}, \tag{1}$$

де x_0 – початковий стан системи; t_0 – початковий момент часу; f – неперервна диференційована за параметрами функція.

Система буде мати можливість функціонувати якщо будуть виконані умови [2]:

$$f(x) = x_0 + \int_{t_0}^{t} f(\Theta, x(\Theta))dt, \tag{2}$$

де Θ – параметри хаотичної системи, $\Theta = \left\{\overline{\Theta_0, \Theta_n}\right\} \in R_n$.

Таким чином, функціонування системи має безпосередню залежність від її початкового стану та функції f, на яку мають значний вплив параметри хаотичної системи.

Необхідно визначити параметри стійкості режиму функціонування ланцюга постачання відповідно до малих коливань стохастичних процесів в ланках.

Хаотичні системи визначаються як нелінійні динамічні системи, чутливі до початкових умов [3]. Зробимо припущення, що ланцюг постачання можливо характеризувати як консервативну хаотичну систему, якої властиво збереження об'єму.

В хаотичних системах поведінка системи залежить від двох основних факторів, таких як початкові умови та зміни параметрів функції, що описує систему. Завдання оптимізації зводиться до оцінки параметрів хаотичної системи за допомогою мінімізації цільової функції. Низьке значення коливань свідчить про рівновагу системи.

Узагальнену модель n-мірної хаотичної системи можливо представити у вигляді:

$$x = \left\{x \in X \mid f(x, x_0, \Theta)\right\}, \tag{3}$$

де x_0 – задає початковий стан ланцюга постачання; x – вектор параметрів стану ланцюга постачання, $x = \left\{\overline{x_0, x_n}\right\} \in R_n$.

На рисунку 1 зображена схема алгоритму аналізу поточного стану у порівнянні з бажаним (ідеальним) станом, що можливо визначити як:

$$\hat{x} = \left\{ \hat{x} \in X \mid f(\hat{x}, x_0, \hat{\Theta}) \right\}, \tag{4}$$

де $\hat{x}$ – вектор параметрів ідеального стану ланцюга постачання, $\hat{x} = \left\{ \overline{x_0, \hat{x}_n} \right\} \in R_n$; $\hat{\Theta}$ – параметри хаотичної системи, що проектується, як ідеальна $\hat{\Theta} = \left\{ \overline{\Theta_0, \hat{\Theta}_n} \right\} \in R_n$.

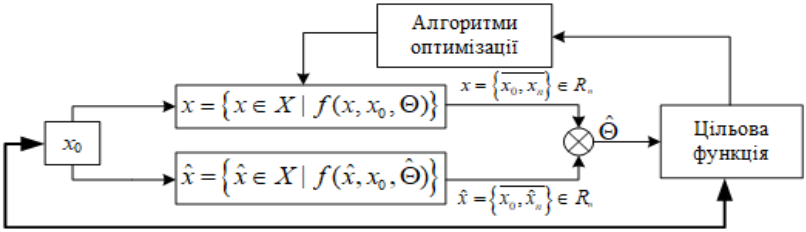

Рис. 1. Принцип оцінки параметрів хаотичних систем в циклі постачання

В процесі аналізу спроможності функціонувати ланцюга постачання в хаотичної системі доцільно розглядати три фактори: вплив коливань на обмеження ресурсів в певної ланці ланцюга або в певний період циклу; рівень загальних відхилень по циклу, що нівелює доцільність виконання циклу (наприклад, нерентабельність здійснення постачання); рівень невизначеності факторів певного циклу (але ця тема потребує більш детального розгляду та в межах даної статті не буде розглядатися).

Для визначення стійкості до малих коливань будемо використовувати параметр стійкості по Ляпунову. Відповідно, сформулюємо параметри, що визначають стійкість да двома параметрами:

– для ситуації критичного навантаження на ресурси в певний час або в певній ланці:

$$\forall x_i(t) = \left\{ x_i \in X \mid \left(\left\| x_i(t) - \hat{x}_i(t_0) \right\| \le q_i \right), \forall q_i (q_i \notin \varnothing) \right\}, \tag{5}$$

де q_i – наявні ресурси в певний час циклу або в певній ланці ланцюга постачання; i – номер аналізованого циклу або часового виміру.

– для ситуації аналізу загальних відхилень по циклу:

$$\forall x_j(t) = \left\{ x_j \in X \mid \left(\sum_{j=1}^{n} \left\| x_j(t) - \hat{x}_j(t_0) \right\| \le b_j \right), \forall b_j (b_j \notin \varnothing) \wedge b_i > 0,\ j = \overline{1,n}, n = \overline{1,\infty} \right\}, \quad (6)$$

де b_j – узгоджений бюджет на певний цикл постачання; j – номер аналізованого циклу.

Для динамічної системи, в якої виникає хаотичні коливання, найбільшу зацікавленість виникає можливість досягнути асимптотичної стійкості, тобто досягнути стану:

$$\forall x_i(t) = \left\{ x_i \in X \mid \left(\left\| x_i(t) - \hat{x}_i(t_0) \right\| \to 0 \right) \right\}, \quad (7)$$

або

$$\forall x_j(t) = \left\{ x_j \in X \mid \left(\sum_{j=1}^{n} \left\| x_j(t) - \hat{x}_j(t_0) \right\| \to 0 \right), j = \overline{1,n}, n = \overline{1,\infty} \right\}. \quad (8)$$

Стійкість системи по Ляпунову визначається регресією змін хаотичних коливань в межах параметрів змінних цільової функції. Відповідно, показник Ляпунова (λ_i або λ_j) можливо визначити як узагальнений показник траєкторії матриці лінеаризації [5]:

$$\sum_{i=1}^{n} \lambda_i = \lim_{t \to \infty} \frac{1}{t - t_0} \int_{t_0}^{t} devF(x, \Theta) dt \,. \quad (9)$$

На стійкість системи постачання значний вплив оказує ступінь її автономності. Недоліком зазначеного методу є відсутність системного методу для пошуку функції Ляпунова, але це можливо вирішити за допомогою аналізу накопичених даних по минулим поставкам, або використати експерименти (наприклад, A/B-тестування).

Використання наведеного алгоритму дозволяє отримати необхідну інформацію для осіб, що приймають рішення, для визначення доцільності запуску циклу, або прийняття рішень про корегування ключові параметри системи (наприклад, переузгодити бюджет на цикл, або прийняти рішення про пошук нових постачальників товару або послуг).

Література:

1. Симонов Д. І. Алгоритм визначення оптимального потоку в ланцюгах постачання з урахуванням багатокритеріальних умов та стохастичності процесів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Серія фізико-математичні науки*. 2021. Вип. (2). С. 109–116.

2. Халил Х. К. *Нелинейные системы*. Москва – Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований. 2009. 832 с.

3. Ahmad Taher Azar, Sundarapandian Vaidyanathan. (2016). *Advances in Chaos Theory and Intelligent Control*. Switzerland, Cham: Springer International Publishing. 873 pages. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-30340-6.

4. Christos H Skiadas, Ioannis Dimotikalis, Charilaos Skiadas. (2010). *Chaos Theory: Modeling, Simulation And Applications – Selected Papers From The 3rd Chaotic Modeling And Simulation International Conference*. USA, Danvers : World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. 468 pages.

5. Мартинюк А.А. (2020) Про оцінку функції Ляпунова на розв'язках квазілінійної дробово-по діб ної системи. *Допов. Нац. акад. наук Укр.* (с. 3–8). (11) листопад, 2020. Київ, Україна: Нац. акад. наук Укр. DOI: https://doi.org/10.15407/dopovidi2020.11.003.

Шишка І. В.
кандидат медичних наук, доцент
Класичного приватного університету
м. Запоріжжя, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-47

СТВОРЕННЯ УМОВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Однією з головних цілей розвитку сфери охорони здоров'я є підвищення якості медичних послуг. На рівень якості впливає низка чинників, серед яких: ефективність управління медичним закладом, відповідність виробничих характеристик закладів певним стандартам, постійний моніторинг і оцінювання якості медичних послуг і показників ефективності надання послуг, рівень реалізації наукових досліджень і успішність запровадження їх результатів у практичну діяльність, характеристики конкурентного середовища, ефективність механізмів оплати наданих медичних послуг, стан процесів профілактики та раннього виявлення захворювань, дієвість інструментів фінансового захисту пацієнтів.

Для забезпечення прийнятного рівня ефективності менеджменту, в першу чергу, необхідно запровадити оптимальну освітню модель підготовки менеджерів, яка повинна включати отримання відповідних знань на рівні бакалаврату і магістратури, а також курсів підвищення кваліфікації у он-лайн і оф-лайн форматах. При цьому особлива увага повинна приділятися набуттю практичних навичок під час проходження різних видів практики, інформаційно-комунікаційних навичок, опануванню сучасних концепцій маркетингу щодо аналізу ринку, розроблення маркетингових стратегій, організації рекламної діяльності, формування асортиментної політики, розроблення і реалізації конкурентних стратегій, розроблення сервісної політики. З іншого боку, суттєвим чинником підвищення якості управління є створення і функціонування наглядових рад із залучення до їх складу представників організацій пацієнтів, місцевої спільноти і приватного сектора задля забезпечення відповідності діяльності закладів стандартам прозорості і підзвітності.

З метою стимулювання розвитку медичних закладів необхідно нормативно врегулювати механізми їх ліцензування та акредитації.

Наразі нормативно правову базу зазначених процесів складають Постанова КМУ «Про затвердження Порядку державної акредитації закладу охорони здоров'я» [1] та Наказ МОЗ України «Стандарти акредитації закладів охорони здоров'я» [2]. Отже стандарти, наведені у цих документах є застарілими і потребують перегляду.

Забезпечення прийнятної якості медичних послуг не можливо без здійснення постійного моніторингу її рівня, що обумовлює необхідність розроблення і запровадження критерії вимірювання показників якості надання медичних послуг та ефективності діяльності медичних закладів. Розроблення критеріїв оцінювання є високотехнічним завданням, проте в цьому напрямку існують відповідні напрацювання ВООЗ та досвід розвинутих країн, які необхідно адаптувати до українського контексту.

Застосування інноваційних розробок під час надання медичних послуг є запорукою їх якості. Тому розроблення комплексу заходів щодо забезпечення спроможності національних наукових та технічних парків, науково-дослідних інститутів, медичних університетів і закладів щодо проведення досліджень і розробок є обов'язковою умовою розвитку сфери охорони здоров'я. Для досягнення зазначеної мети необхідно розробити стратегію залучення до наукових досліджень молодих науковців та поєднання медичної науки з клінічною практикою. Також вирішення потребує проблема недостатнього фінансування медичної науки, подолання патерналізму і конформізму, створення умов для професійного зростання молодих науковців.

Поєднання приватного та державного секторів на всіх рівнях надання медичної допомоги стимулює конкуренцію між постачальниками, що підвищує якість послуг і мотивацію медичних працівників. Проте, поділяємо думку експертів Центру досліджень економічної політики (CEPR) [3], що провідна роль у процесах залучення приватного сектору належить НСЗУ, яка встановлює умови контрактів із приватними медичними закладами, визначає їх місцезнаходження та тип послуг, забезпечуючи при цьому рівні умови для приватних, комунальних і державних постачальників.

Якість медичних послуг безпосередньо пов'язана з наявною матеріально-технічною базою медичного закладу та рівнем кваліфікації персоналу. Для підтримання ресурсного забезпечення на прийнятному рівні необхідно забезпечити надходження фінансових коштів. З метою оптимізації обсягів фінансування певного медичного закладу треба

розширити перелік послуг, які оплачуються НСЗУ, і запровадити оплату фактично наданих медичних послуг.

Якість медичних послуг віддзеркалює ступінь підвищення вірогідності бажаних наслідків для здоров'я людини, тому забезпечення пріоритету профілактики та раннього виявлення хвороб спроможне значно покращити якість послуг.

Доступність медичних послуг як складова їхньої якості передбачає забезпечення фінансового захисту людей, тобто уникнення «платежів з кишені» при отриманні гарантованих державою медичних послуг, що, по-перше, унеможливлює будь-які моделі співоплати за послуги і, по-друге, потребує запровадження відповідної системи контролю і штрафних санкцій по відношенню до медичних закладів, що порушують принцип безоплатності медичної допомоги.

Література:

1. Про затвердження Порядку акредитації закладу охорони здоров'я: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.1997 № 765. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/765-97-п#Text (дата звернення: 04.01.2024).

2. Стандарти акредитації закладів охорони здоров'я: Наказ МОЗ України від 14.03.2011 № 142. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-11#Text (дата звернення: 04.01.2023).

3. Відбудова України: принципи та політика. Паризький звіт 1 / За ред. Ю. Городніченка, І. Сологуб, Б. Ведер ді Мауро. Paris: CEPR PRESS, 2022. 508 с. URL: https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_ Ukrainian_ 0.pdf (дата звернення: 04.01.2023).

НОТАТКИ

Наукове видання

Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

17 лютого 2023 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 27.02.2023. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 11,86. Тираж 100. Замовлення № 0323-008.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44
Тел. +38 (050) 758 14 36