

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет міжнародних економічних відносин

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ  
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ  
Факультет міжнародних відносин

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ  
НА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ  
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
ТА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

*20-21 жовтня 2023 року*



Львів-Торунь  
Liha-Pres  
2023

УДК 001.5"313":[339.9-043.86](062.552)

С 91

**За загальною редакцією:**

**Палінчак М. М.**, доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

**Приходько В. П.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

**Химинець В. В.**, доктор економічних наук, доцент, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгород Національного інституту стратегічних досліджень України.

**Людмила Ліпкова**, Dr.h.c. prof. Ing., CSc., професорка, завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та економічної дипломатії.

**Martin Grešš**, PhD., doc. Ing.

**Katarína Brocková**, doc. Ing. JUDr., PhD., LL.M.

**Рецензенти:**

**Мікловда В. П.**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

**Ярема В. І.**, доктор економічних наук, професор.

**Сучасні наукові погляди на механізми розвитку міжнародних відносин та ринкової економіки:** матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 20-21 жовтня 2023 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2023. – 208 с.

ISBN 978-966-397-325-8

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові погляди на механізми розвитку міжнародних відносин та ринкової економіки» (20-21 жовтня 2023 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми міжнародних економічних відносин, готельно-ресторанної справи та туризму, фінансів, банківської справи та страхування, менеджменту, маркетингу, публічного управління та адміністрування та інші питання.

УДК 001.5"313":[339.9-043.86](062.552)

ISBN 978-966-397-325-8

© Державний вищий навчальний заклад  
«Ужгородський національний університет», 2023

# ЗМІСТ

## НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

ШЛЯХ ДО ВІДРОДЖЕННЯ: РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ <b>Біленко О. В., Земскова В. М.</b> .....	8
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ СЬОГОДЕННЯ <b>Білоусько Т. Ю., Білоусько Р. С.</b> .....	11
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ПОСЛУГ ЕКОСИСТЕМ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОРІЗНОМАНІТТЯ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ <b>Бурда Ю. А.</b> .....	15
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ ЕКОНОМІЧНОГО РИВКА В ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ КРАЇНАХ <b>Видобора В. В.</b> .....	19
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ <b>Габрилевич О. В.</b> .....	23
ВЕКТОРИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ <b>Дідух С. М., Нікітіна А. Г.</b> .....	27
МАСШТАБИ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ УКРАЇНСЬКИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ <b>Жук Р. В.</b> .....	31
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ <b>Камінська Т. В.</b> .....	36
ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СХЕМ КОМПЕНСАЦІЇ ВТРАТ БІОРІЗНОМАНІТТЯ З ВИСОКОЮ ПРИРОДНОЮ ЦІННІСТЮ <b>Кобзар О. М.</b> .....	41
ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ <b>Ломака Я. І.</b> .....	45
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В ПОВОЄННИЙ ЧАС <b>Передерій Т. С.</b> .....	47
ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ З ЄС <b>Піріашвілі О. Б.</b> .....	51

ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНИЙ СИНТЕЗ ЯК КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ <b>Потелешенко П. В.</b> .....	55
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ В УМАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ <b>Сахарова Т. В., Архіпова Т. В.</b> .....	58
ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА <b>Скорнякова Ю. Б., Мороз В. С.</b> .....	60
ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ <b>Терещенко С. І., Пєтухов А. Ю.</b> .....	64
<b>НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ</b>	
РОЗБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТСЬКОГО ТА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ <b>Богдан Н. М., Бутенко Д. Р., Гросіцький М. О.</b> .....	67
ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИНДУСТРІЇ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ <b>Богдан Н. М., Забуз Є. С., Зорін В. В.</b> .....	71
ЛОГІСТИКА СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ <b>Середа Н. М.</b> .....	75
РОЗРОБКА РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА <b>Стешенко Л. І., Савченко І. А., Сус Ю. В.</b> .....	78
<b>НАПРЯМ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ</b>	
АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ВИЯВЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ <b>Брайко В. С.</b> .....	83
ОСНОВИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ <b>Мамчур Т. М.</b> .....	86
ФІНАНСОВИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА <b>Мамчур Т. М.</b> .....	89

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СОБИВАРТОСТІ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ-ОПЕРАТОРАХ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ В УМОВАХ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ	
<b>Цебень Р. Л.</b> .....	<b>92</b>
<b>НАПРЯМ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ</b>	
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКУ: ФУНКЦІЇ І НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ	
<b>Гринчишин Я. М., Лука П. В.</b> .....	<b>95</b>
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	
<b>Гринчишин Я. М., Рогаль С. С.</b> .....	<b>98</b>
LEGISLATIVE REGULATION OF NEOBANKS IN THE MARKET OF FINANCIAL SERVICES: NAVIGATING THE ERA OF DIGITAL TRANSFORMATION	
<b>Kapliar Karina</b> .....	<b>101</b>
FUNCTIONAL AND RESOURCE COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF SUBJECTS OF THE AGRO-FOOD MARKET	
<b>Kozak Vitaliy</b> .....	<b>103</b>
НЕДОЛКИ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ	
<b>Поврозник Ю. В.</b> .....	<b>107</b>
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО СТРАХУВАННЯ	
<b>Стешенко О. Д., Кравченко Я. В.</b> .....	<b>111</b>
<b>НАПРЯМ 5. МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
МЕДІА ІНСТРУМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	
<b>Гудзь О. Є., Тяжина А. М.</b> .....	<b>115</b>
МОРАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ	
<b>Дуброва Н. П.</b> .....	<b>118</b>
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПРАВЕДЛИВОСТІ: СУЧАСНА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	
<b>Кисіль К. С.</b> .....	<b>121</b>
ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	
<b>Максимов С. П.</b> .....	<b>125</b>
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	
<b>Онищенко О. А., Лоцман Б. В.</b> .....	<b>128</b>

ІНТЕГРАЦІЯ ЗАСОБІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ В HR-МЕНЕДЖМЕНТ <b>Сорока О. В.</b> .....	<b>131</b>
ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ <b>Тешева Л. В., Зеленський М. В.</b> .....	<b>135</b>
ОСНОВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЛІДЕРСЬКОЇ ПОЗИЦІЇ <b>Шульга О. А.</b> .....	<b>138</b>
<b>НАПРЯМ 6. МАРКЕТИНГ</b>	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ <b>Рожко В. І.</b> .....	<b>140</b>
<b>НАПРЯМ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>	
ГРАНТОВА ПІДТРИМКА АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ: МОЖЛИВОСТІ, ПЕРЕВАГИ, ТРУДНОЩІ <b>Кобеля-Звір М. Я.</b> .....	<b>144</b>
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ <b>Можайкіна Н. В., Мамічева А. Д.</b> .....	<b>149</b>
<b>НАПРЯМ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ</b>	
ВЕТЕРАНСЬКИЙ СОЦІАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕІНТЕГРАЦІЇ ДО ЦИВІЛЬНОГО ЖИТТЯ <b>Вербицька А. В.</b> .....	<b>152</b>
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ <b>Кучма О. М., Котух Є. В.</b> .....	<b>155</b>
ПРОЄКТНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ <b>Никифоров А. Є.</b> .....	<b>159</b>

## **НАПРЯМ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

### **КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ**

#### **ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ**

**Гармідер Л. Д., Куцинський А. В., Куцинська М. В..... 163**

### **КРАУДФАНДИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ**

#### **ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ**

**Грод М. І..... 167**

### **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

**Карпишин Н. І..... 171**

### **ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

#### **НА СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНІЙ:**

#### **НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ**

**Михайленко О. Г., Тройникова Н. Д..... 175**

### **ЦИФРОВИЙ РОЗРИВ VS ЦИФРОВА НЕРІВНІСТЬ:**

#### **НОВІ ТРИГЕРИ БІДНОСТІ**

**Олійник К. Д..... 179**

### **ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

#### **В РАМКАХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**Пальоха О. В., Ляшенко О. В..... 181**

### **СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ**

#### **МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

**Парфьонова О. Д. .... 184**

### **MARKERS OF FINANCIAL FLOWS**

#### **IN RENEWABLE ENERGY IN THE EU AND UKRAINE**

**Pidlisna Olena, Shepizhko Liudmyla..... 188**

### **NORWAY IN THE GLOBAL MARKET**

#### **OF FISH-FARMED SALMON: BRIEF REVIEW**

**Pidchosa Oleksandr..... 192**

### **РОЛЬ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ**

#### **У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ**

**Синишин М. М..... 196**

### **ВПЛИВ СУЧАСНИХ БЕЗПЕКОВИХ ВИКЛИКІВ**

#### **НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ЗБРОЇ**

**Ткач М. О., Герлах І. В. .... 200**

## **НАПРЯМ 10. УКРАЇНСЬКО-СЛОВАЦЬКІ ВІДНОСИНИ:**

### **ЗДОБУТКИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

#### **НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА СЛОВАЧЧИНИ**

#### **В КОНТЕКСТІ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ В УКРАЇНУ**

**Тодоров І. Я. .... 203**

# НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-1>

## ШЛЯХ ДО ВІДРОДЖЕННЯ: РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

**Біленко Олена Вікторівна**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри економіки та митної справи*

*Національного університету «Запорізька політехніка»*

**Земскова Валерія Максимівна**

*студентка*

*Національного університету «Запорізька політехніка»*

Російсько-українська війна, що розпочалась в 2014 році, а також повномасштабне вторгнення росіян на українські землі 24 лютого 2022 року спричинили комплексний негативний вплив на різні аспекти економіки України. Наприклад, спостерігалось скорочення обсягів виробництва економічних благ, значні втрати в господарській інфраструктурі, збільшення державних витрат на оборону країни, зростання рівня безробіття та ін. Вважається, що одним із головних та найефективніших інструментів покращення економічної ситуації в Україні та виходу із кризового стану є залучення іноземних інвестицій, оскільки вони сприяють створенню нових робочих місць, підвищенню рівня виробництва та покращенню життя населення в цілому.

Україна може вийти на новий рівень розвитку навіть в умовах присутності «агресивного сусіда», тому що має потенціал стати сильною економічною державою, але це можливо лише за умови залучення інвестицій. Наразі значна частина фінансових ресурсів витрачається на потреби армії, а кошти від іноземних партнерів спрямовуються на соціальні виплати населенню.

Крім того, такий фактор як забезпечення безпеки інвестицій у воєнний та післявоєнний час є важливою задачею для інвесторів. Гарантування безпеки інвестицій вимагає комплексного підходу та співпраці між владою, інвесторами та міжнародними організаціями для створення стабільного та захищеного середовища. Саме цей аспект є одним із основних обмежуючих факторів для інвесторів. Це особливо актуально в контексті масштабного плану відновлення [1].



Для активізації інвестиційної діяльності в Україні під час війни необхідно розробити чіткий план дій та створити відповідні інституції й механізми. Українська держава приваблює міжнародних підприємців, але глобальні компанії будуть готові інвестувати свої кошти лише в тому випадку, коли економічне середовище стане більш прозорим.

Варто зазначити, що в Лондоні команда підтримки реформ Міністерства економіки України в межах Конференції з відновлення представила потенційним інвесторам на URC Marketplace стратегічні інвестиційні проекти в шести галузях економіки загальною вартістю \$ 66,9 млрд, щоб показати відкритість України для бізнесу та презентувати можливості розвитку країни в різних сферах (табл. 1).

Таблиця 1

**Інвестиційний портфель в пріоритетних секторах економіки України**

<b>Сфера господарювання</b>	<b>Інвестиційні проекти</b>	<b>Вартість, \$</b>
Будівництво та інжиніринг	Виробництво будівельних матеріалів, обладнання, конструкторських робіт – 32 проекти	30,8 млрд
Енергетика	Виробництво «зеленої» енергії, водню та біометану – 36 проектів	25 млрд
Логістика	Модернізація транспортної інфраструктури – 30 проектів	6,5 млрд
Аграрний сектор	18 проектів глибокої переробки та повного використання відходів	700 млн
Видобуток корисних копалин, критичних мінералів та виробництво продуктів	Налагодження повного циклу виробництва літій-іонних акумуляторів та електромобілів – 10 проектів	3,6 млрд
Охорона здоров'я та фармацевтика	8 проектів	300 млн
<b>Всього</b>	<b>134</b>	<b>66,9 млрд</b>

*Джерело: складено автором за [2]*

Крім того, з метою привернення уваги іноземних інвесторів до української економіки була розроблена інноваційна електронна платформа під назвою «Advantage Ukraine», на якій доступні більше 500 інвестиційних проектів та можливостей в 10 різних галузях економіки [3].

На сьогодні США, Великобританія, Німеччина та Польща проявляють найбільший інтерес до інвестиційних можливостей в Україні у таких галузях, як: новітні технології, сільське господарство, сектор фінансів, логістика, енергетика та оборона країни. Варто додати, що в умовах російсько-української війни інвестиції потребують

від держави та бізнесу ретельного аналізу ризиків, стабільності і правової системи.

Отже, в умовах бойових дій процес залучення інвестицій є найбільш ефективним та дієвим способом відновлення, зміцненню економіки України, забезпечення технологічного розвитку та необхідними фінансовими ресурсами для подолання викликів, пов'язаних з війною. Здебільшого інвестори очікують припинення війни, щоб розпочати активне інвестування в Україну. Однак, незважаючи на це, Україна все ж таки залишається привабливою країною для іноземних інвесторів.

### **Список використаних джерел:**

1. Завадських Г. Інвестиції як ефективний інструмент повоєнного відновлення економіки України. Інвестиційні перспективи України: матеріали наук. семінару. Київ : НУХТ, 2022. Випуск 24. С. 19–22.

2. Інвестиційні можливості в Україні представлено на URC Marketplace в Лондоні. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=c9c4c8cd-f9a2-458f-92d8-64bbb0198f1c&title=InvestitsiiniMozhlivostiV> (дата звернення: 17.09.2023).

3. Інвестиції в Україну та відновлення економіки. URL: <http://surl.li/gybed> (дата звернення: 17.09.2023).

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ СЬОГОДЕННЯ**

**Білоусько Таміла Юріївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та бізнесу*

*Державного біотехнологічного університету*

**Білоусько Роман Сергійович**

*аспірант кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування*

*Державного біотехнологічного університету*

Для України сільське господарство має особливо велике значення. Воно є однією з найбільших галузей народного господарства, сьогодні понад 80% фонду споживання формується за рахунок продукції сільського господарства. Так, рівень самозабезпечення продовольством в Україні в 2021 р. був досить високим: м'ясо та м'ясопродукти – 111,0%, молоко та молокопродукти – 95,2%, зернові та зернобобові – 433,2%, яйця – 112,4%, картопля – 101,5%, плоди, ягоди та виноград – 79,3%, овочі та продовольчі баштанні культури – 106,1% [1]. Крім того, експорт аграрної продукції є одним з головних каналів надходження валютних коштів. У 2022 р. частка продукції агропромислового комплексу в загальній структурі експорту товарів з України становила майже 53%, тоді як у 2021 р. – 41%. В грошовому виразі у 2022 р. від експорту агропродовольчої продукції було отримано 23,6 млрд дол. США, що на 15,6% менше, ніж у 2021 р. [2].

Відповідно, питання формування конкурентоспроможності аграрних підприємств є важливими й актуальними як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників зокрема. Адже, високий рівень конкурентоспроможності забезпечує отримання високого і стабільного прибутку, дозволяє здійснювати ефективне виробництво та відповідно, обумовлює подальший розвиток підприємств, галузі та національної економіки.

У Національній економічній стратегії на період до 2030 року зазначено, що головними результатами її реалізації буде формування конкурентних умов для бізнесу та покращення інвестиційного клімату в країні. Там же визначено, що Україна є найпривабливішою країною економічних можливостей для інвестицій, інновацій, ведення бізнесу та є найкращим місцем для реалізації творчого потенціалу, втілення ідей та власного розвитку [3].

Сьогодні, попри складні умови військового стану, величезні втрати, падіння ВВП, інвестиційний потенціал аграрного сектора України

становить щонайменше 34 млрд дол. США. За результатами 2022 р., інвестиції у харчові стартапи та аграрні технології все ще були на 20% вищими, ніж у пандемічному 2020 р. Дослідники прогнозують, що інтерес до харчових та аграрних технологій у довготерміновій перспективі лише зростатиме [4]. І це обумовлено, насамперед, загостренням проблеми забезпечення продовольчої безпеки у світі.

Динаміка економічного розвитку світового співтовариства свідчить про основну роль конкуренції для економіки будь-якої країни. Як економічна категорія, конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем. Відповідно, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

Поняття конкурентоспроможності містить у собі великий комплекс економічних, правових та інших характеристик, що визначають положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також фактори, що формують у цілому економічні умови виробництва і збуту продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства відображає сукупні підсумки роботи практично всіх служб підприємства [5].

Відповідно, процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності.

Підприємства України в умовах становлення конкуренції щодалі гостріше відчувають необхідність розв'язання таких завдань, як зменшення витрат виробництва, підвищення якості продукції, оновлення основних фондів, технологічне переозброєння тощо. Водночас розв'язати окремі проблеми неможливо без загального бачення внутрішніх умов підприємства, його позиції на ринку і аналізу інструментів реалізації стратегії конкуренції.

Управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств повинне враховувати низку специфічних умов їх функціонування. Також треба враховувати, що в умовах членства в СОТ та поглибленої євроінтеграції зростає вплив міжнародних норм і стандартів, світових аграрних ринків на виробництво, переробку, розподіл, реалізацію та якість продукції.

Основними сферами підвищення конкурентоспроможності виступають:

- управління інноваціями та технологіями;
- процес виробництва;
- використання інформації;
- управління людськими ресурсами;
- управління змінами тощо.

Важливим вважаємо те, що саме інновації та технології займають пріоритетне значення. Аналізуючи Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) України за 2020–2022 рр. можемо зазначити, що загальна позиція країни в рейтингу знизилась з 45 до 57 місця. В 2022 р. Україна посідала 75 місце за обсягами інновацій, що вище, ніж у 2021 р. (76 місце), але нижче, ніж у 2020 р. (71 місце). В той же час, за результатами інноваційної діяльності Україна посідає 48 місце. Ця позиція нижча за попередні роки – 37 місце в 2020 та 2021 рр. Крім того, укладачі індексу 2022 р. встановили, що зростання продуктивності праці, у звичайних умовах обумовлене прискоренням темпів інноваційної діяльності, фактично сповільнюється. Вони також зазначають, що сьогодні технологічний прогрес та впровадження технологій втрачають свою динаміку, незважаючи на те, що ще недавно інвестиції у НДДКР та венчурні інвестиції були на підйомі. Однак більш уважне ставлення до інноваційних екосистем сприятиме інноваційному розвитку, імпульс якому будуть задавати інноваційні хвилі, що визначаються цифровими технологіями та «глибинною наукою» [6].

Сьогодні, на жаль, неможливо говорити про готовність України до Четвертої промислової революції, а також про високий розвиток інноваційної діяльності. На даний момент країна не здатна реалізувати свій технологічний потенціал і використати вже наявні в ній ресурси, людський капітал та інвестиції. Архетип економіки України [7] характеризує її у як країну в стані зародження розвитку, з базовою структурою виробництва і найменш готовою до майбутнього.

Але, вимоги часу – швидке відновлення економіки та необхідність повоєнної адаптації до конкурентного середовища спонукатиме виробників здійснювати заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств та галузей. Ми вважаємо, що саме інноваційний прорив дозволить як аграрній галузі, так й національній економіці зайняти гідні конкурентні позиції у світовому конкурентному середовищі.

### **Список використаних джерел:**

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. 2021. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.09.2023).

2. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3673506-viruska-vid-ukrainskogo-agrarnogo-eksportu-torik-skorotilas-na-15-iae.html> (дата звернення: 26.09.2023).

3. Національна економічна стратегія на період до 2030 року, затверджена постановою КМУ 03.03.2021р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/prozatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179> (дата звернення: 04.10.2023).

4. У 2022-му році інвестиції у харчові та аграрні технології скоротилися вдвічі. URL: <https://landlord.ua/news/u-2022-mu-rotsi-investytsii-u-kharchovi-ta-ahrarni-tekhnologii-skorotylysia-vdvichi/> (дата звернення: 25.09.2023).

5. Білоусько Т.Ю. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Харківської області в контексті конкурентоспроможності економіки України. *Зб. наук. праць ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. Харків, 2013. № 8. С. 68–78.

6. Глобальний інноваційний індекс 2022 року. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/ru/2022/index.html](https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2022/index.html) (дата звернення: 18.09.2023).

7. The Readiness for the Future of Production Report 2018. World Economic Forum. URL: [www3.weforum.org/docs/FOP\\_Readiness\\_Report\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf) (дата звернення: 25.09.2023).

## **РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ПОСЛУГ ЕКОСИСТЕМ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОРІЗНОМАНІТТЯ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ**

**Бурда Юрій Анатолійович**

*аспірант*

*Національного лісотехнічного університету України*

Сучасний світ переживає період інтенсивних змін, які впливають на економіку, довкілля та соціальну сферу. Однією з найважливіших глобальних проблем, які стоять перед людством, є збереження біорізноманіття та вирішення екологічних питань. Один зі способів вирішення цих проблем пов'язаний із розвитком міжнародних ринків послуг екосистем.

Екосистемні послуги – всі корисні блага, які можна отримати від близького сусідства з природою. Від екосистемних послуг прямо залежить задоволення фундаментальних потреб людини. Ці послуги включають в себе забезпечення доступу до водних ресурсів, поліпшення якості повітря, підтримку поживності ґрунтів, а також інші важливі аспекти, що мають вирішальне значення для забезпечення життєдіяльності людства на планеті Земля. Необережне використання природних ресурсів та забруднення довкілля призводять до серйозних деградаційних змін у функціонуванні цих екосистем, що наслідком має загрози не лише для біорізноманіття та стійкості екосистем, але й для загального благополуччя людей [1, с. 85].

Зв'язок між ринками послуг екосистем і збереженням біорізноманіття полягає в здатності цих ринків до визначення, оцінки та компенсації втрат екосистем, що виникають через людську діяльність. Один із ключових аспектів цього зв'язку полягає в тому, що ринки послуг екосистем можуть визначити інструменти, які дозволять оцінити економічну цінність біорізноманіття та природних екосистем. Це допомагає приймати рішення на рівні бізнесу та урядових інституцій, спрямовані на збереження екосистем та природних ресурсів [2].

Екологічні ринки, екосистемні ринки та платежі за екосистемні послуги (PES) – усі терміни, які використовуються для позначення всього набору економічних інструментів, що використовуються для винагороди за збереження екосистемних послуг. Як не дивно, кожен із цих термінів також відноситься до більш конкретної підмножини цих інструментів.

Термін «екологічні ринки» використовують достатньо широко – для означення всіх всіх ринків, які були створені для стимулювання

покращення стану довкілля. Ринки відновлюваної енергії, скорочення викидів діоксиду сірки та органічних продуктів харчування – можна назвати екологічними ринками. Ринки екосистем – це дещо вузький термін, який, зазвичай, стосується лише тих ринків, які торгують дозволами або кредитами, пов'язаними з екосистемними послугами [3].

Ключові принципи вартісної оцінки екопослуг сформовані в рамках проекту «Економіка екосистем і біорізноманіття» (ТЕЕВ). Основними з них можна вважати такі:

- врахування показників гранично допустимих змін стану екосистемних послуг;
- врахування специфіки та унікальності екосистем, а також первинний стан екосистемних послуг;
- врахування інтересів та потреб місцевих спільнот;
- необхідність врахування фактору незворотності та асиміляційних ефектів, який вказує на те, що будь-який вплив на екосистемні послуги викликає в них різні за масштабом та наслідками зміни;
- вартісній оцінці екосистемних послуг властива невизначеність, тому для зручності осіб, які приймають рішення, вона має включати аналіз чутливості;
- розроблення та впровадження обґрунтованих методик оцінки екосистемних послуг з урахуванням принципів та особливостей їх функціонування, що може стати прогресивним інструментом управління екосистемними послугами та природокористуванням загалом [4].

До основних функцій ринку екосистемних послуг можна віднести створення належних умов для конкуренції товаровиробників; визначення ціни на вироблену продукцію відповідно до витрат підприємства та на відновлення навколишнього середовища; збір та систематизацію інформації за для розуміння майбутніх потреб в екосистемних послугах; створення налагодженого механізму для оптимального та ефективного розподілення обмежених лісових ресурсів; розвиток та стимулювання використання нових технологій, які б підвищували якість лісової продукції та спонукали до раціонального лісокористування [1, с. 88].

Однією з основних функцій сучасних технологій у моніторингу екосистем є вимірювання стану та динаміки природних процесів. Супутникові та аерознімки, геоінформаційні системи та датчики різних типів відіграють важливу роль у зборі даних про структуру, функції та стан екосистем. Вони дозволяють відстежувати зміни в розподілі лісових площ, водних ресурсів, в використанні земель, екологічні кризи та інші важливі параметри, що впливають на екосистеми.

Зібрані дані стають основою для розвитку математичних моделей, які сприяють урядам та дослідникам у прогнозуванні майбутніх станів екосистем. Наприклад, використання геоінформаційних систем у



поєднанні з моделями клімату дозволяє передбачати наслідки змін клімату на розподіл рослинних та тваринних видів. Це надає можливість вживати заздалегідь заходи для збереження біорізноманіття та підтримки стійкості екосистем.

До інших важливих сучасних технологій входять напрацювання молекулярної біології та геноміки. Дослідження генетичної різноманітності та взаємодії видів допомагає краще зрозуміти біологічний склад та функції екосистем.

Сучасні технології дозволяють не лише збирати та аналізувати дані, але і сприяють комунікації та обміну інформацією між вченими, урядовими органами, та громадськістю. Це підсилює спільні зусилля у вирішенні проблем збереження біорізноманіття та сталим управлінням екосистемами.

Однак, важливо враховувати, що технології, хоч і надзвичайно потужні, не можуть бути використані ізольовано. Вони мають супроводжуватися належними політичними та соціальними заходами, щоб забезпечити впровадження отриманих даних та моделей у практичну діяльність та політичне управління [5].

Цифрові рішення відіграють ключову роль у підтримці розвитку ринків послуг екосистем, надаючи інструменти для збору, аналізу та поширення даних, а також підвищення транспарентності та ефективності процесів.

Цифрові технології дозволяють збирати великі обсяги даних про стан екосистем та послуг, які вони надають. Супутникові системи, датчики на місцевості, датчики IoT (Internet of Things) та інші технології надають можливість отримувати реальний час та історичні дані про параметри, які важливі для ринків послуг екосистем, такі як зміни в лісовому покриві, якість повітря, водні ресурси тощо. Ці дані не тільки допомагають відстежувати зміни в екосистемах, але й надають інформацію для оцінки їхньої економічної цінності.

Цифрові платформи і системи дозволяють зробити дані доступними для різних стейкхолдерів, включаючи урядові органи, громадськість та бізнес. Це сприяє транспарентності та відкритості в прийнятті рішень та політичних заходів, пов'язаних з розвитком ринків послуг екосистем. Громадська доступність даних також сприяє залученню громадськості до важливих екологічних питань та сприяє вирішенню екологічних проблем [2].

Біорізноманіття та природні ресурси зазнають значно впливу антропогенної діяльності, такої як вирубування лісів, забруднення довкілля, зміни використання ґрунтів і багато інших чинників. Така ситуація вимагає спільних зусиль усіх країн та регіонів для забезпечення збереження біорізноманіття та сталого використання природних ресурсів.

Глобальна співпраця сприяє розвитку інноваційних технологій та підходів до збереження біорізноманіття та сталого використання природних ресурсів. Сучасні технології, такі як супутникові системи, системи штучного інтелекту, та блокчейн, дозволяють збирати та аналізувати дані про стан екосистем, сприяючи кращому моніторингу та оцінці природних ресурсів.

Організація Об'єднаних Націй сприяє глобальній співпраці в галузі збереження природи та розвитку ринків послуг екосистем через свої програми та ініціативи. Неприбуткові організації, такі як Всесвітній фонд природи (WWF) та Ініціатива ТЕЕВ (The Economics of Ecosystems and Biodiversity), сприяють глобальній співпраці у збереженні природи та розвитку ринків послуг екосистем.

Переваги глобальної співпраці:

– Глобальна співпраця дозволяє країнам і регіонам об'єднувати зусилля для розв'язання глобальних проблем, які перевищують можливості окремих країн.

– Міжнародна співпраця сприяє обміну досвідом та передовими практиками в збереженні природи та розвитку ринків послуг екосистем.

– Країни можуть спільно використовувати ресурси та інвестиції для розвитку ринків послуг екосистем та збереження біорізноманіття.

– Глобальна співпраця дозволяє розвивати ринки послуг екосистем на глобальному масштабі, що важливо для ефективного збереження природи та природних ресурсів [5].

Отже, розвиток міжнародних ринків послуг екосистем стає актуальною та багатообіцяючою тенденцією, що сприяє збереженню біорізноманіття та сталому використанню природних ресурсів. Глобальна співпраця, економічна оцінка екосистемних послуг та інновації у технологіях грають вирішальну роль у цьому процесі, відкриваючи шлях до сталого майбутнього для нашої планети.

### **Список використаних джерел:**

1. Худолей Л. В., Сафонов В. Є. Особливості формування ринку екосистемних послуг у лісовому господарстві. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 4. С. 85–91.

2. Palmié Maximilian and etc. The evolution of the digital service ecosystem and digital business model innovation in retail: The emergence of meta-ecosystems and the value of physical interactions. *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 177. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162522000282> (дата звернення: 19.10.2023).

3. Payments for Ecosystem Services. URL: <https://www.ecosystemmarketplace.com/payments-ecosystem-services/> (дата звернення: 17.10.2023).

4. The Economics of Ecosystems and Biodiversity (TEEB). European Communities. 2008. URL: [http://www.unep.ch/etb/publications/-TEEB/TEEB\\_interim\\_report.pdf](http://www.unep.ch/etb/publications/-TEEB/TEEB_interim_report.pdf) (дата звернення: 18.10.2023).

5. The global assessment report on biodiversity and ecosystem services: веб-сайт. URL: [https://www.ipbes.net/sites/default/files/2020-02/ipbes\\_global\\_assessment\\_report\\_summary\\_for\\_policymakers\\_en.pdf](https://www.ipbes.net/sites/default/files/2020-02/ipbes_global_assessment_report_summary_for_policymakers_en.pdf) (дата звернення: 19.10.2023).

## **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ ЕКОНОМІЧНОГО РИВКА В ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ КРАЇНАХ**

**Видобора Володимир Володимирович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики*

*Одеського національного економічного університету*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2255-0970>*

Країни Латинської Америки є нестабільним з економічної точки зору регіоном світу, адже майже два століття їх розвитку характеризується постійними кризами та способами їх переважно короткострокового подолання. Хоча ХХ ст. ознаменувалося досить стрімким економічним зростанням, більшість країн не могли досягти свого економічного потенціалу та забезпечити стійкий ріст, сформувавши його міцне (ресурсне, інституційне, науково-технологічне тощо) підґрунтя. Зважаючи на це, особливо актуальною вбачаємо потреба виявлення ключових чинників, які як сприяли економічному росту країн цього регіону, так і перешкоджали стабільному стрімкому зростанню. Розуміння ключових залежностей між цими факторами дозволить сформувати рекомендації щодо можливості імплементації досвіду Латиноамериканських країн в умовах України.

Разом із тим, щоб встановити, які чинники найбільше впливали на можливості економічного росту країн Латинської Америки у другій половині ХХ ст. – початку ХХІ ст., застосуємо інструментарій факторного аналізу, зокрема кореляційно-регресійного аналізу залежності стану розвитку економіки від низки макроекономічних показників.

Базу аналізу склали макроекономічні показники по трьох країнах (Аргентини, Бразилії, Мексики) у часовому період – 1960–2020 рр., сформовані за даними Світового банку [1]. Результативним показником обрано валовий внутрішній продукт у поточних цінах, млрд дол. США ( $y$ ). Серед факторів, які наш погляд, мають суттєвий вплив на ВВП та визначають можливості економічного зростання, визначено: частку промисловості у ВВП, % ВВП ( $x_1$ ); частку сільського господарства у ВВП, % ( $x_2$ ); експорт товарів і послуг, % ВВП ( $x_3$ ); імпорт товарів і послуг, % ВВП ( $x_4$ ); залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), % від ВВП ( $x_5$ ); населення, млн осіб ( $x_6$ ); валове нагромадження капіталу, % ВВП ( $x_7$ )/

Таким чином, здійснений аналіз (табл. 1) підтверджує залежність економіки країн Латинської Америки (Аргентини, Бразилії, Мексики)

від світового ринку, навіть незважаючи на те, що розвиток промисловості у повоєнний війни сприяв росту національного виробництва, спрямований на зменшення імпорту товарів та послуг, деяким зрушенням у структурі експорту, хоча первинна спеціалізація за регіоном зберігається.

У регіоні активно впроваджували урядову промислову політику імпортозаміщення та скорочення залежності країн від імпортованих промислових товарів, дієвого довгострокового ефекту досягти не вдалося. Це призвело до двох перекосів, по-перше нарощування промисловості для виробництва дешевої споживчої продукції вимагало вищого рівня імпорту засобів виробництва та нових технологій.

Таблиця 1

**Результати регресійного аналізу впливу макроекономічних факторів на рівень ВВП нових індустріальних країн Латинської Америки (ймовірність  $\alpha < 0,05$ ,  $N = 13$ )**

Змінна	Множинний коефіцієнт кореляції, $R$	Коефіцієнт детермінації, $R^2$	Нормований $R^2$	Стандартна помилка	Критерій Фішера, $F_{кр.}$	Критерій Фішера, $F_{розрах.}$	Критерій Ст'юдента, $t_{кр.}$	Критерій Ст'юдента, $t_{розрах.}$	P-значення
<b>Аргентина</b>									
$x_1$	0,884	0,781	0,761	88,590	2,996	39,188	2,446	-6,200	0,000
$x_2$	0,661	0,437	0,386	142,01	2,996	8,530	2,446	13,844	0,001
$x_3$	0,530	0,280	0,215	160,51	2,996	4,288	2,446	2,071	0,922
$x_4$	0,720	0,518	0,474	131,34	2,996	11,833	2,446	3,440	0,006
$x_5$	0,640	0,410	0,356	145,34	2,996	7,648	2,446	2,765	0,018
$x_6$	0,903	0,815	0,799	81,31	2,996	48,579	2,446	6,970	0,001
$x_7$	0,621	0,385	0,329	148,36	2,996	6,894	2,446	-2,626	0,004
<b>Бразилія</b>									
$x_1$	0,699	0,489	0,443	543,41	2,996	10,527	2,446	-3,244	0,008
$x_2$	0,760	0,578	0,540	493,89	2,996	15,061	2,446	-3,881	0,003
$x_3$	0,601	0,361	0,303	607,75	2,996	6,210	2,446	2,492	0,030
$x_4$	0,729	0,531	0,488	520,63	2,996	12,452	2,446	3,529	0,005
$x_5$	0,687	0,472	0,424	552,31	2,996	9,839	2,446	3,137	0,009
$x_6$	0,869	0,755	0,733	376,02	2,996	33,958	2,446	5,827	0,000
$x_7$	0,304	0,093	0,010	724,10	2,996	1,124	2,446	-1,060	0,312
<b>Мексика</b>									
$x_1$	0,547	0,300	0,236	390,18	2,996	4,705	2,446	2,169	0,053
$x_2$	0,839	0,703	0,676	253,99	2,996	26,063	2,446	-5,105	0,000
$x_3$	0,948	0,899	0,889	148,47	2,996	97,457	2,446	9,872	0,000
$x_4$	0,967	0,935	0,929	118,70	2,996	158,677	2,446	12,597	0,000
$x_5$	0,929	0,864	0,851	172,18	2,996	69,649	2,446	8,346	0,000
$x_6$	0,950	0,902	0,893	146,12	2,996	100,986	2,446	10,049	0,000
$x_7$	0,049	0,002	-0,088	465,65	2,996	0,027	2,446	0,163	0,873

Джерело: власні розрахунки автора

По-друге, країни не змогли достатньо ефективно розвинути внутрішнє виробництво та диверсифікувати структуру експорту, а в деяких випадках загальмувалось виробництво та продаж на зовнішній ринок традиційних товарів. Та навіть, перейшовши до експорто-орієнтованої політики, сировинне їх спрямування таки переважало. Так, в Аргентині основні експортні товарні групи: транспортні засоби, нафта і газ, соя та її похідні, кукурудза та пшениця; у Бразилії: обладнання, автомобілі, взуття, залізна руда, соя та кава; у Мексиці: промислові товари, нафта, срібло фрукти, овочі, кава, бавовна. Відтак, досягти інтенсивного розвитку виробництва, яке б спеціалізувалося на висококонкурентних технологічних продуктах за понад століття новим індустріальним країнам Латинської Америки не вдалося.

Так, перебуваючи в «периферії» світової економічної системи ці країни не могли стимулювати економічне зростання за рахунок інтенсивного технологічного розвитку, адже існуюча промислова політика не стимулювання нарощування національного технологічного виробництва, а базувалася на імпорті іноземних інноваційних технологій і/або й залученні іноземних фахівців. Тож, багаторічна економічна політика, що спрямована на реалізацію імпортозаміщення, створила умови, коли розвиток продуктивних сил та технологічний розвиток загалом уповільнився, відбулася стагнація і свого роду консервація взаємодії і відносин у сфері виробництва, де не застосовуються новітні технології. Подібний стан розвитку даних процесів призвів до нівелювання осередків зростання та нівелював фактори впливу на розвиток технологій і уповільнив науково-технічний прогрес, що замінилося використанням монопольного становища певних галузей з метою витіснення конкурентних суб'єктів промислово-економічної сфери.

Крім того, для всіх країн визначальним у можливості економічного росту є населення країн. Це також можна пов'язати із тим, що переважна частина працюючого населення у межах зайнята у сільськогосподарському виробництві (понад 22%) та промисловості (понад 17%), створюючи найбільшу частку ВВП. Водночас, спроби індустріалізації, які відбувалися в аналізованих країнах суттєво впливали на рівень зайнятості населення, провокуючи соціальні дисбаланси, які й досі мають місце у кожній з країн. Хоча спроби активного розвитку людського капіталу на початку минулого століття відкривали ширші можливості для економічного зростання, у повоєнний період економічна політика латиноамериканських країн приділяла незначну увагу цьому питанню, провокуючи поглиблення соціального розшарування та суспільну структурування.

Таким чином, політика економічного ривка в країнах Латинської Америки має характер деіндустріалізації, а в розрізі факторів

економічного зростання істотно відрізняється від країн Європи та Азійського регіону, де пріоритетними чинниками був розвиток промисловості, експорт інноваційної продукції, залучення капіталу для розширеного відтворення.

**Список використаних джерел:**

1. The World Bank. Indicators. 2002. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

## **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ**

**Габрилевич Олексій Володимирович**

*здобувач*

*Національного університету водного господарства  
та природокористування*

В сучасному господарському середовищі інвестиції відіграють ключову роль у стимулюванні розвитку та зростанні підприємств і економік в цілому. Проте в інвестиційному процесі існує ряд факторів невизначеності, які можуть впливати на результативність та ризик інвестиційних рішень. Такі фактори можуть бути різноманітними і включають в себе економічні, політичні, соціокультурні, технологічні та інші аспекти, які впливають на процес прийняття рішень щодо інвестицій.

Аналіз факторів невизначеності в інвестиційному процесі стає важливою передумовою для досягнення успішних результатів та зменшення ризиків, пов'язаних з інвестиціями. В пропонованому дослідженні розглядаються основні аспекти невизначеності в контексті інвестицій та визначаються ключові чинники, які впливають на цей процес.

В інвестиційному процесі існує ряд факторів невизначеності, які можуть впливати на результативність та ризик інвестиційних рішень. Важливо провести аналіз цих аспектів для зрозуміння їх впливу та розробки відповідних стратегій для управління ризиками. Кілька ключових чинників, які призводять до невизначеності в інвестиційному процесі, включають:

1. Економічна невизначеність: Зміни в економічних умовах, такі як коливання валютних курсів, зміни рівня інфляції або процентних ставок, можуть створювати невизначеність для інвестиційних проектів. Важливо враховувати ці фактори і провести аналіз їх можливого впливу на фінансові результати проекту.

2. Політична невизначеність: Зміни в політичному середовищі, включаючи законодавчі зміни або політичні нестабільності, можуть впливати на умови інвестування та функціонування підприємства. Аналіз політичних ризиків допомагає розуміти можливі наслідки та розробляти стратегії для управління цими ризиками.

3. Технологічна невизначеність: Швидкий технологічний прогрес і поява нових інновацій можуть створювати невизначеність для інвестиційних проектів. Аналіз технологічних ризиків дозволяє оцінити

потенційні переваги та втрати від використання нових технологій та розробляти стратегії для управління цими ризиками.

Враховуючи ці фактори невизначеності, інвестори та менеджери повинні акцентувати свою увагу на проведенні докладного аналізу, оцінці ризиків та розробці стратегій для їх управління. Це сприяє зниженню ризиків і підвищенню ймовірності успіху в інвестиційному процесі.

Центральною складовою діяльності будь-якого підприємства є досягнення очікуваних економічних переваг та збільшення економічного потенціалу через реалізацію інвестиційних проектів. Кожне рішення про здійснення інвестицій базується на оцінці власного фінансового стану, а також на аргументації доцільності включення в інвестиційну діяльність та визначенні обсягу і джерел фінансування. Інформаційну базу, таку як інвестиційний проект або результати проектної експертизи, використовують для прийняття рішень щодо включення проекту до інвестиційного портфеля, початку його реалізації та постійного моніторингу процесу впровадження. Інвестиційний аналіз є необхідною складовою управління інвестиціями.

Інвестиційний аналіз представляє собою набір методів та практичних підходів, які використовуються з метою розробки, обґрунтування та оцінки вигідності інвестиційних проектів. Він відіграє важливу роль у процесі прийняття ефективних рішень інвесторами.

Методи та прийоми інвестиційного аналізу використовуються для глибокого вивчення явищ та процесів в інвестиційній сфері та формулювання рекомендацій. Цей процес інтегрує процедури та методи, спрямовані на висунення альтернативних варіантів розв'язання завдань проектування та інвестування, виявлення рівня невизначеності для кожного з них та їх порівняння за різними критеріями ефективності.

Інвестиційний аналіз – це динамічний процес, який відбувається на двох площинах – часовій та предметній. У часовій площині проводяться роботи, що сприяють розвитку інвестиційних проектів, починаючи з моменту виникнення ідеї і до їх завершення. У предметній площині здійснюється аналіз та розробка інвестиційних рішень в різних аспектах.

Важливими аспектами інвестиційного аналізу є наступні:

1. Економічне середовище: Оцінка економічного стану та трендів впливу на інвестиційний проект.

2. Визначення цілей та завдань інвестування: Чітка формулювання мети та завдань інвестиційного проекту.

3. Плани інвестора: Розробка маркетингового, виробничого, фінансового та організаційного планів інвестиційного проекту.

4. Технічна база проекту: Оцінка наявності та стану технічних ресурсів для реалізації проекту.



5. Соціальна значущість: Врахування впливу проекту на суспільство та соціальну сферу.

6. Екологічна безпека: Оцінка впливу проекту на природне середовище та відповідність екологічним нормам.

7. Фінансова стабільність: Аналіз фінансової стійкості проекту та його можливостей привертання фінансування.

8. Управління проектом: Організація ефективного управління інвестиційним проектом.

9. Ризикові фактори: Аналіз інвестиційного ризику та розробка стратегій для його управління.

10. Показники ефективності: Визначення ключових показників, що характеризують ефективність проекту.

11. Оцінка учасників та менеджерів проекту: Аналіз компетенцій та досвіду учасників та керівництва проекту.

Інвестиційний аналіз допомагає інвесторам приймати обґрунтовані та вигідні рішення, сприяючи підвищенню ефективності управління інвестиціями та уникненню збиткових проектів.

Усі вищезазначені аспекти повинні бути ретельно розглянуті та розроблені під час підготовки інвестиційного проекту. Вони мають бути враховані під час аналізу проекту та прийняття рішень щодо інвестування, а також професійно контролюватися на протязі всього процесу реалізації проекту, незалежно від того, чи завершується він успішно, чи призводить до його припинення.

Предметом інвестиційного аналізу є вивчення причинно-наслідкових зв'язків між економічними процесами і явищами в інвестиційній діяльності, а також оцінка її соціально-економічної ефективності. Аналіз цих зв'язків допомагає правильно оцінити досягнуті результати, виявити резерви для підвищення ефективності виробництва, обґрунтувати бізнес-плани та приймати обґрунтовані інвестиційні рішення.

Основними завданнями інвестиційного аналізу є:

1. Створення структури для збирання даних, яка забезпечує ефективну координацію дій під час виконання інвестиційних проектів.

2. Оптимізація процесу прийняття рішень на основі аналізу альтернативних варіантів, визначення пріоритетів для виконання заходів і вибір оптимальних технологій для реалізації інвестицій.

3. Чітка ідентифікація організаційних, фінансових, технологічних, соціальних і екологічних проблем, які можуть виникнути на різних етапах виконання інвестиційних проектів.

4. Підтримка прийняття компетентних рішень щодо доцільності використання інвестиційних ресурсів.

Досягнення реальних результатів у сфері інвестицій є основною метою інвестиційного аналізу. Однак інвестиційний аналіз стикається з викликом, пов'язаним з невизначеністю, яка призводить до ризиків.

Ризик – це важливе поняття, що виникає в будь-якій активній діяльності людини. Він є невизначеним, багатограним і складним.

Для кращого розуміння цього поняття розглянемо його утворення. Визначеність – це ситуація, коли всі необхідні дані для розрахунків відомі. Невизначеність (або незавершеність) – це ситуація, яка може призвести до неоднозначних результатів і стає джерелом ризику. В умовах невизначеності у фінансових операціях з'являється ще один аспект – ризикованість.

Невизначеність означає неповноту та неточність інформації про внутрішні та зовнішні умови реалізації проекту, що може призвести до несподіваних подій з невідомими характеристиками.

Поняття ризику може мати різні визначення в економічній літературі:

1. Ризик – це можливість виникнення небажаної події [1].
2. Ризик – це можливість того, що станеться небажана подія [2].
3. Ризик – це небезпека можливої ймовірності втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з прогнозованим варіантом [3].
4. Ризик – це можливість втрати ресурсів або недосягнення доходів порівняно з передбаченим варіантом [4].
5. Ризик – це можливість настання небажаної події, пов'язаної з різними видами втрат [5].

Усі ці аспекти інвестиційного ризику вимагають ретельного прогнозування та аналізу умов і середовища, в якому здійснюється інвестиційна діяльність. Розбірливий інвестиційний аналіз допомагає знизити ризик і приймати кращі рішення щодо інвестування.

Отже, в результаті дослідження факторів невизначеності в інвестиційному процесі було виявлено, що ризик є невід'ємною складовою інвестиційної діяльності. Ризики пов'язані з можливістю небажаних подій і втрат, що виникають внаслідок невизначеності в економічних, фінансових, політичних та інших факторах. Для успішного управління інвестиціями важливо проводити детальний аналіз цих факторів та розробляти відповідні стратегії для управління ризиками. Інвестиційний аналіз допомагає інвесторам приймати обґрунтовані рішення та зменшувати можливі втрати, що сприяє підвищенню ефективності інвестиційної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мойсеєнко І. П. Інвестування. Київ : Знання, 2006. 490 с.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
3. Череп А. В. Інвестознавство Київ : Кондор, 2006. 398 с.
4. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент. Київ : МАУП, 2006. 312 с.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. Киев : Эльга-Н, Ника-Центр, 2000. 448 с.

## **ВЕКТОРИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Дідух Сергій Мирославович**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри економіки промисловості*

*Одеського національного технологічного університету*

**Нікітіна Аліна Геннадіївна**

*здобувачка СВО «Магістр»*

*Одеського національного технологічного університету*

Фінансово-економічне оздоровлення підприємств є актуальною та важливою проблемою в сучасних умовах, оскільки у періоди критичних змін кон'юнктури, у періоди криз та війни процес відновлення фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємств, які зазнали фінансових труднощів, набуває особливого значення. Важливо при цьому враховувати сучасні тенденції та фактори, що впливають на цей процес.

Питанню дослідження шляхів фінансово-економічного оздоровлення підприємств у сучасних умовах присвячено праці українських та закордонних науковців, серед яких особливої уваги заслуговують праці таких з них: Череп А., Бланка І., Хелферта Е., Альтмана Е., Данильчук І., Крайник О., Мороз Е., Рудницької О., Фридинського В., Поддєрьогіна А., Костецького В., Нагайчука В.

Метою даної роботи є визначення векторів фінансово-економічного оздоровлення підприємств у сучасних умовах.

Як слушно вказує Лащик І., «у зв'язку із нестабільною фінансово-економічною, політичною та соціальною ситуацією в країні, більшість суб'єктів господарювання опиняються у кризовому стані, який для багатьох із них завершується банкрутством та ліквідацією. Першочерговою ознакою наявності кризи на підприємстві є збиткова діяльність, а також незадовільні показники фінансового стану. У такому випадку необхідним є застосування ефективного механізму фінансового оздоровлення» [1, с. 83].

Фінансово-економічне оздоровлення підприємств в сучасних умовах вимагає комплексного підходу та врахування всіх аспектів фінансової та економічної діяльності. Важливо пам'ятати, що цей процес може займати час і вимагати від підприємства стратегічного мислення та терпіння.

Фінансово-економічне оздоровлення агропродовольчих підприємств включає в себе комплекс заходів та стратегій, спрямованих на

покращення їхньої фінансової стійкості та ефективності. Це може включати в себе аналіз фінансового стану, оптимізацію оборотних коштів, розробку нових ринків збуту, використання інноваційних технологій, а також роботу над сталим розвитком та соціальною відповідальністю.

Фінансове оздоровлення як частина системи антикризового управління базується на таких принципах [2, с. 138]:

1. Рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Враховуючи, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства та пов'язане з відчутними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи повинна діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

2. Терміновість реагування на кризові явища. Кожне кризове явище, що з'явилося, не лише має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом, але і породжує нові супутні йому явища. Тому чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, тим більшими можливостями відновлення володітиме підприємство.

3. Адекватність реагування підприємства на міру реальної загрози його фінансовій рівновазі.

4. Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. У боротьбі із загрозою банкрутства підприємство повинне розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості.

З іншого боку, фінансове оздоровлення розглядають з точки зору фінансового менеджменту, як сукупності заходів попередження кризи [3, с. 135].

Вектори фінансово-економічного оздоровлення сучасних підприємств – це різноманітні стратегії та методи, спрямовані на покращення фінансової стійкості та результативності підприємств в сучасних умовах. Вони можуть включати в себе аналіз, оптимізацію, інновації, ризик-менеджмент, розвиток ринків та інші підходи для досягнення цих цілей.

Першим кроком у фінансово-економічному оздоровленні є докладний аналіз фінансового стану підприємства. Це включає в себе оцінку активів, зобов'язань, прибутковості, ліквідності і платоспроможності.

Серед найбільш очевидних векторів фінансового оздоровлення слід виділити скорочення витрат – підприємство повинно ретельно аналізувати всі види витрат і шукати способи їх зменшення без втрати якості продукції чи послуг. При цьому слід уникати скорочення за критичними статтями витрат, які у перспективі можуть негативно вплинути на потенціал підприємства та його здатність до розвитку після закінчення кризи. Зокрема, слід уникати кардинального скорочення

витрат на персонал підприємства, який є ключовими активом будь-якого бізнесу у постіндустріальну епоху.

Вектором оздоровлення підприємства фінансового характеру є реорганізація фінансової структури – підприємство може переглянути свою фінансову структуру, включаючи залучення нового капіталу, рефінансування боргів та оптимізацію капіталовкладень. У період війни реорганізація фінансової структури – це процес перегляду та адаптації розподілу фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення фінансової стійкості, відповідності стратегічним цілям та урахування впливу військових дій на фінансову діяльність компаній. При цьому фінансово-економічне оздоровлення – це процес, який потребує постійного моніторингу та адаптації до змін в економічному середовищі, зокрема до зміни ключових параметрів ринку капіталу, таких як облікова політика національного банку, рівень інфляції та дохідність фінансових інструментів.

В умовах дефіциту капіталу важливим вектором фінансово-економічного оздоровлення є підвищення ефективності управління оборотними коштами. Підприємство повинно збільшити оборотні кошти та оптимізувати їх використання. Ефективне управління цими коштами дозволяє досягати декількох важливих цілей: забезпечення ліквідності, оптимізація робочого капіталу, мінімізація витрат на позичковий капітал, максимізація прибутковості тощо

Не слід применшувати значення такого напряму економічного оздоровлення, як цифрова трансформація бізнесу. Використання сучасних технологій, таких як інтернет-маркетинг, електронна комерція та автоматизація бізнес-процесів, може покращити ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Цифрова трансформація бізнесу – це важливий процес, який може значно сприяти фінансовому оздоровленню підприємства. Впровадження цифрових технологій, таких як автоматизація процесів та роботи з великими даними, може покращити ефективність операцій, зменшити витрати та покращити якість продукції чи послуг.

Використання цифрових каналів комунікації, таких як соціальні медіа та електронна пошта, дозволяє підприємствам покращити взаємодію з клієнтами, залучити нових клієнтів та підтримувати вірність клієнтів. Використання аналітичних інструментів та штучного інтелекту допомагає управлінням приймати більш обґрунтовані рішення, прогнозувати ринкові тенденції та підвищити точність стратегічного планування.

Цифрова трансформація може допомогти підприємствам розширити свої ринки через електронну комерцію та створення нових бізнес-моделей, які можуть генерувати додатковий прибуток. Цифрові

технології дозволяють підприємствам краще контролювати та управляти ризиками, зокрема в сфері кібербезпеки та фінансового управління.

Сучасні компанії, які активно впроваджують цифрові технології, здатні привертати та утримувати талановитих спеціалістів. Загалом цифрова трансформація може бути ключовим фактором для забезпечення конкурентоспроможності та фінансового оздоровлення підприємства в сучасному світі. При визначенні парадигми фінансово-економічного оздоровлення підприємства принциповим є вибір стратегічного вектору – скорочення витрат та оптимізація всіх аспектів господарської діяльності підприємства або пошук шляхів збільшення доходів та розвитку для використання нових можливостей під час криз.

Диверсифікації діяльності та пошук нових ринків відноситься до векторів розвитку при фінансовому оздоровленні. Розгляд можливостей для розширення географії ринків та диверсифікації продуктів або послуг може допомогти збільшити прибутковість. При цьому ефективне управління фінансовими та операційними ризиками є важливим аспектом фінансово-економічного оздоровлення.

У контексті розвитку концепції сталого та інклюзивного розвитку слід виділити такий аспект фінансово-економічного оздоровлення підприємства як соціальна відповідальність. Розробка шляхів санації та оздоровлення має відбуватись з огляду на соціальну відповідальність перед працівниками, контрагентами, споживачами задля збереження усталених ланцюгів співпраці.

Звернення уваги на соціальну відповідальність та сталий розвиток може сприяти покращенню іміджу підприємства та залученню нових клієнтів.

Фінансово-економічне оздоровлення підприємств в сучасних умовах вимагає комплексного підходу та врахування всіх аспектів фінансової та економічної діяльності. Важливо пам'ятати, що цей процес може займати час і вимагати від підприємства стратегічного мислення та терпіння.

### **Список використаних джерел:**

1. Лащик І. І. Особливості фінансового оздоровлення підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 65. С. 77–83.
2. Нагайчук В. В. Фінансове оздоровлення підприємств у контексті зміцнення їхнього фінансового стану. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Економічні науки»*. 2015. Вип. 14 (3). С. 138–141.
3. Карпунь І. Н. Антикризові заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання: монографія. Львів : «Магнолія-2006». 2008. 440 с.

## МАСШТАБИ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ УКРАЇНСЬКИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ

**Жук Роман Васильович**

*аспірант*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Згідно з даними НБУ обсяг переказів за 2021 рік досяг рекордної суми 14019 млн дол. США [1]. За результатами досліджень впливу грошових переказів на економічне зростання були отримані результати щодо позитивного, негативного, або відсутності впливу грошових переказів на економічне зростання [2]. В результаті досліджень спеціалістів Міжнародного валютного фонду був зроблений висновок щодо відсутності впливу переказів на економічне зростання [3]. Для Албанії, Болгарії, Боснії і Герцеговини, Македонії, Молдови та Румунії було виявлено позитивний вплив переказів на зростання ВВП [4]. За результатами досліджень в Україні було зроблено висновок, що грошові перекази трудових мігрантів мають слабкий позитивний вплив на ВВП [5].

Таблиця 1

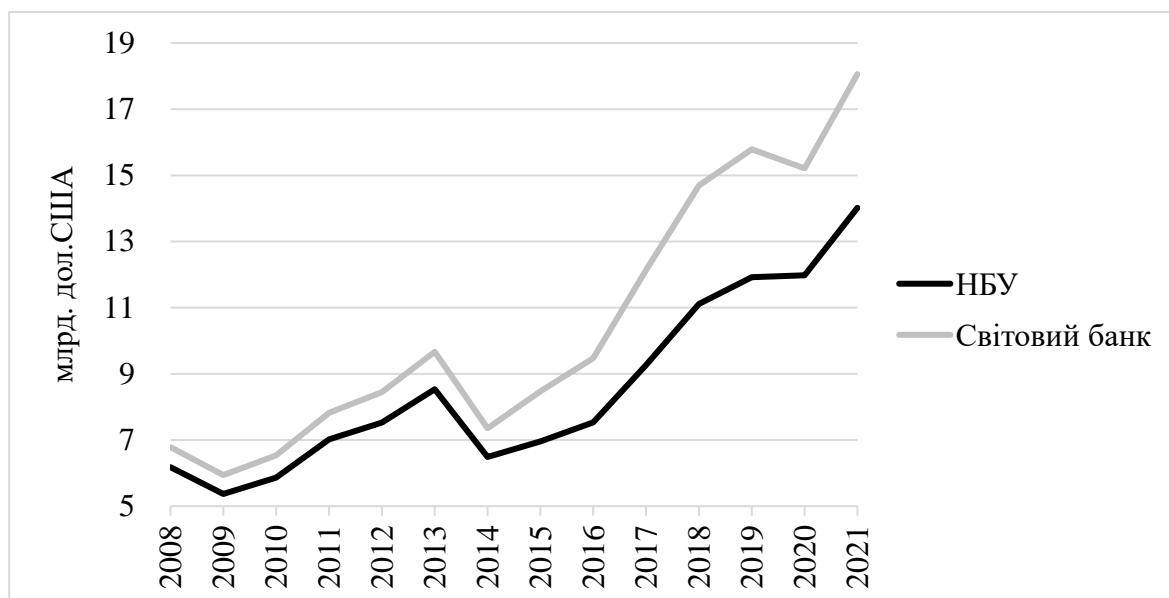
### Перекази українських трудових мігрантів та їх витрачання

	<b>ОТМ-2008</b>	<b>ОТМ-2012</b>	<b>ОТМ-2017</b>
Середня сума коштів, переказаних одним мігрантом, дол. США	2679	2158	1753
Частка трудових мігрантів, які переказували кошти в Україну, %	61%	57%	42%
Напрями використання зароблених грошей (можливо декілька):			
щоденні потреби (їжа, одяг, послуги тощо)	72,0%	77,5%	н.д.
купівля товарів тривалого використання (авто, телевізор тощо)	39,3%	40,9%	н.д.
купівля або будівництво (ремонт) нерухомості	29,1%	29,0%	н.д.
оплата навчання членів домогосподарства	12,4%	11,6%	н.д.
повернення боргів	10,4%	н.д.	н.д.
заощадження	9,7%	22,2%	н.д.
оплата лікування	6,5%	н.д.	н.д.
інше	1,5%	5,0%	н.д.

*Джерело: складено автором за [7–9]*

Грошові перекази трудових мігрантів сприяють збільшенню доходів, зростанню споживання і згладжуванню нерівномірності доходів серед

регіонів України. Також грошові перекази сприяють підтримці обмінного курсу гривні, покращенню платіжного балансу та полегшенню обслуговування та виплат зовнішнього боргу. Перекази покращують матеріальне становище трудових мігрантів та членів їх сімей. Відповідно до результатів опитувань українських трудових мігрантів [7-9] перекази спрямовуються переважно на споживчі витрати: щоденні потреби та придбання товарів (табл. 1). Зростання сукупного попиту призводить до зростання імпорту, що частково нівелює позитивний вплив переказів на платіжний баланс. Попит зростає і на товари вітчизняного виробництва, що сприяє зростанню виробництва в країні, але оскільки попит зростає на економічні блага, які виробляються і споживаються всередині країни, то це може призводити до збільшення собівартості виробництва вітчизняних виробників і до зменшення конкурентоздатності їхньої продукції. Трудова міграція негативно впливає на доходи державного та місцевих бюджетів та зменшує надходження до Пенсійного фонду.

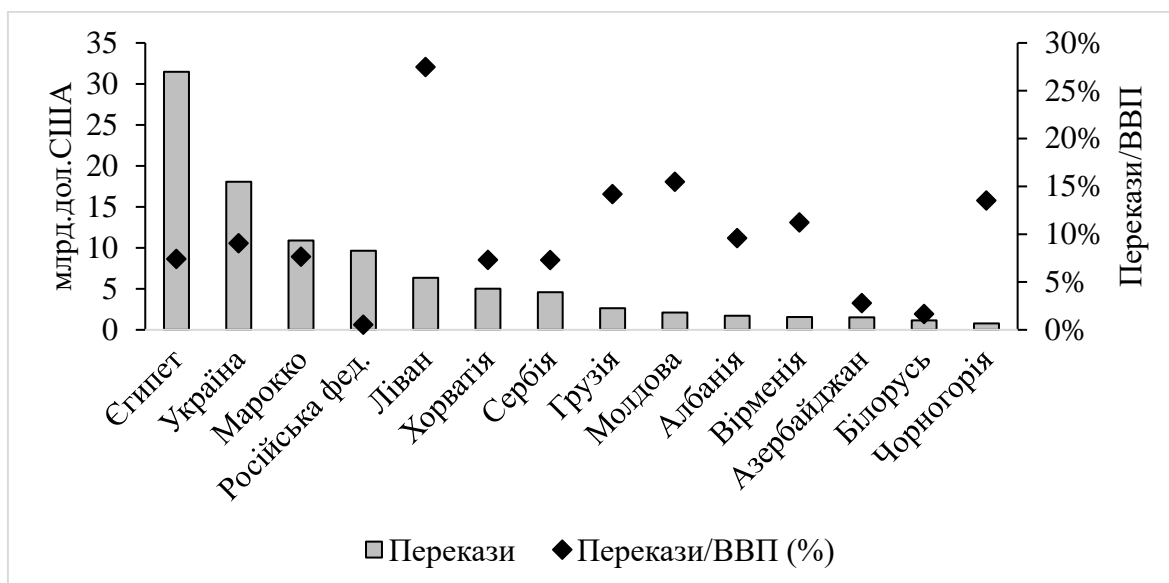


**Рис. 1. Перекази в Україну за розрахунками НБУ та Світового банку**

*Джерело: розраховано автором за даними [1; 6]*

За розрахунками Національного банку України та Світового банку обсяги переказів трудових мігрантів є значними і вони щорічно зростають (рис. 1). Ступінь залежності національної економіки від грошових переказів трудових мігрантів можна оцінити порівнюючи обсяг переказів з величиною ВВП або з обсягом товарного експорту країни [10]. Співвідношення між ВВП та обсягом грошових переказів мігрантів для країн-сусідів ЄС у 2021 році зображено на рис. 2.

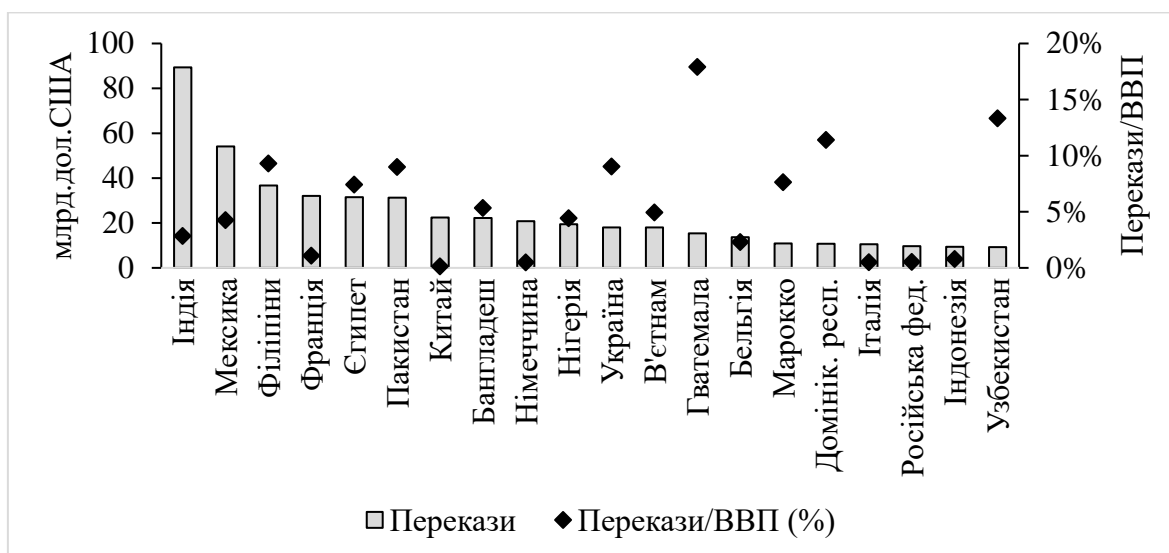




**Рис. 2. Співвідношення між переказами та ВВП у 2021 році**

*Джерело: розраховано автором за даними [6]*

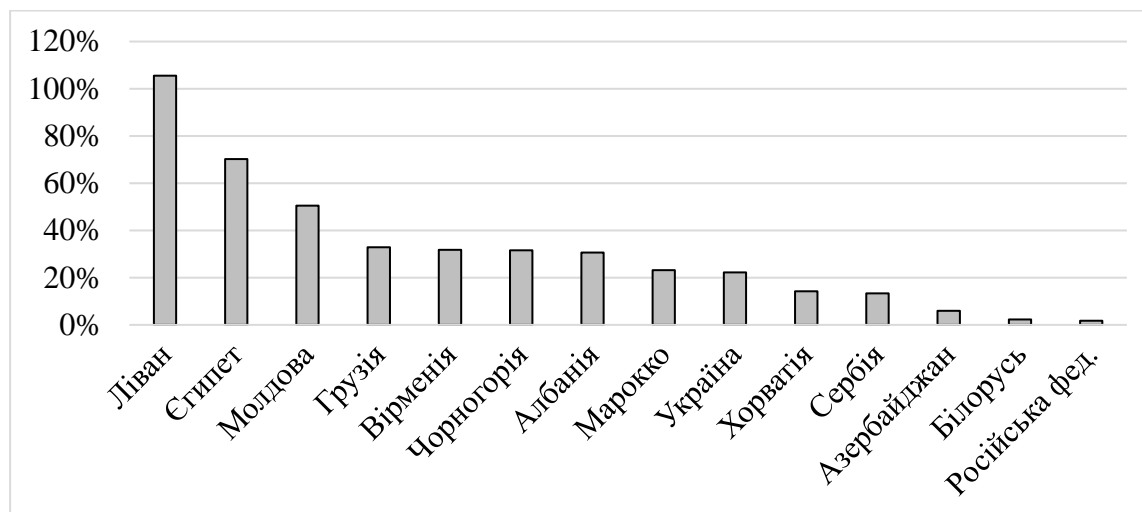
У більшості країн світу з середнім та низьким доходом частка переказів до ВВП знаходиться на рівні 2–8% [10], перевищення рівня 8% вказує на суттєві проблеми в економіці країни та її вразливість щодо зовнішніх економічних потрясінь [3]. За даними Світового банку за 2021 рік [6] розрахована автором середня величина цього показника для 178 країн складає 5,7%, а медіанне значення – 2,6%. За обсягами отриманих переказів Україна у 2021 році опинилася на 11–12 місці у світі, отримавши приблизно таку ж суму грошових переказів, як і В’єтнам, при цьому частка переказів до ВВП досягла 9% (рис. 3).



**Рис. 3. Найбільші отримувачі грошових переказів у 2021 році**

*Джерело: розраховано автором за даними [6]*

Співвідношення між грошовими переказами трудових мігрантів та експортом товарів та послуг показує відносну важливість експорту праці щодо інших статей експорту. У 2021 році в Україні цей показник досяг 22,2% (рис. 4), тобто експорт праці за важливістю майже зрівнявся з експортом чорних і кольорових металів, частка яких в загальному експорті в 2021 році склала 24,7% [1].



**Рис. 4. Співвідношення між переказами та експортом у 2021 році**

*Джерело: розраховано автором за даними [6]*

Для оцінки впливу грошових переказів на зростання ВВП України за даними Світового банку [6] за період з 1997 по 2021 рік були розраховані параметри статистичної моделі:

$$gdp_i = \beta_0 + \beta_1 gdp_{i-1} + \beta_2 rem_i + \beta_3 gcf_i + \beta_4 fce_i + \varepsilon_i,$$

де  $gdp$  – логарифм ВВП на душу населення в дол. США,  $rem$  – логарифм співвідношення між обсягом грошових переказів та ВВП,  $gcf$  – логарифм співвідношення інвестицій до ВВП,  $fce$  – логарифм співвідношення кінцевого приватного споживання та ВВП. За результатами проведеної оцінки параметрів моделі з'ясувалося, що параметри  $\beta_0$  та  $\beta_4$  не є статистично значущими, а  $\beta_1 = 0,877$ ,  $\beta_2 = 0,0637$  та  $\beta_3 = 0,3185$ , коефіцієнт детермінації моделі  $R^2 = 0,99$ . Можна зробити висновок, що частка грошових переказів до ВВП має дуже слабкий вплив на економічне зростання. Прогнозоване зростання ВВП на душу населення при зростанні співвідношення грошових переказів до ВВП на 1% складе 0,06%. Сила впливу інвестицій у засоби виробництва у 5 разів перевищує силу впливу грошових переказів трудових мігрантів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>

2. Лібанова Е., Фтомова О. Особисті перекази мігрантів: оцінка масштабів і наслідків. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 37(3). С. 11–29. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2019.03.011>
3. Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M. & Montiel P. *Macroeconomic Consequences of Remittances*. Washington : IMF. 2008. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/259/op259.pdf>
4. Meyer D., Shera A. The impact of remittances on economic growth: An econometric model. *Economia*. 2016. No. 82. P. 1–9. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.econ.2016.06.001>
5. Стаканов Р. Д. Вплив трудової еміграції на макроекономічний розвиток України: автореф. дис. канд. екон. наук. Київ. 2010.
6. The World Bank. Data: Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>
7. Зовнішня трудова міграція населення України. Київ : Держкомстат, Український центр соціальних реформ, 2009. URL: <https://ukrstat.gov.ua/druk/katalog/pracia/ztm.zip>
8. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні. Київ : МОП; Держстат; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2013. URL: <https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/katu/2013/dop/1213/zvit.zip>
9. Зовнішня трудова міграція населення. Київ : Держстат, 2017. URL: <https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/katu/2017/bl/12/blztm2017.zip>
10. Ramamurthy V. *International Labour Migrants: Unsung heroes of Globalisation*. Stockholm : SIDA, 2003. URL: <https://www.sida.se/en/publications/international-labour-migrants-unsung-heroes-of-globalisation>

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**

**Камінська Тамара Василівна**

*аспірантка кафедри міжнародної економіки*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Сучасний досвід функціонування закладів охорони здоров'я висуває особливі вимоги, в яких основну роль відіграють питання ефективності використання ресурсів. Значний і зростаючий інтерес до економічної складової охорони здоров'я характерний для останніх десятиліть і пояснюється тим, що така сфера стає все більш цінною складовою національної економіки, а її відновлення вимагає все більших витрат. З огляду на такі твердження доцільним є здійснення аналізу динаміки видатків з бюджетів України на охорону здоров'я. Як відомо, фінансування сфери охорони здоров'я в основному здійснюється з державного бюджету України та місцевих бюджетів.

В період 2018–2022 років відбувалося тенденційне зростання видатків з державного бюджету України на сферу охорони здоров'я – у 2022 році проти 2018 року обсяг фінансування зріс у понад 8 разів (табл. 1). Також у 2022 році, порівняно із 2018 роком суттєво змінилась частка фінансування суб'єктів сфери охорони здоров'я. Так, суттєво знизилась питома вага фінансування лікарень та санаторно-курортних закладів з 32,26% до 7,41, натомість колосально зросла частка видатків на іншу діяльність у сфері охорони здоров'я. Державний бюджет України 2023 року щодо видатків на сферу охорони здоров'я за структурою фінансування суб'єктів сфери охорони здоров'я майже відповідає 2022 року, однак порівняти зміни не можливо, бо на дані за 2023 рік не повні, а у таблиці 1 наведено тільки за січень-серпень 2023 року. Доцільно зауважити й те, що лише у 2022 році державним бюджетом України передбачено фінансування медичної продукції та обладнання, яке становить 224781790,78 грн. В досліджуваній період видатків державного бюджету України на сферу охорони здоров'я скоротилася частка видатків на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері охорони здоров'я на 1,67% у 2022 році проти 2018 року. Така ситуація є прямим наслідком зниження наукового потенціалу кадрів сфери охорони здоров'я, адже належне фінансування цього напрямку – це основний мотиваційний чинник науковців сфери охорони здоров'я до підвищення рівня наукового потенціалу сфери охорони здоров'я.

## Динаміка витатків з державного бюджету України на охорону здоров'я

Роки	Охорона здоров'я		Медична продукція та обладнання	Поліклініки і амбулаторії, швидка і невідкладна допомога	Лікарні та санаторно-курортні заклади	Санітарно-профілактичні та проті-епідемічні заходи і заклади	Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері охорони здоров'я	Інша діяльність у сфері охорони здоров'я
	грн	%						
2018	грн	22617917585,57		149582697,20	7296592489,40	1583423191,32	482111437,88	13106207769,77
	%	100,00		0,66	32,26	7,00	2,13	57,95
2019	грн	38561591596,80		162190258,62	8219382358,32	1703322441,30	514526632,27	27962169906,29
	%	100,00		0,42	21,31	4,42	1,33	72,51
2020	грн	124925254105,85		174270644,27	7762702211,81	4215564131,33	599340429,25	112173376689,19
	%	100,00		0,14	6,21	3,37	0,48	89,79
2021	грн	170505173040,66		252914243,70	14088269576,17	7363157219,69	881484983,29	147919347017,81
	%	100,00		0,15	8,26	4,32	0,52	86,75
2022	грн	184267839745,45	224781790,78	328623706,75	13651300195,79	11639429697,94	767320211,00	157656384143,19
	%	100,00	0,12	0,18	7,41	6,32	0,42	85,56
2023 січень-серпень	грн	11228535183,59		232935646,29	7620260329,02	7714355359,89	513145465,81	95947838382,58
	%	100,00		0,21	6,80	6,89	0,46	85,65

Джерело: сформовано на основі [5]

Суб'єкти сфери охорони здоров'я на місцевому рівні фінансуються з місцевих бюджетів. Дані таблиці 2 засвідчують, що в період 2018–2022 років спостерігалось скорочення обсягів видатків з місцевих бюджетів на сферу охорони здоров'я. Так, у 2022 році загальний обсяг фінансування сфери охорони здоров'я з місцевих бюджетів скоротився у понад 3 рази, порівняно із 2018 роком, основними причинами чого стали недостатність бюджетних коштів та нераціональність їх розподілу серед напрямків фінансування. У структурі видатків на сферу охорони здоров'я з місцевих бюджетів в період 2018–2022 років відбулося падіння часток фінансування поліклінік і амбулаторій, швидкої і невідкладної допомоги (на 4,98%) і лікарень та санаторно-курортних закладів (на 16,01%) у 2022 році проти 2018 року. Натомість поступово зростала частка видатків з місцевих бюджетів на іншу діяльність у сфері охорони здоров'я на 20,69% у 2022 році відносно 2018 року.

Щодо видатків на фінансування сфери охорони здоров'я зі зведеного бюджету України, який відображає загальну динаміку фінансування сфери охорони здоров'я, то доцільно відзначити про поступове зростання обсягів фінансування сфери охорони здоров'я в аналізований період, де у 2022 році рівень зростання становив понад 1,8 раза проти обсягу фінансування у 2018 році. У видовій структурі видатків зі зведеного бюджету України на охорону здоров'я відбулося скорочення частки фінансування поліклінік і амбулаторій, швидкої і невідкладної допомоги (на 16,51%), лікарень та санаторно-курортних закладів (на 46,02%) і фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я (на 0,03%). Однак суттєво збільшилася частка асигнувань зі зведеного бюджету України на іншу діяльність у сфері охорони здоров'я на 58,02%, а також на санаторно-профілактичні та протиепідемічні заходи і заклади лише на 4,53%.

У ході дослідження ефективності функціонування економічного механізму сфери охорони здоров'я доцільно наголосити, що 1 квітня 2020 року стартувала перша в Україні Програма медичних гарантій. Вона включає первинну, спеціалізовану амбулаторну, лікарняну, невідкладну допомогу, паліативну та реабілітаційну допомогу, а також реімбурсацію лікарських засобів. Договори з НСЗУ щодо надання медичних послуг за Програмою медичних гарантій уклали 90% закладів, які подали свої пропозиції цьому органу. Відповідно до цього всі заклади охорони здоров'я (районні, міські та обласні лікарні) по всій Україні, що уклали договори розпочали реформування.

## Динаміка видатків з місцевих бюджетів на охорону здоров'я

Роки	Охорона здоров'я		Поліклініки і амбулаторії, швидка і невідкладна допомога	Лікарні та санаторно-курортні заклади	Санітарно-профілактичні та проти-епідемічні заходи і заклади	Інша діяльність у сфері охорони здоров'я
	грн	%				
2018	93229890760,69		22332407751,47	60978828922,45	63148718,74	9855505368,02
	100,00	23,95		65,41	0,07	10,57
2019	89816247568,09		15744225952,99	63996527180,76	177861897,23	9897632537,11
	100,00	17,53		71,25	0,20	11,02
2020	50865980587,06		7962184858,75	30805210805,52	216216882,09	11882368040,70
	100,00	15,65		60,56	0,43	23,36
2021	33105245977,17		5416715222,67	14716256644,30	203041905,17	12769232205,03
	100,00	16,36		44,45	0,61	38,57
2022	31008025674,14		5325808886,17	14991243980,61	109371114,80	10581601692,56
	100,00	17,18		48,35	0,35	34,13
2023 січень-серпень	18787326859,18		3564046098,78	9280853494,47	69092753,86	5873334512,07
	100,00	18,97		49,40	0,37	31,26

Джерело: сформовано на основі [5]

Попередньо Законом України «Про державний бюджет України на 2020 рік» [6] затверджено бюджетну програму «Реалізація програми гарантій медичного обслуговування населення» обсягом 72,0 млрд грн, але фактивно було виділено 89,5 млрд грн, оскільки відбулися зміни протягом року та розмір бюджетної програми було збільшено на 20,2 млрд грн. З метою збільшення обсягів підтримки з державного бюджету місцевим бюджетам здійснено скорочення видатків за напрямом використання бюджетних коштів щодо здійснення підтримки конкретних установ і заходів у системі охорони здоров'я.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу розкрито основні аспекти ефективності економічного механізму сфери охорони здоров'я. Вивчення особливостей фінансування сфери охорони здоров'я засвідчує, що в період 2018–2022 років відбувалося тенденційне зростання видатків з державного бюджету України на сферу охорони здоров'я, однак суттєво скоротилися видатки з місцевих бюджетів на цю сферу. Важливим аспектом підвищення ефективності економічного механізму сфери охорони здоров'я стало розроблення та реалізація бюджетної програми медичних гарантій. Виявлено, що на рівень ефективності функціонування економічного механізму сфери охорони здоров'я України впливають показники діяльності закладів охорони здоров'я та рівень ліжкового фонду системи Міністерства охорони здоров'я України.

### **Список використаних джерел:**

1. Арцатбанова О. В. Порівняльний аналіз підходів до побудови економічних механізмів функціонування системи охорони здоров'я. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1399>
2. Піхоцька О. М., Хомякова І. С. Фінансування системи охорони здоров'я в умовах її реформування. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 12. URL: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2021/35.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/35.pdf)
3. Посилкіна О. В., Гладкова О. В. Актуальні проблеми фінансового забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я в Україні в умовах їх реформування. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2021. № 2. С. 43–49.
4. Коробчинська Н. В. Моніторинг системи охорони здоров'я в системі управління на місцевому рівні. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2022. № 1 (32). С. 58–69.
5. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/?month=12&year=2019&budgetType=CONSOLIDATED>
6. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України; Бюджет, Розподіл, Перелік від 14.11.2019 № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text>



## **ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СХЕМ КОМПЕНСАЦІЇ ВТРАТ БІОРІЗНОМАНІТТЯ З ВИСОКОЮ ПРИРОДНОЮ ЦІННІСТЮ**

**Кобзар Олена Михайлівна**

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник  
відділу екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу  
Інституту демографії та проблем якості життя  
Національної академії наук України*

За даними Доповіді про глобальну оцінку біорізноманіття та екосистемних послуг, підготовленої Міжурядовою науково-політичною платформою з біорізноманіття та екосистемних послуг [1, с. 4–6], протяжність екосистем скоротилася в середньому на 47% порівняно з природними базовими рівнями. При цьому багато з них продовжують зменшуватися щонайменше на 4% за десятиліття. Одним з інструментів запобігання втратам біорізноманіття є схеми компенсації втрат біорізноманіття. Порівняно з іншими інструментами збереження та сталого використання біорізноманіття зазначені схеми перебувають на етапі розвитку. Наявні дані про застосування таких схем в США, Австралії та країнах ЄС вказують на дещо неоднозначні результати стосовно їх екологічної ефективності. Однак це пов'язано не з самим інструментом, а з тим, як ці схеми були розроблені та реалізовані [2, с. 4]. Враховуючи зазначене, актуальним є дослідження зарубіжного досвіду розробки та реалізації схем компенсації втрат біорізноманіття.

«Компенсація біорізноманіття – це економічний інструмент, що використовується для забезпечення економічного розвитку при одночасному досягненні таких цілей збереження біорізноманіття, як чистий приріст або відсутність чистих втрат біорізноманіття» [3, с. 19]. Компенсація втрат біорізноманіття полягає у відтворенні біорізноманіття, яке було знищено при реалізації проектів економічного розвитку. Заходи з відтворення біорізноманіття можуть проводитися в межах території реалізації проекту економічного розвитку та поза ними [4, с. 22].

Схеми компенсації втрат біорізноманіття найчастіше спрямовані на недопущення втрат біорізноманіття при реалізації проектів економічного розвитку. Хоча у деяких випадках ставиться більш амбітна мета – досягти позитивного результату, тобто чистого приросту біорізноманіття. Так, Міжнародною фінансовою корпорацією за мету було поставлено досягнення чистого приросту лісів у Китаї; екологічною політикою штату Квінсленду (Австралія) – досягнення

чистого приросту середовища існування коал; екологічною політикою Провінції Альберта (Канада) – досягнення чистого приросту водно-болотних угідь тощо. Метою схем компенсації втрат біорізноманіття також може бути недопущення втрат біорізноманіття за окремим напрямом. Так, у екологічній політиці Південно-Африканської Республіки схеми компенсації пов'язані із завданням збереження пріоритетного біорізноманіття. Це пояснюється тим, що для досягнення більш амбітної мети – «відсутності чистих втрат» всього біорізноманіття – країна не має фінансових та інституційних ресурсів [3, с. 40, 43].

Вартість реалізації схем компенсації втрат біорізноманіття формують такі складові: вартість заходів з відтворення біорізноманіття; вартість подальшої підтримки у належному стані відтвореного біорізноманіття; трансакційні витрати; вартість земельної ділянки, на якій проводяться заходи з відтворення біорізноманіття (якщо ділянка покупається) або втрачений дохід фермерів (у випадку укладання угоди з землевласником про реалізацію на належній йому ділянці заходів з відтворення біорізноманіття) [5]. У таблиці 1 представлено витрати на відтворення біорізноманіття з високою природною цінністю та подальшу його підтримку у належному стані за типами екосистем у Великобританії.

Таблиця 1

**Витрати на відтворення біорізноманіття з високою природною цінністю та подальшу його підтримку у належному стані за типами екосистем у Великобританії, фунти стерлінгів/га**

	<b>Відтворення</b>	<b>Подальша підтримка у належному стані (за рік)</b>
<i><b>Лугові оселища</b></i>		
Заплавні пасовища	1 504	335
Низинні луки	1 498	200
<i><b>Водні оселища</b></i>		
Ставки	1 476	90
Очеретяні зарості	1 486	60
Болота	674	60
<i><b>Лісові оселища</b></i>		
Ліс	2 126	122
Традиційні сади	1 123	250
Лісове пасовище	1 502	180

*Джерело: складено автором за [6]*

Вартість заходів з відтворення біорізноманіття для різних типів екосистем суттєво відрізняється. Необхідно зазначити, що вартість відтворення біорізноманіття більшою мірою пов'язана із складністю здійснення відповідних заходів, аніж із цінністю та вартістю відтворених екосистем та їх послуг. Хоча можна припустити існування певного

зв'язку між вартістю екосистем та вартістю їх компенсації. Так, вірогідно, вартість відтворення буде вищою для складних систем, які надають більше послуг суспільству. Наприклад, обсяг послуг водно-болотних угідь буде більшим у порівнянні з обсягом послуг, що надаються пустелями. Вочевидь відтворення водно-болотних угідь буде дорощим ніж відтворення пустелі.

Як вже було зазначено, заходи з відтворення біорізноманіття можуть проводитися поза межами території реалізації проекту економічного розвитку [4, с. 22]. У такому випадку вартість схем компенсації втрати біорізноманіття може бути знижено за рахунок вибору ділянки для реалізації заходів з відтворення біорізноманіття на землі, вартість якої є нижчою, ніж вартість землі, де воно було знищено. Наприклад, витрати на відтворення біорізноманіття в межах проекту житлової забудови на околиці міста можуть бути суттєво вищими порівняно з витратами на відтворення біорізноманіття на сільськогосподарських землях. У той же час просторове переміщення відтворення біорізноманіття може мати важливі наслідки у розподілі пов'язаних з ним вигід для населення. Так місцеве населення буде повністю позбавлено всіх послуг екосистеми, якщо вона буде відтворена в іншому місці. Необхідно зауважити, що низькі ціни на землю часто корелюють із відносно низькою щільністю населення. Так, у Флориді ділянки з відтвореним біорізноманіттям розташовані переважно у тих районах, де щільність населення нижче порівняно з районами, де це біорізноманіття було знищено. Таким чином, багато ділянок із відтвореним біорізноманіттям розміщено в регіонах, де нижчі ціни на землю підвищують економічну життєздатність природоохоронних проектів. Це призводить до просторового відтоку біорізноманіття та пов'язаних з ним послуг із урбанізованих районів [3, с. 55–56].

Отже, вартість реалізації схем компенсації втрат біорізноманіття формують такі складові: вартість заходів з відтворення біорізноманіття; вартість подальшої підтримки у належному стані відтвореного біорізноманіття; трансакційні витрати; вартість земельної ділянки, на якій проводяться заходи з відтворення біорізноманіття або втрачений дохід фермерів. У випадку коли заходи з відтворення біорізноманіття проводяться поза межами території реалізації проекту економічного розвитку на ділянці, що покупається, вартість схеми компенсації втрати біорізноманіття може бути знижено за рахунок вартості землі. У той же час просторове переміщення відтворення біорізноманіття може мати важливі наслідки у розподілі пов'язаних з ним вигід для населення. Можливий відтік біорізноманіття та пов'язаних з ним послуг із урбанізованих районів та його наслідки для соціального добробуту є важливими чинниками при розробці схем компенсації.

### **Список використаних джерел:**

1. Informing the scientific and technical evidence base for the post-2020 global biodiversity framework. *Convention on Biological Diversity*. Montreal, Canada, 25–29 November 2019. URL: <https://www.cbd.int/doc/c/7100/ffe3/20e098bf5383331384f22199/sbstta-23-02-add1-ru.pdf> (дата звернення: 19.10.2023).
2. Biodiversity Offsets: Effective design and implementation. Policy highlights. Paris : OECD Publishing, 2016. URL: <https://www.oecd.org/environment/resources/Policy-Highlights-Biodiversity-Offsets-web.pdf> (дата звернення: 19.10.2023).
3. Biodiversity Offsets: Effective Design and Implementation, Paris : OECD Publishing, 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264222519-en> (дата звернення: 12.10.2023).
4. Baker J., Sheate W. R., Papadopoulou L., Bennett T., Payne D. and Bull J. Defra project code: WC 1051. Evaluation of the Biodiversity Offsetting Pilot Phase – Indicative Costs of Current Compensation Arrangements for Biodiversity Loss: Illustrative Case Studies Report on Task 4, 2013. 92 p. URL: <https://randd.defra.gov.uk/ProjectDetails?ProjectID=18229&FromSearch=Y&Publisher=1&SearchText=WC1051&SortString=ProjectCode&SortOrder=Asc&Paging=10#Description> (дата звернення 13.10.2023).
5. Costing potential actions to offset the impact of development on biodiversity – Final Report. DEFRA, 2011. P. 36. URL: <https://www.cbd.int/financial/offsets/unitedkingdom-costing.pdf> (дата звернення: 22.09.2023).
6. Baker J., Sheate W. R., Papadopoulou L., Bennett T., Payne D. and Bull J. Evaluation of the Biodiversity Offsetting Pilot Phase – Indicative Costs of Current Compensation Arrangements for Biodiversity Loss: Illustrative Case Studies. Appendix 5 – Offset cost estimates. 2013.

## **ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ**

**Ломака Ярослав Ігорович**

*аспірант*

*Сумського національного аграрного університету*

Сонячні електростанції різного типу знаходять своє застосування в сільському господарстві. Дуже часто, є технічна можливість розмістити сонячні батареї безпосередньо на орних землях без шкоди для ведення основної діяльності по вирощуванню сільськогосподарської продукції. Сонячні електростанції для аграріїв – це один із найперспективніших та інвестиційно привабливих напрямків розвитку української відновлюваної енергетики.

Поєднання сільськогосподарської діяльності з виробництвом електроенергії за допомогою сонячних панелей має назву агровольтаїка. Ця технологія дозволяє використовувати земельні ресурси для вирощування сільськогосподарських культур, а також генерувати відновлювальну електроенергію.

Так сонячні електростанції можуть бути важливим джерелом енергії для елеваторів. Ось кілька ключових аспектів, які варто врахувати при використанні сонячних електростанцій для живлення елеваторів (табл. 1).

Використання сонячних електростанцій для живлення елеваторів може бути вигідним екологічно та економічно, особливо у випадках, коли віддалені елеватори потребують надійного джерела енергії. Важливо правильно розрахувати потреби в енергії та вибрати відповідну сонячну електростанцію для конкретних умов. Надійний розрахунок потреб в енергії та правильний вибір сонячної електростанції допоможуть забезпечити стабільне живлення елеватора та зменшити залежність від традиційних джерел енергії.

Використання сонячних електростанцій для живлення елеваторів може бути вигідним екологічно та економічно, особливо у випадках, коли віддалені елеватори потребують надійного джерела енергії. Важливо правильно розрахувати потреби в енергії та вибрати відповідну сонячну електростанцію для конкретних умов.

Сонячні електростанції можуть бути важливим джерелом енергії для теплиць, особливо для автономних та офф-грід систем. Вони дозволяють забезпечувати теплицю електроенергією для освітлення, обігріву, систем автоматизації та інших потреб. Прагнення забезпечити себе електроенергією і не залежати від коливань вартості електрики на ринку – термін експлуатації сонячної електростанції становить не менше

25–30 років, фактично на цей час фіксується вартість електроенергії, що виробляється.

Таблиця 1

**Критерії встановлення сонячних електростанцій  
для живлення батарей**

№	Критерії	Зміст
1	Встановлення сонячних панелей	Сонячні панелі повинні бути встановлені на площадках чи спеціальних конструкціях, що забезпечують максимальний прийом сонячної енергії. Важливо правильно орієнтувати панелі і уникати тіней.
2	Зберігання енергії	Система повинна включати в себе систему зберігання енергії (акумулятори), яка дозволяє накопичувати надлишкову енергію, отриману вдень, для використання в нічний час або в той час, коли сонячне випромінювання недостатнє.
3	Інвертори та контролери заряду	Система повинна включати в себе інвертори, які перетворюють зібрану постійну енергію в змінний струм, а також контролери заряду, які регулюють процес заряду та розряду акумуляторів.
4	Моніторинг та управління	Важливо мати можливість моніторити роботу сонячної електростанції та відстежувати рівень заряду акумуляторів. Деякі системи надають можливість дистанційного керування та налаштування.
5	Резервне живлення	У разі недостатнього сонячного випромінювання (наприклад, протягом тривалого періоду хмарного покриття) може бути необхідне альтернативне джерело живлення, таке як мережовий струм або дизельний генератор.
6	Технічне обслуговування	Важливо регулярно перевіряти стан сонячних панелей, акумуляторів та електронних компонентів для забезпечення ефективності системи.

*Джерело: сформовано автором*

Зниження вартості системи накопичення та зберігання енергії, що використовують літєві акумулятори великої ємності, дозволяє забезпечити повну автономність об'єктів. Тут слід відзначити і факт великого зносу загальної енергосистеми, що призводить до зростання кількості відключень через аварій на лінії або їх перевантаження.

**Список використаної літератури:**

1. Капука Р. Агровольтаїка: майбутнє світового фермерства. URL: <https://generacia.energy/interesnoe-uk/ua-agrovoltaika/> (дата звернення: 01.03.2023).
2. Агровольтаїка: як підвищити врожайність за допомогою сонячних панелей. URL: <https://eco-tech.com.ua/ua/a336670-agrovoltaika-kakrovysit.html> (дата звернення: 01.03.2023).

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В ПОВОЄННИЙ ЧАС**

**Передерій Тетяна Сергіївна**

*аспірантка кафедри економіки та фінансів підприємства  
Державного торговельно-економічного університету*

На сьогодні забезпечення сталого розвитку підприємства торгівлі є одним з найважливіших завдань у системі розвитку національного господарства України, спрямованого на досягнення економічного зростання, захисту довкілля з довгостроковою перспективою відтворення матеріальних природних ресурсів й зростання рівня життя суспільства. Крім того, війна розв'язана росією проти України, має різновекторні виклики, загрози і наслідки кризових явищ для економіки національного господарства, у т.ч. для сфери підприємств торгівлі у напрямку євроінтеграції.

За оцінками компанії КРМГ, війна росії проти України вплинула на понад 600 тисяч підприємств у всьому світі та уповільнила зростання світової економіки на 0,8% до кінця 2022 року порівняно з 2021 роком. Глобальна економіка зазнала негативного впливу через порушення виробничих потужностей як окремих країн, так і глобальних ланцюгів поставок, що, в свою чергу, сприяло виникненню умов зростання глобальної інфляції [1].

Процеси інтеграції України до країн ЄС в умовах повномасштабного збройного вторгнення росії на територію України є рушійним чинником невідкладних трансформаційних змін, що потребує переосмислення цінностей в управлінні підприємством та оцінки його показників у реалізації й забезпеченні сталого розвитку.

Незалежно від того, що наразі головним фактором сталого розвитку національного господарства вважається максимальне використання принципів ринкової економіки, основна роль як регулюючого всі економічні та соціальні процеси в країні відводиться органам законодавчої та виконавчої влади. Сталий соціально-економічний розвиток означає реалізацію трьох взаємопов'язаних та взаємозумовлених цілей: створення більш конкурентоспроможної, вискоєфективної та низьковитратної економіки; підвищення життєвого рівня населення; поліпшення екологічної обстановки [2, с. 138].

Досягнення вищеперахованих цілей в діяльності торговельного підприємства, орієнтованих на сталий розвиток, є можливим за умови здійснення виробничого процесу з чітко визначеними цілями ресурсозбереження, збалансованості використання наявних матеріальних

природних ресурсів, витрачених на виготовлення товару (продукції), та мінімізації негативного впливу за результатами своєї діяльності на навколишнє середовище із застосуванням новітніх екологічних технологій як у виробництві, так і в управлінні. Окрім цього, слід зазначити, що сталий розвиток підприємства торгівлі має значний вплив на процеси виробництва та функціонування суб'єкта господарювання, зменшуючи витрати й формуючи його привабливий імідж корпоративно-соціальної відповідальності для залучення іноземних інвестицій, відкриття та розширення зони вільної торгівлі з країнами ЄС.

Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі є важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Імплементация положень щодо торгівлі тісно пов'язана з питаннями сталого розвитку та охорони довкілля зокрема. Для Європейського Союзу екологічні питання є невід'ємною частиною торговельної політики. З іншого боку, Європейський Союз не єдиний торговельний партнер України, тому врахування екологічних питань в торговельній політиці України є не менш важливим для досягнення цілей сталого розвитку. Відсутність впровадження та дотримання екологічних норм та стандартів може бути суттєвою перепорою у належному виконанні торговельних угод, у тому числі з ЄС [3, с. 6].

Як показує досвід, важливим під час розробки, впровадження та реалізації стратегії (концепції) сталого розвитку підприємства торгівлі є вичерпний план дій, який має бути розроблений з урахуванням міжнародних сучасних тенденцій, економічно-екологічної ситуації в країні, існуючої законодавчої бази і особливостей здійснення індивідуальної підприємницької діяльності, передбачених його установчими документами. Концепція забезпечення сталого розвитку підприємства торгівлі дозволяє контролювати змінні витрати на виготовлення продукції, стимулювати економію, підвищувати прибутковість і реалізовувати товари/ послуги на ринках країн ЄС за умови відповідності їх політики.

Торговельна політика ЄС – сукупність заходів та методів регулювання масштабів, структури та умов зовнішньої торгівлі, а також взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі. Стратегія ЄС у сфері торговельної політики “Торгівля для всіх. У напрямку більш відповідальної торгівлі та інвестиційної політики” була прийнята у 2015 році, що містить п'ять основних цілей [3, с. 7–8]: торгівля та інвестиції є потужним рушієм зростання та створення робочих місць (висока активність ЄС у сфері торгівлі, торговельний та економічний порядок денний ЄС посилює вигоди від торгівлі); ефективна політика, яка враховує нові економічні реалії та виправдовує сподівання (відповідь на зростання глобальних ланцюгів виробництва і збуту, сприяння торгівлі послугами, полегшення цифрової торгівлі,



підтримка мобільності та вирішення питань міграції, посилення міжнародної регуляторної співпраці, забезпечення ефективного управління митницями, безпека доступу до енергії та сировини, захист інновацій, краща імплементація та реалізація прав ЄС, більше уваги малому бізнесу, більш ефективні засоби допомоги для адаптації працівників); прозоріша торговельна та інвестиційна політика (тісніша робота з державами-членами, Європейським Парламентом та громадянським суспільством, більш відкритий процес прийняття рішень); торговельна та інвестиційна політика, що базується на цінностях (забезпечення впевненості споживачів у продуктах, які вони купують у глобальній економіці, сприяння новому підходу до інвестицій, торговельний порядок денний сприяє сталому розвитку, правам людини та належному врядуванню); прогресивна програма переговорів для пристосування до глобалізації (зміцнення багатосторонньої торговельної системи, сприяння двостороннім відносинам). Серед дотичних до охорони довкілля питань, що регулюються стратегією, можна виділити: 1) забезпечення доступу до енергії та сировини; 2) проведення оцінки впливу на сталість (англ. – sustainability impact assessment); 3) ціннісна складова діяльності у сфері торгівлі; 4) досягнення цілей сталого розвитку [3, с. 7–9].

За результатами аналізу положень Стратегії ЄС у сфері торговельної політики “Торгівля для всіх. У напрямку більш відповідальної торгівлі та інвестиційної політики” можна відзначити, що ефективна торговельна діяльність ґрунтується на імплементації концепції сталого розвитку та її оцінки, що включає підтримку і співпрацю за цим напрямком між країнами ЄС.

Таким чином, для України процес євроінтеграції має супроводжуватися адаптацією до вимог спільної екологічної та соціальної політики Європейського Союзу. Як показує досвід інших постсоціалістичних країн, які вже є членами ЄС, це одне з самих складних завдань. Угоди про вступ до ЄС передбачають протягом нетривалого перехідного періоду повний перехід до реалізації екологічної та соціальної політики, яка визначається в Директивах ЄС (нормативних актах, рішеннях та стратегіях). Інтерпретація цієї умови означає узгодження, точніше повну відповідність національного законодавства вимогам законодавства ЄС, причому не тільки теоретично, а й, безумовно, практично. Тому запланований вступ до ЄС передбачає гармонізацію внутрішнього законодавства України з екологічними та соціальними директивами Європейського Союзу та створення адміністративного потенціалу для контролю неухильного дотримання норм та вимог [2, с. 139].

Враховуючи вищезазначене та сучасні засади євроінтеграції в умовах повномасштабного збройного конфлікту, що відбувається на території України, на сьогодні для підприємств торгівлі розробка,

впровадження та реалізація стратегії (концепції) сталого розвитку підприємства торгівлі є одним з складних завдань. Зі сказаного раніше випливає, що на сьогодні дотримання екологічних норм та стандартів є значною перешкодою у належному виконанні торговельних угод.

Проте, у подальшому післявоєнному відновленні забезпечення сталого розвитку підприємства торгівлі дозволить реалізовувати товари/ послуги на ринках країн ЄС за умов відповідності їхній політиці та розширити зони вільної торгівлі з країнами ЄС, сформувати привабливий імідж корпоративно-соціальної відповідальності підприємства для залучення іноземних інвестицій.

### **Список використаних джерел:**

1. Повоєнна відбудова: дослідження досвіду та поточного стану. Досвід оцінки збитків та організації відновлення. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2022/12/post-war-reconstruction-of-economy-case-studies.html> (дата звернення: 19.03.2023).

2. Буряк Є. В., Редько К. Ю., Чорновол А. О., Орленко О. В. Соціально-економічні аспекти сталого розвитку України в умовах війни (євроінтеграційні аспекти). *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. Вип. 34/2022. С. 135–143.

3. Екологічні питання у торговельній політиці ЄС та України: шлях до сталого розвитку. URL: <https://www.rac.org.ua/uploads/content/405/files/webenvironmental-issuesocietyandenvironment2017ua.pdf>

## **ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ З ЄС<sup>1</sup>**

**Піріашвілі Олександр Борисович**

*кандидат економічних наук,*

*старший науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

В сучасних складних та невизначених соціально-економічних умовах розвитку національної економіки, а також в тяжких умовах повномасштабних військових дій на всій території нашої держави різні гострі питання європейської інтеграції України та розвитку міжнародного економічного співробітництва набувають особливої актуальності та гостроти, зокрема, серед них можна виокремити наступні:

– повоєнне відновлення та реконструкція секторів виробничої та соціальної інфраструктури економіки України за участю також міжнародних фінансових та економічних інституцій;

– вибір дієвих механізмів та інструментів фінансування капітальних інвестицій у розвиток окремих секторів, галузей та підприємств національної економіки;

– обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку окремих секторів, галузей та підприємств національної економіки;

– ефективна та своєчасна реалізація та виконання усіх положень та директив угоди про економічне співробітництво та зони вільної торгівлі із ЄС;

– формування та розвиток нового сучасного, а також модернізація існуючого інституціонального середовища стосовно розвитку національної економіки в цілому та окремих її секторів, галузей та підприємств.

Так, одним з таких дієвих та важливих механізмів розвитку міжнародних інтеграційних процесів в Україні на сучасному етапі розвитку може слугувати поглиблення процесів економічної конвергенції (зближення/наближення) між країнами європейського регіону (України з ЄС) з різним рівнем економічного розвитку після вступу до тих чи інших економіко-політичних об'єднань чи союзів, що передбачає, в свою чергу, дослідження наявності чи відсутності процесів

---

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

зближення між країнами, тобто відбувається конвергенція чи дивергенція за певними показниками соціально-економічного розвитку країн. Зазначене вище дослідження цих процесів передбачає проведення 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 на основі міжнародних порівнянь.

Відповідно до цього реформування, реструктуризація та модернізація залізничного транспорту України, а також поступова гармонізація та узгодженість діючих стандартів, технічних регламентів та політики щодо ринку залізничних перевезень з існуючими в ЄС – це один із важливих пріоритетів транспортної політики України згідно зі ст. 368 Угоди про асоціацію. Зазначена Угода в секторі залізничного транспорту передбачає, зокрема, забезпечення сумісності системи залізничного транспорту України шляхом імплементації директив і технічних регламентів ЄС, усунення адміністративних і технічних перешкод, модернізацію залізничної транспортної інфраструктури та технічного обладнання на інноваційній основі, а також поступову інтеграцію до європейської залізничної транспортної мережі.

До того ж слід підкреслити, що раніше міністр інфраструктури України нагадав про подальші плани щодо розвитку вітчизняної залізниці – це, зокрема, розділити АТ «Укрзалізниця» на три складові частини, а саме: **1) оператора інфраструктури, 2) вантажного перевізника та 3) пасажирського перевізника**, а також провести ІРО (перший публічний продаж акцій акціонерного товариства). Так, зокрема, чиновник відзначав раніше: «...Буде створено конкурентний ринок залізничних перевезень та забезпечено рівноправний доступ до залізничної інфраструктури. Для цього нам потрібен новий закон про залізничний транспорт, розраховуємо на підтримку парламенту в цьому питанні...» [1]. Вищевказане, в свою чергу, передбачено директивою ЄС 91/440 щодо системної лібералізації ринку залізничних перевезень відповідно до Угоди про асоціацію із ЄС та зону вільної торгівлі (ЗВТ) із Євросоюзом, яку Україна підписала у 2014 році.

Внаслідок цього українська залізниця має пристосуватися також до умов «...нової транспортної філософії, яка називається *Trackage*, відповідно до якої приватний перевізник, маючий власний парк вагонів та тягу, може сформувати вантажний потяг та скористатись залізничною інфраструктурою, яка знаходиться під управлінням окремого оператора. Розповсюдження *Trackage* визначається директивою ЄС 2001/125, відповідно до якої формується єдина логістична система «в межах фрахту», і в рамках цієї системи для всіх учасників відкривається єдиний доступ до інфраструктури» [2, с. 12–13].

Таким чином, продуктивність залізничного транспорту національної економіки в сучасних умовах значно залежить від рівня розвитку та ефективної структури зазначеного вище сектору виробничої транспортної інфраструктури (залізнична транспортна інфраструктура), а також нормативно-правового забезпечення (інституціонального забезпечення, у тому числі інституційного забезпечення) функціонування та роботи залізничної транспортної інфраструктури країни в цілому. Разом із цим, формування та розвиток ефективної залізничної транспортної інфраструктури національної економіки залежить також від узгодженості та імплементації (впровадження / введення в дію в національне законодавство) міжнародних стандартів та норм щодо якості та кількості перевезень вантажів та пасажирів залізничним транспортом країни. Це передбачає, в свою чергу, не лише появу нових форм та структур (суб'єктів економічної діяльності, інституцій) щодо формування та організації ринку залізничних перевезень, але й процес зближення, тобто поглиблення процесів конвергенції у цій сфері діяльності та взаємоприспосування, як національних економік в цілому, так і окремих секторів національних економічних систем до яких і відноситься залізничний транспорт України.

Так, за даними вітчизняних ЗМІ на сучасному етапі розвитку Україна вже виконала 72% усіх зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Проте, найменший прогрес спостерігається у сферах науки, технологій, інновацій та космосу – 60%, а також транспорту, транспортної інфраструктури, поштових та кур'єрських послуг – 53% [3].

Тому, слід зазначити, що і повоєнне відновлення національної економіки також має бути одночасно здійснюватися з урахуванням поглиблення процесів економічної конвергенції (зближення/наближення) України з ЄС-27 в сучасних умовах і на віддалену перспективу. Тому, на нашу думку, першочерговим завданням щодо успішного вирішення проблем із відновленням національної економіки в країні є прискорене або випереджаюче відновлення, реконструкція та модернізація на інноваційній основі усієї системи залізничної транспортної інфраструктури та її окремих складових одночасно із енергетичним сектором виробничої інфраструктури національної економіки. Так як обидва зазначені сектори виробничої інфраструктури національної економіки тісно взаємопов'язані як між собою, так і з усією економікою країни в цілому.

Отже, на нашу думку, з метою підвищення продуктивності української залізниці та збільшення швидкості вантажних та пасажирських залізничних перевезень в країні необхідно залучати інвестиційні ресурси з різних джерел фінансування (*серед них: власні кошти АТ «Укрзалізниця», бюджетні кошти, приватний капітал та*

кошти іноземних інвесторів, у тому числі міжнародних фінансових організацій) на реалізацію крупних інфраструктурних інвестиційних проектів в Україні, зокрема, на повоєнне відновлення та реконструкцію об'єктів залізничної транспортної інфраструктури країни, капітальний ремонт і модернізацію мережі залізничних колій, електрифікацію мережі залізничної колії, оновлення та модернізацію усіх складових рухомого складу залізниці України, будівництво нових та модернізацію існуючих обслуговуючих підприємств залізничної транспортної інфраструктури країни, а також оптимізацію джерел поставок енергоносіїв для залізничного транспорту України.

### **Список використаних джерел:**

1. Кабмін повернув «Укрзалізницю» до сфери управління Мінінфраструктури. Економіка. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/619575.html> (дата звернення 03.10.2023).
2. Разделение «Укрзалізниці». Когда из Киева в Коростень будет дешевле долететь, чем доехать. Экономика. *Деловая столица*. ДЦ. № 39/957 от 30.09.2019. С. 12–13.
3. Надтока С. Україна виконала 72% зобов'язань Угоди про асоціацію з ЄС. 2023. URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4574771-ukraina-vykonala-72-zoboviazan-uhody-pro-asotsiatsiui-z-yes> (дата звернення: 24.03.2023).

## **ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНИЙ СИНТЕЗ ЯК КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

**Потелешенко Петро Володимирович**

*кандидат технічних наук, здобувач ступеня доктора наук  
Воєнної академії імені Євгенія Березняка*

Оскільки технології Industry 4.0 стають все більш важливим елементом підвищення ефективності військових операцій, здатність України побудувати дієву систему військово-цивільного синтезу, зможе значно посилити успішність зусиль Збройних сил України щодо визволення окупованих російськими загарбниками територій та наблизити нашу Перемогу. Незважаючи на те, що у первісному варіанті концепція військово-цивільного синтезу (military-civilian fusion – MCF) була виключно китайською стратегією національного рівня з відповідним інституційним апаратом (основне її завдання полягало у злитті військових і цивільних технологій, ресурсів заради забезпечення національних інтересів), сьогодні все більше країн починають усвідомлювати її перспективи в розбудові оборонно-промислового комплексу.

Власне термінологічний інструментарій проблематики військово-цивільного синтезу є відносно новим, більшість науковців пов'язує його з виступом тодішнього Генерального секретаря Комуністичної партії Китаю Ху Цзіньтао на Сімнадцятому з'їзді КПК (2007 рік). У 2015 році нинішній Генеральний секретар Сі Цзіньпін визначив військово-цивільний синтез в якості одного з головних національних пріоритетів, трактуючи його як «узгодження розвитку цивільних і оборонних технологій» [1, с. 157].

Аналіз китайської стратегії військово-цивільного синтезу з точки зору неокласичного реалізму і теорії державного управління підкреслює, що поява нових технологій відкрила безпрецедентну можливість для держав посилити мобілізацію національних ресурсів, що сприяє зростанню їх військової та економічної могутності. Підкріплена зростаючою співпрацею між Народно-визвольною армією Китаю, приватними компаніями та державними підприємствами, китайська стратегія військово-цивільного синтезу спирається на обмін технологіями та залучення талановитих фахівців з-за кордону [2, с. 98].

Долучення цивільних компаній до розробки та виробництва зброї не є чимось новим. Так, ще до Другої світової війни підприємства військово-промислового комплексу та комерційні фірми використо-

ували спільні технології, а більшість видів військового озброєння вироблялося цивільними компаніями. Друга світова та холодна війни призвели до безпрецедентного розширення індустрії озброєння, яка здобула технологічне лідерство в різних галузях, особливо у розробці засобів зв'язку, виробництві композитних матеріалів, чипів та продуктів ядерного синтезу.

Поряд з цим, у ряді європейських країн комерційні компанії залишалися залученими до виробництва озброєнь лише в якості постачальників сировини чи субпідрядників оборонної промисловості. Те ж саме стосувалося й цивільних наукових установ, які протягом майже всього періоду холодної війни брали лише часткову участь у проектах, пов'язаних з військовою сферою [3, с. 114]. Такий стан речей зумовлювався тим, що розвиток співпраці виходив із припущення, що провідну роль у виробництві озброєнь мусить відігравати оборонна промисловість, а цивільні підприємства покликані бути допоміжною ланкою.

Виходячи з концептуальних положень Industry 4.0 (4IR), наведена ієрархічна підпорядкованість не виглядає такою ж чіткою і безапеляційною, як це було раніше. Так, сьогодні в багатьох сферах (проектування й виробництво дронів, Штучний інтелект, Інтернет речей, Квантові обчислення тощо) цивільні компанії ідуть значно попереду. Тому «традиційні» підприємства оборонної промисловості все частіше визнають, що вони мусять набагато тісніше співпрацювати з цими компаніями на всіх етапах військових досліджень, розробок, виробництва і, навіть протягом усього терміну експлуатації систем озброєння та військової техніки. Як наслідок, все більше і більше комерційних компаній, які раніше ніколи не розглядалися в якості потенційних партнерів для військового виробництва стають більш затребуваними. В якості прикладу можна навести активне долучення корпорацій Microsoft та Google до діяльності оборонного комплексу – їх включення у національні оборонні програми сьогодні є одним з найбільш актуальних викликів, пов'язаним із сучасними процесами військової модернізації.

Технології, що супроводжують 4IR все більше набувають лавиноподібного, часто недостатньо контрольованого поширення. Так, Китай вже використовує технології ШІ та Великих даних для контролю національної кредитної соціальної мережі, що об'єднує записи з камер відеоспостереження, бази даних та програмне забезпечення, яке контролює, оцінює та заохочує чи карає громадян залежно від їх поведінки. Великобританія використовує ШІ в програмах розпізнавання обличчя для пошуку можливих терористів і злочинців; Ізраїль – поєднує ШІ та аналіз великих даних для відстеження нелегальної діяльності уздовж своїх кордонів. Національні розвідувальні служби широко



практикують використання інструментів ІІІ для аналізу онлайн-комунікацій з метою відстеження терористичної та іншої ворожої діяльності проти їхніх країн.

Сьогодні технології 4IR мають безпосереднє відношення до процесів військової модернізації. Адаптація наявних комерційних технологій до військових потреб значно заощаджує ресурси, скорочує цикл розробки та виробництва нових зразків, а також зменшує ризики в процесі розробки озброєнь. Передусім, стратегія військово-цивільного синтезу дозволяє оборонним підприємствам і збройними силам упроваджувати найновіші технологічні досягнення в тих галузях, де цивільні тримають лідерство в інноваціях. Зокрема, поєднання MCF і 4IR обіцяє надати нові можливості для набуття значних переваг над противником в найближчі десятиліття. Головним аргументом на користь цього твердження є зростаючі обмеження традиційної оборонної промисловості щодо задоволення попиту збройних сил у сучасних видах озброєння і техніки.

Таким чином, концепція військово-цивільного синтезу – це особливий феномен двадцять першого століття, який суттєво відрізняється від цивільно-військового співробітництва двадцятого століття. MCF – це не просто пошук і засвоєння цивільних технологій у оборонному виробництві. Насамперед, мова йде про розробку стратегій та ініціатив з метою пошуку відповідних цивільних технологій і виробників з наступним використанням їх для військових науково-дослідних проєктів, залучення військових до науково-дослідної співпраці з цивільними організаціями та адаптації передових цивільних технологій і продуктів для військових цілей. Слід визнати, що хоча упровадження стратегій військово-цивільного синтезу стане беззаперечним аргументом в асиміляції технологій 4IR, однак відповідний процес обіцяє бути досить складним. Насамперед, мова йде про необхідність розробки оборонними відомствами чітких рамок і параметрів участі цивільних суб'єктів в оборонних проєктах: за яких умов цивільні фірми і науково-технічні установи можуть брати участь у військових науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах; які види продукції мають бути асимільовані в озброєннях та військовій техніці тощо

### References:

1. Béraud-Sudreau L., Nouwens M. (2021) Weighing giants: Taking stock of the expansion of China's defence industry. *Defence and Peace Economics*, vol. 2, no. 32, pp. 151–177.
2. Muhammed C., Alena V. (2022) The Chinese Military-Civil Fusion Strategy: A State Action Theory Perspective. *The International Spectator*, no. 57, pp. 85–102.
3. Audra J. W. (2013) *Competing with the Soviets: Science, Technology, and the State in Cold War America*. Baltimore : Johns Hopkins University Press, 274 p.

## **ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ В УМАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ**

**Сахарова Тетяна Вадимівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу імені Павленка А. Ф.  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Архіпова Тетяна Василівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу імені Павленка А. Ф.  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

Рекламна діяльність підприємств сьогодні демонструє використання багатьох методів та інструментів. Щодня вітчизняних споживачів досягають численні рекламні повідомлення. Не дивлячись на обвал рекламного ринку в Україні через військовий стан в 2022 році (витрати на рекламу тоді склали лише 37% від обсягів 2021 року), в 2023 цей ринок почав відновлюватися, хоча й доволі повільно. Почали повертатися рекламодавці з самих різних сфер діяльності, найактивнішими стали представники фармкомпаній, FMCG і ритейл [1].

Військові дії в країні призвели до суттєвих змін в структурі рекламного ринку, вони встановили нові тарифи на медіа-носії, висунули нові норми в рекламному плануванні. Сьогодні практично ніхто не розробляє довготривалих планів, планування стало короткотерміновим і дуже гнучким. Перебіг рекламної кампанії може бути перерваний в будь-який час, що створює серйозні проблеми спеціалізованим агенціям та медійникам. Деякі компанії скоротили бюджети на просування на 70%.

Порівняно з класичними засобами реклами найменших втрат в 2022 році зазнав ринок діджитал-носіїв. Саме за його рахунок сьогодні відбувається найбільше зростання витрат. Особливо швидко зростає популярність Інтернет-реклами та, зокрема, просування в соціальних мережах.

Однією з важливих тенденцій сучасних споживачів є підтримка українських брендів і товарів із національною та патріотичною символікою. Їм надають перевагу більше половини опитаних респондентів. Відповідно така продукція активно просувається в рекламному просторі. Наразі для 55% українців важливо, щоб бренд перераховував кошти на ЗСУ, а 28% цікавить участь працівників

компанії в волонтерській діяльності. Крім цього, за оцінками операторів ринку невпинно зростає частка україномовної реклами. І за прогнозами цей тренд буде зберігатися в найближчі роки.

З початком війни в рекламній індустрії критично бракує об'єктивних даних про споживача та ринок. Більшість компаній, що проводять дослідження для рекламного бізнесу, звикли використовувати для цього традиційні підходи, а саме: письмові опитувальники та «холодні дзвінки». Наразі їх майже неможливо реалізувати, адже в умовах воєнного часу респонденти постійно переміщуються, і бажання спілкуватися із сторонніми зійшло майже нанівець. Звісно на заміну приходять онлайн-інструменти вимірювання споживчих звичок, але їх все ще недостатньо в Україні для задоволення потреб галузі.

Споживчі наміри респондентів також не радують рекламодавців. Так за даними Gradus Research, станом на початок грудня 2022 року зафіксовано суттєве скорочення витрат населення через такі причини: відсутність роботи (37% українців у віці 18–60 років, дослідження у містах 50 тис. +), відсутність доходу (19%), зниження доходу (78%) [2]. Відповідно товари, що користуються попитом мають дедалі ставати дешевшими, сегмент продукції тривалого використання з високою вартістю перебуває в сталій кризі. Новобудови майже перестали продаватися. Навіть повернення споживчого кредитування з боку банків та інших фінансово-кредитних установ не рятує ситуацію.

Більша частина рекламодавців продовжує мультимедійний підхід до рекламних носіїв, активно поєднуючи різні види реклами та канали поширення. Спостерігається стале зростання відео-контенту в смартфонах, отже і витрати на розміщення реклами в цьому секторі невпинно зростає.

Звісно, сьогодні дуже важко прогнозувати динаміку подальшого розвитку рекламного ринку, адже це, в першу чергу, буде залежати від перебігу військових дій в Україні та темпів відновлення економіки країни. Але вже сьогодні можна сказати, що рекламний ринок вижив, і ми маємо всі підстави сподіватися на збільшення його обсягів.

### **Список використаних джерел:**

1. Логвіновська В., Карпушина Ю. Український рекламний ринок відновлюється. URL: <https://detector.media/rinok/article/211238/2023-05-14-ukrainskyu-reklamnyu-rynok-vidnovlyuetsya/>
2. Соколова Ю. Ринок реклами – 2023: людяність та підтримка знову в тренді. URL: <https://mind.ua/openmind/20251334-rinok-reklami-2023-lyudyanist-ta-pidtrimka-znovu-v-trendi>

## **ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Скорнякова Юлія Борисівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Запорізького національного університету*

**Мороз Вячеслав Сергійович**

*студент магістратури  
Запорізького національного університету*

Забезпеченість виробничими запасами є обов'язковою умовою організації та здійснення підприємством господарської діяльності, а ефективність використання виробничих запасів є принциповою передумовою стабільного отримання прибутку та сталого розвитку. Управління виробничими запасами є важливою складовою системи управління діяльністю підприємства, метою якого варто визнати оптимізацію рівня виробничих запасів та досягнення максимально можливого рівня ефективності їх використання. Важливим інструментом управління як в цілому, так і управління виробничими запасами варто визнати економічний аналіз, адже саме на підставі аналітичних процедур можуть бути обґрунтовані дієві управлінські рішення, спрямовані на забезпечення ефективності роботи та конкурентоспроможності підприємства.

Системність в організації аналітичних процедур, що є безперечною передумовою досягнення їх високої якості, вимагає впорядкування та відповідно визначення основних напрямів аналізу. Не є виключенням і аналіз виробничих запасів, що й обґрунтовує актуальність організаційного питання визначення основних напрямів (етапів) аналізу виробничих запасів.

Питання організації аналізу виробничих запасів, у тому числі щодо визначення його основних складових (етапів, напрямів), активно досліджується в науковій літературі. Так, у науковій статті Беляєвої Л. А. та Кучма Л. О. стверджується, що «більшість науковців вважають, що аналіз виробничих запасів будь-якого суб'єкта господарювання має здійснюватися в розрізі таких трьох ключових напрямів, як аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, аналіз використання виробничих запасів та аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства» [1, с. 862–863]. Прикладом визначення зазначених трьох основних напрямів може слугувати підхід до вирішення зазначеного питання

Липчанської (Іванчук) О. В. та Триньки Л. Я. у навчально-методичному посібнику з економічного аналізу [2, с. 413].

В той же час в науковій літературі присутні й інші погляди на визначення основних напрямів (етапів) аналізу виробничих запасів. Так, наукове дослідження Кузьмінської О. Е. містить такі напрями аналізу виробничих запасів як «вивчення забезпеченості підприємства виробничими запасами, загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства, оцінка ефективності використання виробничих запасів і аналіз матеріаломісткості продукції» [3, с. 177]. Підхід до організації аналізу виробничих запасів, представлений Томчук О. Ф. і Рабоконь Ю. С. щодо визначення основних етапів такого аналізу помітно відрізняється, адже науковці пропонують таку його послідовність:

- аналіз динаміки та структури виробничих запасів;
- аналіз виконання договірних зобов'язань;
- аналіз забезпеченості виробничими запасами;
- аналіз ефективності використання виробничих запасів;
- виявлення резервів збільшення обсягів виробництва за рахунок підвищення ефективності використання виробничих запасів [3, с. 80].

Цікавий підхід щодо організації аналізу виробничих запасів пропонується Титенко Л. В., яка визначає як напрямки аналізу виробничих запасів – стратегічний, тактичний та оперативний. Відповідно «стратегічний аналіз має бути спрямований на діагностику стану виробничих запасів з точки зору досягнення підприємством конкурентних переваг в управлінні виробничими запасами, тобто позиціонування підприємства на площині конкурентних переваг завдяки ефективному використанню виробничих ресурсів. Тактичний аналіз виробничих запасів – на встановлення критеріїв ефективності виробничих запасів, які мають бути досягнуті в процесі управління виробничими запасами. Оперативний аналіз полягає у поточному відстеженні стану виробничих запасів підприємства» [5, с. 299].

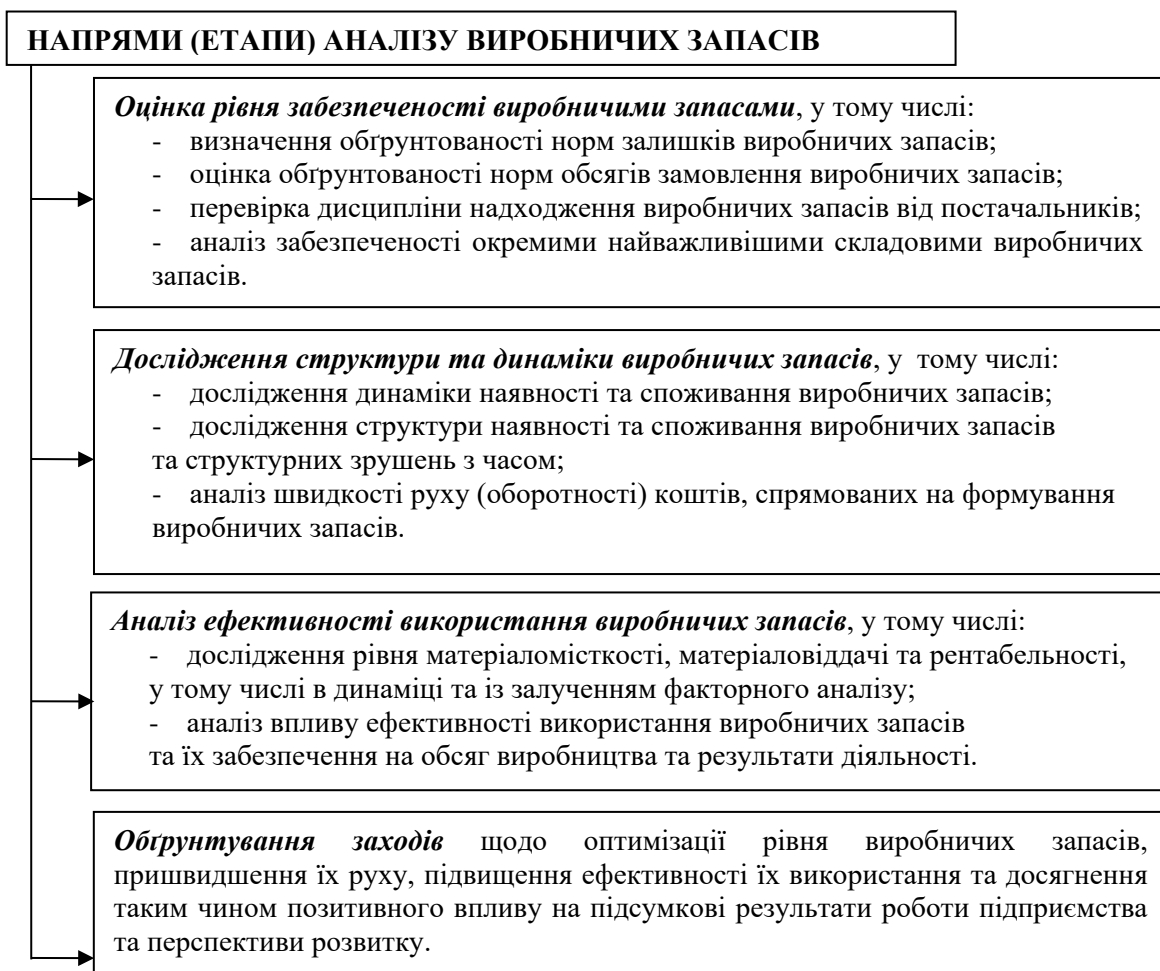
Дещо інший підхід пропонується у дослідженні Марини А. С. і Феськіної З. Ю., які обґрунтовують, що аналіз виробничих запасів підприємства «зводиться до таких дій:

- оцінка рівня ефективності використання виробничих запасів;
- моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками;
- оцінка руху та структури споживання виробничих запасів за певний період в динаміці;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів та оцінка їхнього впливу на обсяг діяльності;

– оцінка можливих варіантів мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання виробничих запасів» [6, с. 195].

Підсумовуючи розглянуті підходи до організації аналізу виробничих запасів шляхом визначення його основних етапів варто зазначити, що ключовими термінами такої організації варто визнати забезпеченість, швидкість руху, ефективність використання та позитивний вплив на результати роботи та конкурентоспроможність підприємства. Окремо варто зазначити, що аналіз не має обмежуватися оцінкою наявної ситуації, адже за підсумками аналітичних процедур мають бути обґрунтовані конкретні заходи щодо оптимізації рівня виробничих запасів, пришвидшення їх руху, підвищення ефективності їх використання та досягнення таким чином позитивного впливу на підсумкові результати роботи підприємства та перспективи його розвитку.

Уточнений в межах проведеного дослідження перелік основних напрямів (етапів) аналізу виробничих запасів із деталізацією складових окремих етапів представлено на рисунку 1.



**Рис. 1. Напрямки (етапи) аналізу виробничих запасів**

Джерело: систематизовано авторами

Чітке та системне визначення основних напрямів (етапів) аналізу виробничих запасів варто визнати певним підґрунтям для підвищення рівня організації аналітичних процедур і вдосконалення методики аналізу виробничих запасів. Це в свою чергу сприятиме реалізації на кожному окремому підприємстві політики якісного управління виробничими запасами з метою оптимізації їх рівня, пришвидшення руху та підвищення ефективності використання виробничих запасів як обов'язкових елементів забезпечення стабільної прибуткової роботи та розвитку підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Беляєва Л. А., Кучма Л. О. Вплив оцінки використання виробничих запасів на підприємстві для ухвалення ефективних управлінських рішень. *Економіка і суспільності*. 2018. № 18. С. 862–868.
2. Липчанська (Іванчук) О. В., Тринька Л. Я. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. Київ : Алерта, 2013. 568 с.
3. Кузьмінська О. Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств. *Вчені записки ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»*. 2014. № 6. С. 174–180.
4. Томчук О. Ф., Рабоконь Ю. С. Аналіз ефективності використання запасів на підприємстві. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 76–86.
5. Титенко Л. В. Загальнотеоретичні підходи до методики аналізу виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. Частина 3. С. 297–300.
6. Марина А. С., Феськіна З. Ю. Підвищення ефективності використання виробничих запасів автодорожнього підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 6 (68). С. 193–198.

## **ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

**Терещенко Світлана Іванівна**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та підприємництва  
імені професора І. М. Брюховецького*

*Сумського національного аграрного університету*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8852-1091>*

**Петухов Андрій Юрійович**

*аспірант*

*Сумського національного аграрного університету*

Фінансова поведінка суб'єктів господарювання визначається економічними умовами, стратегічними цілями та особливостями конкретного бізнесу. Ці аспекти впливають на прийняття рішень та обрання оптимального шляху для досягнення фінансового успіху та стійкості підприємства. Фінансова поведінка суб'єктів господарювання визначається способом управління фінансовими ресурсами та прийняттям фінансових рішень в умовах господарської діяльності. Це включає в себе ряд аспектів, які визначають, як підприємство взаємодіє з грошовими потоками та як використовує гроші для досягнення своїх мет [3; 4]. Основні аспекти фінансової поведінки суб'єктів господарювання включають:

1. Формування та управління капіталом, мова йде про рішення щодо джерела фінансування, залучення капіталу та його подальше ефективне використання.

2. Фінансове планування. Розробка стратегічних фінансових планів, включаючи бюджетування, прогнозування та аналіз поточної фінансової ситуації.

3. Управління ризиками. Оцінка та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з коливаннями ринку, кредитними ризиками, валютними ризиками тощо.

4. Інвестиційна стратегія. Визначення напрямків і обсягів інвестування в основний та оборотний капітал, фінансові інструменти, цінні папери тощо.

5. Оптимізація фінансових ресурсів. Раціональне використання фінансових ресурсів для максимізації прибутку та мінімізації витрат.



6. Фінансовий звітність та аналіз. Підготовка та аналіз фінансових звітів, щоб оцінити фінансовий стан підприємства та виявити можливості для поліпшення.

7. Співробітництво з фінансовими інституціями. Взаємодія з банками, інвестиційними компаніями та іншими фінансовими установами для забезпечення фінансових потреб підприємства.

8. Дотримання фінансових нормативів і законодавства. Дотримання всіх вимог та стандартів, які стосуються фінансової звітності та обліку.

Отже, фінансова поведінка суб'єктів господарювання визначається економічними умовами, стратегічними цілями та особливостями конкретного бізнесу. Ці аспекти впливають на прийняття рішень та обрання оптимального шляху для досягнення фінансового успіху та стійкості підприємства. Тому визначимося з тенденціями фінансової поведінки суб'єктами господарювання за умов економічних трансформацій.

Таблиця 1

**Тенденції фінансової поведінки суб'єктів господарювання в умовах економічних трансформацій**

<b>Тенденції фінансової поведінки</b>	<b>Зміст</b>
<i>Реагування на зміни у економічному середовищі</i>	В умовах економічних трансформацій підприємства можуть виявити більшу готовність до адаптації та зміни своїх фінансових стратегій у відповідь на нові умови та можливості.
<i>Оптимізація витрат</i>	Підприємства можуть бути більш схильними до оцінки та оптимізації своїх витрат, щоб забезпечити більшу ефективність та конкурентоспроможність.
<i>Диверсифікація ризиків</i>	Суб'єкти господарювання можуть шукати нові можливості та ринки, щоб розподілити ризики у разі несприятливих економічних змін.
<i>Зосередження на ліквідності</i>	В умовах невизначеності підприємства можуть бути більш обережними щодо збереження достатнього рівня ліквідності для можливості швидко реагувати на зміни у ситуації.
<i>Інвестування в інновації та технології</i>	Враховуючи швидкі зміни в економіці, підприємства можуть бути схильними інвестувати в нові технології та інновації, щоб залишатися конкурентоспроможними.
<i>Стратегічне фінансове планування</i>	Важливо мати чітку фінансову стратегію та планування для ефективного управління ресурсами та досягнення стратегічних цілей.

*Джерело: власна розробка автора за [1]*

Фінансова поведінка суб'єктів господарювання в умовах економічних трансформацій може бути різноманітною та залежить від конкретних умов, а також від стратегічних цілей та потреб кожного

підприємства. Загалом, фінансова поведінка суб'єктів господарювання в умовах економічних трансформацій може бути спрямована на збереження стійкості, адаптацію до змін та використання нових можливостей для розвитку та росту бізнесу [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Богоявленський О. В. Розвиток фінансового посередництва як фактор оптимізації інвестиційної поведінки населення. *Зовнішня торгівля: право, економіка фінанси*. 2013. № 2. С. 110–114.
2. Брус С. І., Бублик Є. О., Корнєєв В. В. Поведінкові фінанси і трансформація ринку фінансових послуг. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2012. № 9. С. 30–36.
3. Ватаманюк О. З. Біхевіористський підхід у сучасній економічній теорії. *Економічна теорія*. 2006. № 1. С. 40–51.
4. Ватаманюк О. З. Раціональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 11–25.

## **НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ**

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-17>

### **РОЗБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТСЬКОГО ТА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

**Богдан Наталія Миколаївна**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри туризму і готельного господарства  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Бутенко Дар'я Романівна**

*магістр  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Гросіцький Микита Олексійович**

*магістр  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

Протягом останніх десятиріч у світі надзвичайно високими темпами розвивається туристська індустрія, яка посла нині провідні позиції у світовій системі господарства. На жаль, така ситуація не характерна для України. Однією з найголовніших причин недостатніх темпів розвитку туріндустрії в Україні, поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатністю необхідної інфраструктури, є недостатня ефективність системи управління персоналом на підприємствах туристського та готельного бізнесу.

В сучасних умовах завданням першорядної важливості стає забезпечення сталого економічного та соціального розвитку підприємств, що можливе лише за умов якісних змін стереотипів господарювання та значною мірою визначається станом вирішення проблем управління персоналом, які останнім часом набувають все більшого значення у зв'язку з підвищенням ролі працівника в їхній діяльності. Управління персоналом стає фактором забезпечення економічної стабільності та підвищення конкурентоспроможності готелів, тому потребує посиленої уваги й залишається актуальним.

Це питання вирішується шляхом формування ефективної системи управління персоналом, що дасть можливість забезпечити досягнення перспективних цілей підприємствами туриндустрії на основі утримання конкурентних переваг та відповідного реагування на зміни зовнішнього середовища, серед яких: інвестування в розвиток персоналу, підвищення його конкурентоспроможності, маркетинг персоналу, створення ефективної системи мотивування та стимулювання, оцінка персоналу [2].

Отже, проблема впровадження злагодженої системи мотивації і стимулювання в діяльність вітчизняних підприємств туристського та готельного бізнесу з метою підвищення ефективності їх функціонування є надзвичайно актуальною.

Підґрунтям для аналізу та розробки шляхів вирішення зазначеної проблеми може бути досвід зарубіжних операторів туристського ринку, що знайшов своє відображення у працях відомих вчених. Однак на сьогодні практично відсутні теоретичні підходи та практичні рекомендації з цієї проблеми з урахуванням особливостей українських реалій. Актуальність зазначеної проблематики, її недостатня теоретична та практична розробленість обумовили вибір теми даного дослідження.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності й стійкого розвитку туристських та готельних підприємств передбачає наявність висококваліфікованого і ефективно діючого персоналу. Вирішення економічних проблем потребує удосконалення системи управління персоналом на основі розбудови ефективної системи стимулювання, що забезпечує його стратегічний розвиток.

Складність побудови такої системи на рівні підприємства полягає не тільки в зміні принципів підходів до управління персоналом, але й в менталітеті керівників усіх ланок управління, так само, як і співробітників служб управління персоналом. Досягти вирішення проблем, які стоять перед менеджментом персоналу, у стислі терміни нереально, саме тому управління персоналом повинно здійснюватися сумісними зусиллями керівниками підрозділів та кадровою службою [1].

З оглядом на зазначені вище проблеми, запропоновано комплексну оцінку кадрів, що проводиться на основі формування інтегральних показників і яка повинна стати основою системи стимулювання персоналу на підприємствах туриндустрії. Головна ідея оцінки – кількісно виміряти за допомогою балів найбільш істотні характеристики як самого працівника, так і виконуваної ним роботи. Для характеристики працівника комплексно оцінюють:

- професійно-кваліфікаційний рівень;
- ділові якості;
- складність роботи (виконуваних функцій);
- конкретно досягнутий результат [1].

Визначення характеристик працівника визначається за допомогою аналізу, контролю знань, соціологічного опитування, психологічного тестування, експертних оцінок, інтерв'ювання, аналізу конкретних ситуацій, спостереження.

Враховуючи специфіку діяльності підприємства, увагу слід приділити оцінці професійно-кваліфікаційного рівня та оцінці ділових якостей працівників.

Найчастіше для оцінки ділових та професійних якостей працівників застосовують метод експертних оцінок. Для проведення оцінки цим методом необхідно сформулювати систему критеріїв та показників, що характеризують ділові та професійні якості працівників і за якими має проводитися оцінка, та визначити вагомість (у % або відносних величинах) кожного показника (але так, щоб сума коефіцієнтів вагомості становила 100% або 1). Цей метод дає можливість оцінювати показники з різними одиницями виміру (кількісні та якісні). В якості критеріїв використовуються основні критерії оцінки працівників [1].

Професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначається за загальним для всіх категорій персоналу набором об'єктивних ознак – освіта, стаж роботи за спеціальністю, активність набуття професії і підвищення професійної майстерності. Кожна з цих ознак оцінюється певною кількістю балів.

Оцінка ділових якостей працівників здійснюється за найбільш універсальними ознаками, які істотно впливають на морально-психологічний клімат у колективі та індивідуальну продуктивність праці. Оцінка всієї сукупності ділових якостей проводиться додаванням оцінок рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості. Для оцінки ділових якостей працівників попередньо визначається певна сукупність ознак.

Набір ознак для оцінки ділових якостей керівників має бути дещо іншим, оскільки повинен враховувати їхню спроможність як організаторів і вихователів.

Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні (ступені) прояву та оцінюється в балах: низький 1, середній – 2, вище за середній – 3, високий – 4. Оцінка всієї сукупності ділових якостей здійснюється підсумовуванням оцінок ознак з урахуванням їхньої питомої значущості. Оцінки в балах ознак, що характеризують ділові якості спеціалістів і керівників, наведено в табл. 1. Ознаки обирались шляхом аналізу літературних джерел видатних вчених-економістів, що займалися проблемами управління персоналом та досвіду провідних вітчизняних та закордонних підприємств.

За кожним показником виставляється бальна оцінка. Потім оцінка ділових та професійних якостей працівників розраховується за формулою

$$DO = \sum_{n=1}^i O_i \times B_i, \quad (1)$$

де  $O_i$  – бальна оцінка  $i$ -го показника;  
 $B_i$  – вагомість  $i$ -го показника;  
 $n$  – кількість показників.

Таблиця 1

**Оцінка ознак, що характеризують ділові  
та професійні якості працівників**

Ознаки професійних та особистих якостей	Вагомість критерію	
	керівники	спеціалісти
Освіта працівника	0,05	0,05
Досвід працівника	0,05	0,05
Професійні знання та уміння (рівень компетентності)	0,12	0,1
Якість виконання робіт та надання послуг	0,1	0,08
Особистісні якості	0,05	0,05
Комунікабельність	0,02	0,02
Здоров'я та працездатність	0,02	0,02
Рівень кваліфікації	0,05	0,05
Хобі (захоплення)	0,01	0,02
Шкідливі звички й недоліки	0,01	0,02
Трудова дисципліна	0,05	0,1
Своєчасність виконання робіт та надання послуг	0,1	0,15
Здатність оперативно та самостійно приймати обґрунтовані рішення	0,1	0,05
Виконавчість	0,02	0,12
Організаторські здібності	0,1	0,05
Аналітичні здібності	0,1	0,05
Стресостійкість	0,05	0,02
Всього	1	1

*Джерело: розроблено авторами за [1]*

Підсумовуючи вищенаведене, слід сказати про необхідність впровадження комплексної системи стимулювання, що охоплюватиме не тільки матеріальне та нематеріальне стимулювання, а й оцінювання діяльності працівників, на основі якої буде прийматися рішення про стимулювання працівника, а також матеріальну відповідальність за порушення, збитки тощо, що включатиме позбавлення доплат, надбавок та премій та виключатиме можливість нематеріального стимулювання працівників.

Запропоновані заходи по підготовці та підвищенню кваліфікації персоналу сприятимуть підвищенню якості надання послуг, а отже і більшому попиту на них. Завдяки цьому очікується зростання обсягу реалізації послуг, і, як наслідок, зростання прибутку підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Бунтова Н. В. Стратегічні напрями розвитку кадрового забезпечення готельного господарства України. *Демографія та соціальна економіка*. 2007. № 1. С. 23–29.
2. Хміль Ф. І. Управління персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Академвидав, 2006. 488 с.

## **ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРІНДУСТРІЇ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ**

**Богдан Наталія Миколаївна**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри туризму і готельного господарства  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Забуз Єлізавета Сергіївна**

*магістр  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Зорін Вадим Вікторович**

*магістр  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

Ринкова економіка, бізнес і маркетинг останніми роками придбали в нашій країні цілком реальних рис. За рівнем розвитку ринкових відносин, інститутів технологій виробництва, якості життя основної маси населення, Україна поки ще істотно відстає від країн Заходу. Однак реалії глобалізації ринків і бізнесу не залишають Україні вибору – бути на ринку товарів, послуг, ідей чи не бути. Очевидно, що бути на ринку – значить грати за правилами ринку, значить знайти на ринку своє місце і тільки тому, можливо, досягти успіху.

Робота на будь-якому ринку – це робота не тільки і не стільки з товаром, це перш за все робота зі споживачем. Практично будь-який бізнес сьогодні – це інтегровані зусилля по виявленню, створенню, розвитку і задоволенню потреб людей і компаній. Всі учасники ринкової економіки – це постачальники і споживачі різноманітних продуктів. Тож не дивно, що робота на ринку – це робота, орієнтована на споживача.

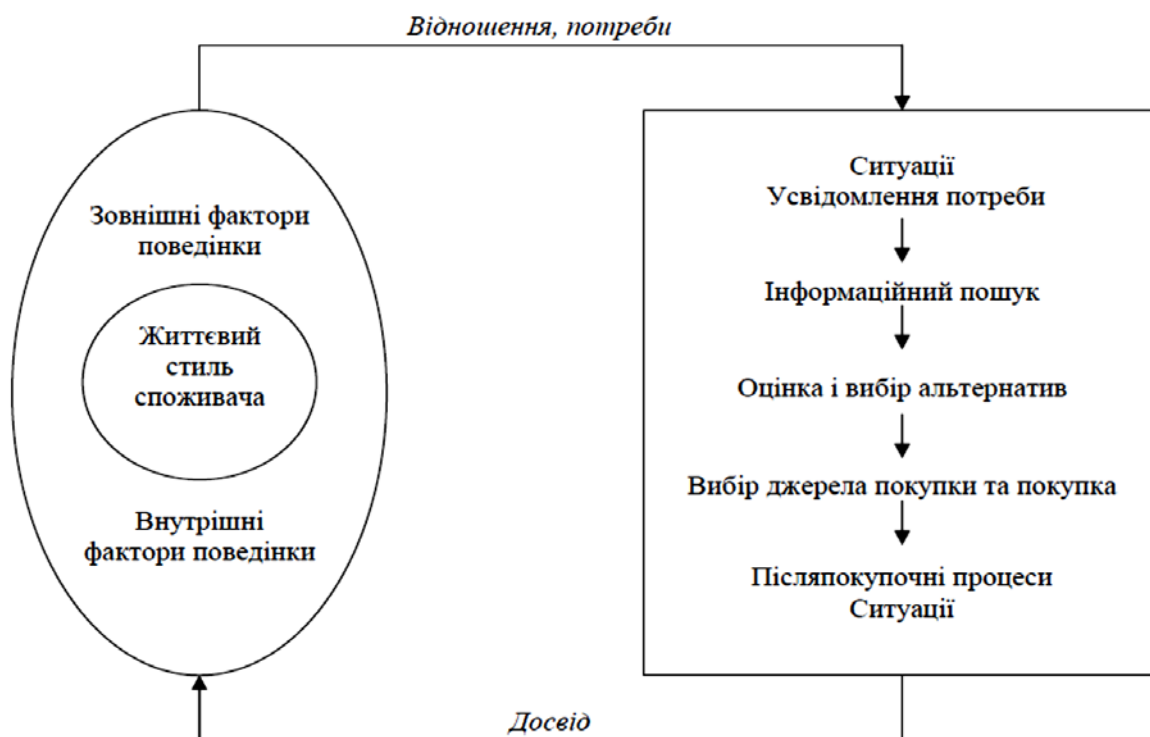
Особливо це стосується туристської індустрії, тому, що особливість поведінки споживачів на туристському ринку володіє мінливим, чутливим характером та потребує ретельного вивчення та керування.

Значимість споживача і успіх роботи з ним постійно і неухильно зростає для кожного підприємця, чий бізнес існує остільки, оскільки він задовольняє потреби і бажання споживача.

Недостатня проробленість проблематики визначення особливостей поведінки споживачів туристських послуг, їх задоволеності якістю турпродукту, чинників впливу на неї та здійснення керуючих дій щодо

стимулювання попиту визначають актуальність теми даного дослідження.

Наука про поведінку споживачів вивчає, що купують центри і процеси обміну, залучені в придбання, споживання і позбавлення від товарів. Американські фахівці Hawkins D., Best R., Coney K., чий підручник з поведінки споживачів витримав дев'ять видань, пропонують концептуальну модель (рис. 1), навколо якої і будується зміст дослідження поведінки споживачів [1].



**Рис. 1. Концептуальна модель поведінки споживача**

*Джерело: розроблено авторами за [1]*

Ця модель споживацької поведінки представляє взаємозв'язок процесу рішення споживача про покупку і факторів, що його визначають, і виходить з ряду передумов:

– вихідною точкою споживчої поведінки є життєвий (організаційний) стиль, або спосіб життя. Споживач (або організація) купує / споживає продукти для того, щоб підтримати або поліпшити свій життєвий (організаційний) стиль, який знаходиться у взаємодії з низкою факторів;

– споживач має двоїсту сутність. З одного боку, член кількох соціальних груп і тому схильний до впливу соціальних, або зовнішніх, чинників. З іншого боку, споживач індивідуальний, а тому його життєвий стиль відчуває вплив ряду внутрішніх, психологічних, чинників. Внутрішні, психологічні, чинники розглядаються як процеси реакції споживача на зовнішній вплив;



– прагнення зберегти або поліпшити свій життєвий стиль формує відносини і потреби споживача. У певній ситуації споживач усвідомлює проблему (необхідність або можливість поліпшення або підтримки свого життєвого стилю), тим самим запускається процес рішення про покупку.

Отже, змістовну основу, або предмет дослідження поведінки споживачів, складають процес прийняття рішення споживачем про покупку і фактори, що його визначають. Один з найважливіших факторів – це якість послуг підприємств туриндустрії.

Якість туристського продукту залежить від роботи учасників, які задіяні у туристичній діяльності, то того ж необхідно проводити оцінку якості готового туристичного продукту, вивчаються побажання споживачів, а також методи задоволення їхніх потреб. Якість туристської діяльності безпосередньо пов'язана із забезпеченням функціонування туристського підприємства загалом.

Для реалізації цього туристське підприємство має розробити, документально оформити, впровадити, підтримувати систему якості й безперервно підвищувати її дієвість. Тобто, організація повинна проаналізувати діяльність конкурентів; розробити настанови з якості; визначити процеси, що необхідні для системи якості, їх послідовність і взаємодію та застосовувати їх у своїх підрозділах; розробити методики оцінювання якості послуг; визначити критерії та методи, що необхідні для оцінки результатів виконання і управління цими процесами; забезпечити наявність ресурсів та інформації, що потрібні для забезпечення виконання і контролю цих процесів; здійснювати контроль, вимірювання та аналіз вказаних процесів; виконувати дії, що дозволяють отримати заплановані результати і постійно поліпшувати ці процеси.

Вагома складова корпоративної культури – система загального управління якістю, зорієнтована на задоволення попиту клієнтів. Її основу формують такі принципи:

1. Орієнтація на споживача. Підприємство має передбачити поточні й перспективні потреби своїх клієнтів, виконувати побажання та намагатись перевершити їхні очікування.

2. Лідерство керівника. Керівники забезпечують єдність цілі й напрямку діяльності організації. Вони повинні створювати та підтримувати внутрішню культуру, забезпечувати повне залучення персоналу до розв'язання завдань організації.

3. Залучення працівників. Персонал усіх рівнів становить основу організації; повне залучення зумовлює найповніше використання їхніх здібностей.

4. Підхід до системи якості як процесу. Підприємство досягає мети значно швидше тоді, коли діяльність та управління ресурсами здійснюється як процесом.

5. Системний підхід до управління. Управління якістю ефективно за всебічного розуміння проблем і ефективного менеджменту взаємопов'язаних процесів як системи підвищення ефективності організації під час досягнення її цілей.

6. Постійне підвищення результатів діяльності організації. Його загалом необхідно розглядати як головну, незмінну мету підприємства [2].

Тільки за умови дотримання вищезазначених принципів підприємство може досягти якості як самих послуг, так і всіх елементів функціонування підприємства, всіх процесів, що і дозволить реалізувати провідну ціль маркетингу – підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства.

Отже, формування та реалізація системи якості на підприємствах туристичної індустрії є одним з провідних інструментів роботи із задоволеності споживачів і в кінцевому результаті – важелем підвищення ефективності діяльності підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Hawkins D., Best R., Coney K. Consumer Behavior: Building Marketing Strateg. Richard D Irwin; 7th Bk&Dk edition. 2015. 784 p.

2. Parasuraman, A., Zeithaml A., Leonard L., Berry L. Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. *Journal of Marketing*. 1985. Vol. 49 (4). P. 41–50.

## ЛОГІСТИКА СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

**Середа Наталія Миколаївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу  
Херсонського державного аграрно-економічного університету*

В Україні триває російська збройна агресія, наслідками якої є значні збитки інфраструктури та секторів економіки, зокрема туризму. Сучасні проблеми впровадження моделі інноваційного розвитку туристичної індустрії потребують розробки нових підходів до управління суб'єктами господарювання українського туристичного ринку. Нині, як результат ситуації сьогодення, спостерігається недостатній розвиток логістичного управління туристичної галузі, неповне використання її потенціалу, невідповідність туристичних послуг міжнародним стандартам, а також зруйнована система рекреаційної-туристичної та готельно-ресторанної галузі України.

В умовах формування туристичного ринку все більшої актуальності набувають питання вдосконалення управління процесами обслуговування споживачів на туристичних підприємствах. Формування та відновлення попиту на туристичні послуги вимагає від туристичних підприємств постійного здійснення аналізу кон'юнктури ринку туристичних послуг для того, щоб змінювати їх асортиментну структуру в обсягах, достатніх для задоволення споживачів та отримання комерційного успіху на ринку туристичних послуг.

Впровадження інноваційних процесів в індустрії туризму потребує сучасного менеджменту та використання бізнес – проектів як фундаментального елементу розвитку туристичної сфери, що призведе в майбутньому до поживлення економічної активності та розвитку туристичної сфери, а також до підвищення конкурентоспроможності галузі на світовому туристичному ринку.

Інфраструктура індустрії туризму є сферою діяльності, яка представляє і надає туристичні послуги, які мають відповідати основним правилам маркетинг-логістика.

Формування та вибір маркетингових напрямків діяльності туристичного підприємства базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому працює підприємство, так і визначенні внутрішніх можливостей структури, що характеризуються станом і рівнем використання маркетингових ресурсів. При цьому маркетингові можливості підприємств істотно розрізняються в залежності від

конкретних особливостей структури, його галузевої приналежності та стратегічної спрямованості.

Сьогодні для відновлення сфери індустрії туризму та готельно-ресторанного бізнесу актуальним є логістичний напрямок – сервісна логістика, де основними керованими потоками є потоки туристів, а решта потоків: сервісні, матеріальні, фінансові, інформаційні – виступають в якості умов їх забезпечення і є по відношенню до них обслуговуючими.

Сервісна логістика – це розділ логістики, в якому вивчається оптимізація потоків послуг, що надаються підприємствами споживачам, які надають один одному партнерами по логістичному ланцюгу, а також потоків в середині підприємства [2].

Пряме управління потоками націлене на своєчасне обслуговування споживачів та задоволення їх бажань і вподобань. В більшості видів сервісної логістики непряме управління потоками переважає над прямим управлінням, що має безперервний характер. У туризмі ж, в силу тривалості послуги та динамічного обслуговування, пряме управління потоками має першорядне значення [1, с. 267].

Для готельно-ресторанного бізнесу як для сфери дозвілля роль сервісу, забезпечення сервісних потоків та обслуговування клієнтів в підвищенні конкурентоспроможності дуже значна. Сервісні потоки, пов'язані з виробництвом продуктів-послуг, характеризуються дуже тісною взаємодією між їх сервісною та матеріальною складовою, яка підкріплюється фінансовим становищем.

Відносно готельно-ресторанного бізнесу, сервісний відгук означає створення і поширення серед цільової аудиторії таких послуг, які максимально задовольняють потреби клієнтів. І разом з тим, цей відгук є реакцією на запровадження для споживачів маркетингових прийомів, які в майбутньому дозволять оцінити саме туристичне підприємство.

Сервісний відгук сфери гостинності – це отримання позитивних емоцій і вражень від вже використаної продукції та підтримки іміджу представленими послугами і продуктами.

Управління рухом і перетворенням сервісних потоків органічно входить у концепцію сучасної логістики у сфері послуг, розширюючи межі її теоретичних положень і практичного застосування. У зв'язку із цим, сервісні потоки, взаємодіючи із супутніми їм потоками, управління якими здійснюється на основі застосування моделей і методів логістики, обраних підприємством сфери туризму в силу умов, що склалися на ринку, специфіки діяльності, можливості регулювання процесів з точки зору оптимізації, виступають керованими в системі і повинні підпорядковуватися загальним законам логістичної системи. Логістичний підхід вимагає використання сучасних технологій,

прийняття організаційних і управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію управління потоками різного рівня у сфері туризму [3].

Організація сервісного обслуговування вимагає вирішення ряду питань, першим з яких є вибір форми надання сервісного обслуговування.

Виділяють наступні основні форми надання сервісного обслуговування:

- організація сервісного обслуговування силами самого підприємства виробника;

- делегування функцій сервісу філіалу підприємства-виробника;

- створення спеціальної фірми для надання сервісного обслуговування;

- надання сервісних послуг шляхом залучення агентів і закріплення за ними всієї відповідальності за якість наданих послуг;

- диференціація послуг між споживачем і виробником тощо.

Щоб відновити позиції України на післявоєнному ринку туристичних послуг, туристичні підприємства та підприємства готельно-ресторанної сфери, повинні знайти нові способи реклами та продажу своїх продуктів і послуг, щоб отримати позитивний сервісний відгук потенційних клієнтів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Скоробогатова Т. М. Управління потоками споживачів туристичних послуг в світлі сервісної логістики. *Вісник НУ "Львівська політехніка"*. 2012. № 749. С. 266–270.

2. Смирнов І. Г. Логістика туризму: навчальний посібник. Київ : Знання, 2009. 444 с.

3. Чайка Т. Ю. Логістичне управління сервісними потоками готельно-ресторанного бізнесу. Актуальні проблеми сучасної науки: зб. матеріалів доп. учасн. XXXVIII Міжнар. наук.-практ. конф. Харків, 2019. С. 135–137.

## **РОЗРОБКА РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

**Стешенко Леся Ігорівна**

*кандидат економічних наук,  
завідувач відділення туризму та готельно-ресторанної справи  
Волинського фахового коледжу  
Національного університету харчових технологій*

**Савченко Ірина Анатоліївна**

*кандидат географічних наук,  
викладач відділення туризму та готельно-ресторанної справи  
Волинського фахового коледжу  
Національного університету харчових технологій*

**Сус Юлія Василівна**

*викладач відділення туризму та готельно-ресторанної справи  
Волинського фахового коледжу  
Національного університету харчових технологій*

Стратегічне управління рекламною діяльністю підприємства ресторанної сфери передбачає розробку стратегії для досягнення комунікаційних цілей підприємства з урахуванням ринкових вимог та можливостей суб'єкта господарювання. Процес стратегічного управління в сфері реклами повинен бути узгоджений з загальною місією підприємства та маркетинговим стратегічним плануванням комунікаційної діяльності.

Першим етапом стратегічного управління в сфері рекламної діяльності є визначення стратегічних цілей в цій області та узгодження їх з загальною стратегічною спрямованістю підприємства ресторанної індустрії (як маркетинговою, так і загальною). Розробка стратегічних цілей є важливим етапом стратегічного управління в області реклами. Але, як показали дослідження, в більшості підприємств стратегічні цілі в області рекламної діяльності не формулюються, спостерігається неузгодженість діяльності із загальною маркетинговою діяльністю.

Наступним етапом процесу стратегічного управління в сфері реклами є розробка стратегій. В процесі аналізу діяльності підприємств ресторанної індустрії було зроблено висновок про необхідність розробки стратегій в залежності від стадії громадської думки (метою яких є зовнішня взаємодія, побудова довіри громадськості) та позиції іміджу (які спрямовані на доведення внутрішніх складових реклами до рівня очікування громадськості і за рахунок цього здобуття конкурентних переваг).

Як було виявлено, при традиційному розвитку відношення громадськості до підприємства проходить наступні стадії: формування громадської думки, набуття прихильності, уповільнений ріст, ріст прихильності, прискорена, уповільнена та усереднена стабілізація, стабілізація громадської думки, розвиток прихильності, пік прихильності, спад та значний спад прихильності.

Оскільки в процесі дослідження було встановлено, що громадська думка по відношенню до більшості підприємств ресторанної індустрії має скорочений цикл та характеризується різним рівнем стабільності, нами визначені фази громадської думки, які генерують стадії та якими доцільно керуватись при розробці стратегії в області зв'язків з громадськістю.

Отже, на основі теоретичних та емпіричних досліджень [5] було виділено п'ять фаз громадської думки: I фаза включає стадії формування громадської думки та набуття прихильності; II фаза – уповільнений ріст та ріст прихильності; III фаза – прискорена стабілізація, уповільнена стабілізація, усереднена стабілізація та стабілізація громадської думки; IV фаза – розвиток та пік прихильності; V фаза – спад та значний спад прихильності.

На першій фазі громадської думки діяльність в області реклами спрямована на створення широкої інформованості груп громадськості про всі напрямки і елементи діяльності підприємства ресторанної індустрії, генерування зацікавленості громадськості та інтенсивне створення іміджу (табл. 1).

Таблиця 1

**Маркетингові стратегії у сфері реклами  
для першої фази громадської думки**

<b>Стратегії</b>	<b>Характеристика стратегії</b>	<b>Можливості</b>
Набуття прихильності	Створення інформованості громадськості про підприємство ресторанної індустрії, діяльність, торговельну марку, товар/послугу, оприлюднення потенційно-цільовій громадськості напрямків майбутньої діяльності	Початкове визначення меж потенційно-цільової громадськості, відсутність попередньої комунікативної активності надає переваги неочікуваного ефекту
Формування прихильності	Збільшення використання в діяльності агресивних комунікацій, генерування зацікавленості громадськості до діяльності підприємства ресторанної індустрії та його продукції, інтенсивне створення іміджу	Підвищення стабільності громадської думки, захоплення уваги цільової аудиторії

*Джерело: складено за [4]*

Метою стратегії “набуття прихильності” є привернення уваги як можна більшого обсягу споживачів та початок проектування її прихильності. Ця позиція обумовлює необхідність чіткого стратегічного планування діяльності в області рекламної діяльності.

“Формування прихильності” спрямовано на те, щоб існуюче у недалекому майбутньому або фактичне уявлення про підприємство ресторанної галузі змінити у необхідному напрямку, як правило, у позитивному.

Маркетингові стратегії в області реклами, які доцільно використовувати ресторанам, громадська думка по відношенню до яких знаходиться на другій фазі, представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Маркетингові стратегії у сфері реклами  
для другої фази громадської думки**

<b>Стратегії</b>	<b>Характеристика стратегії</b>	<b>Можливості</b>
Розвиток прихильності	Вихід на більшу частку прихильної громадськості, розширення інформаційного впливу	Завоювання великої частки прихильної аудиторії, перехід на третю фазу
Активний розвиток прихильності	Формування та досягнення необхідного ступеня прихильності громадськості до діяльності підприємства ресторанної індустрії та його продукції, розширення меж прихильної цільової громадськості	Здобуття більшого ступеня прихильності; зосередженість на активних сегментах

*Джерело: складено за [2]*

Підприємствам ресторанної індустрії, громадська думка по відношенню до яких знаходиться на наступній – другій фазі, доцільно приділити увагу формуванню та досягненню необхідного ступеня прихильності громадськості до їх діяльності та його продукції, а також розширенню меж прихильної громадськості (стратегія розвитку) та підвищенню ступеня прихильності (стратегія активного розвитку).

Маркетингові стратегії в області зв'язків з громадськістю, які доцільно використовувати підприємствам, громадська думка по відношенню до яких знаходиться на третій фазі, представлено в таблиці 3.

Ця фаза вимагає використання стратегій в сфері реклами: підтримка, стабілізація, зміцнення прихильності громадської думки. Стратегія “зміцнення прихильності” передбачає корегування потенційно-цільової громадськості шляхом підвищення активності деяких сегментів, у той же час необхідно впливати на громадськість з метою утримання сприятливого стану громадської думки. Головна мета даної стратегії уникнути небезпеки, яка міститься у восьмому полі (найменш привабливому на третій фазі), обумовлено це довгим строком



функціонування підприємства ресторанної індустрії і у зв'язку з цим важкістю зацікавити, здивувати громадськість, що є необхідним для привертання уваги. Але перевагами цього становища є, як правило, високий рівень репутації в “очах” громадськості.

Таблиця 3

**Маркетингові стратегії у сфері реклами  
для третьої фази громадської думки**

<b>Стратегії</b>	<b>Характеристика стратегії</b>	<b>Можливості</b>
Підтримка прихильності	Використання у повному обсязі заходів маркетингової підтримки в області зв'язків з громадськістю, активне інформування потенційно-цільової і цільової громадськості	Укріплення репутації підприємства, захоплення прихильності громадськості
Стабілізація прихильності	Стабілізація відношення громадськості, використання суміжних комунікаційних заходів, сегментарний вплив на громадськість	Розширення активних сегментів громадськості, підвищення загальної прихильної потужності
Зміцнення прихильності	Закріплення існуючого стану і часткове підвищення ступеня прихильності, корегування меж потенційно-цільової громадськості	Зміцнення існуючого достатньо високого рівня стабільності громадської думки

*Джерело: складено за [3]*

Четверта фаза – найбільш бажаний для підприємства ресторанної галуз стан громадської думки. Характеристика стратегії цієї фази представлено в таблиці 4.

Таблиця 4

**Маркетингові стратегії у сфері реклами  
для четвертої фази громадської думки**

<b>Стратегії</b>	<b>Характеристика стратегії</b>	<b>Можливості</b>
Збереження прихильності	Підтримка прихильності громадськості на високому рівні, підвищення якості співробітництва з цільовими сегментами громадськості, особливо ЗМІ; органами влади, удержання комунікаційного впливу на високому рівні	Здобуття абсолютної прихильності з боку громадськості

*Джерело: складено за [1]*

Всі дії в області зв'язків з громадськістю на цьому етапі спрямовані на підтримку прихильності громадськості до діяльності підприємства ресторанної галузі та його продукції. Четверта фаза – пік прихильності – дозволяє скоротити інтенсивність використання деяких напрямків діяльності. Так, доцільно зменшити застосування факт-листів, прес-

релізів, пропаганди послуг і товарів. Але підвищуються вимоги до збалансованості інструментального набору в області рекламної діяльності, який на цій стадії в першу чергу складається зі спеціальних заходів (брифінги, прийом, конференції, дні відкритих дверей, круглі столи, спонсорство, патронаж, благодійність). Також велике значення на піку прихильності має лобіювання та маркетингові підтримуючі заходи: виставки, торгові ярмарки та стимулювання.

Таким чином, резюмуючи сказане вище, можна констатувати, що впровадження запропонованих рекомендацій щодо формування рекламних дасть змогу підприємствам ресторанної галузі розробляти оптимальні рекламні і PR-стратегії, що дозволить своєчасно корегувати ступінь лояльності та рівень інформованості громадськості з урахуванням стратегічної мети діяльності підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. Болдирева Л. М. Маркетингове управління споживачами послуг ресторанного господарства. *Інноваційна економіка*. 2020. № 7 (33). С. 187–194.
2. Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах ресторанного господарства : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2018. 363 с.
3. Ягельська К. Ю. Місце та роль реклами у бізнес-комунікаціях. *Економіка промисловості*. 2019. № 1 (38). С. 115–120.
4. Hickson D. J., Hinings C. R., McMillan C. J., Schwitter J. P. Top Decisions in Advertising: Strategic Decision Making. San Francisco : Jossey – Bas, 2016. 309 p.
5. Lynch J. E. Only Connect: the Role of Advertising in Modern Organization. *Journal of Marketing Management*. 2017. Vol. 10. P. 123–135.

## НАПРЯМ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-21>

### АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ВИЯВЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

**Брайко Владислав Станіславович**

*аспірант кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування  
Університету митної справи та фінансів*

В сучасному світі, де бізнес-середовище стає все складнішим та конкурентнішим, виявлення фінансових ризиків та ефективне корпоративне управління стають надзвичайно важливими завданнями для компаній у всіх галузях. У цьому контексті, аудиторська діяльність виступає ключовим інструментом, спрямованим на забезпечення надійності фінансової інформації та виявлення можливих ризиків в корпоративному управлінні.

Аудиторська діяльність визнається як важливий елемент фінансового контролю, оскільки вона дозволяє незалежним спеціалістам перевірити фінансові звіти та операції компанії на відповідність законодавству та стандартам. Однак, аудит сьогодні виходить за рамки традиційного перевірки фінансової звітності і стає активним інструментом виявлення фінансових ризиків.

Фінансові ризики можуть виникнути з різних джерел, зокрема: зміни в економічному середовищі, недостатній контроль над фінансами, внутрішнє шахрайство тощо. Взаємодія аудиторів та керівництва суб'єкта господарювання дозволить ідентифікувати такі ризики та розробити стратегії управління ними.

Дослідженню фінансових ризиків та розробці планів заходів присвятили ряд вітчизняних вчених: Войнаренко М. П., Коваленко О. В., Кривов'язюк І. В. та інші [1–3].

Однак, на сьогоднішній день, дана тематика в контексті аудиторської діяльності залишається маловивченою.

Сучасна аудиторська діяльність включає в себе використання різноманітних методів і інструментів для виявлення фінансових ризиків (рис. 1).

Аналіз фінансової звітності є одним з основних методів виявлення фінансових ризиків. Цей метод передбачає докладний розгляд фінансової звітності компанії, включаючи баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та інші форми фінансової

звітності. Важливою складовою аналізу є порівняння поточних фінансових показників з попередніми періодами та із галузевими показниками. Цей процес допомагає виявити можливі аномалії або відхилення від норми, які можуть бути ознаками фінансових ризиків.



**Рис. 1. Методи виявлення фінансових ризиків під час аудиту фінансової звітності**

Процедури ідентифікації ймовірних ризиків включають в себе визначення потенційних фінансових ризиків, які можуть вплинути на діяльність суб'єкта господарювання. Такі ризики можуть бути пов'язаними зі змінами в економічному середовищі, фінансовими зобов'язаннями, оподаткуванням, валютними коливаннями, конкуренцією тощо. Аналіз ризиків допомагає аудиторам спрямовувати свою увагу на найважливіші аспекти, які можуть призвести до фінансових проблем.

Внутрішні аудиторські процедури охоплюють різні методи, включаючи перевірку фінансових документів, аналіз процесів та операцій компанії, дослідження системи внутрішнього контролю, аналіз розподілу обов'язків тощо. Ці процедури допомагають виявити можливі невідповідності і ризики в управлінні фінансами.

У випадку, якщо аудитори виявляють ознаки можливого шахрайства або серйозних фінансових ризиків, вони можуть провести розширені аудиторські процедури, що може включати в себе більш ретельний аналіз фінансових операцій та розширення співпраці з внутрішніми аудиторами.

Інші аналітичні методи включають в себе використання різних аналітичних інструментів та моделей для виявлення аномалій або

неточностей у фінансовій інформації суб'єкта господарювання. Наприклад, кореляційно-регресійний аналіз, коефіцієнтний аналіз (рентабельності, платоспроможності змін у дохідних та витратних статтях тощо), що дозволяє виявити незвичайні патерни або тенденції.

Ці методи виявлення фінансових ризиків допомагають аудиторам підвищити ефективність своєї діяльності та забезпечити надійність фінансової звітності компанії, а також вчасно виявляти потенційні фінансові проблеми, що сприяє стабільності діяльності суб'єкта господарювання.

### **Список використаних джерел:**

1. Войнаренко М. П., Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2011. 188 с.
2. Коваленко О. В., Галь С. В. Методи антикризового управління підприємством. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 8. С. 107–114.
3. Кривов'язюк І. В. Підприємництво як чинник розвитку інноваційної моделі економіки України та її регіонів : монографія / під заг. ред. к.е.н., проф. І. В. Кривов'язюка. Київ : Видавничий дім "Кондор", 2020. 140 с.

## ОСНОВИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ

**Мамчур Тетяна Михайлівна**

*здобувачка вищої освіти*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Науковий керівник: Кміть Віра Мирославівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Податкова система є невід'ємною частиною фінансового функціонування будь-якої країни і має велике значення для забезпечення джерел фінансування державних програм та послуг. Інтеграція ефективної системи оподаткування в економіку є ключовою для стабільного розвитку країни.

Податкова система впливає на багато аспектів суспільства, від економічного зростання до розподілу доходів і соціальної справедливості. Тому важливо розуміти її принципи, функції та організацію для належного функціонування і справедливості в оподаткуванні.

Податки є головним джерелом фінансування держави вони забезпечують фінансування громадських послуг, інфраструктури та соціальних програм. Вони представляють собою фінансові ресурси, які дозволяють уряду здійснювати ключові функції, такі як надання громадських послуг, розвиток інфраструктури, соціальна підтримка, оборонні витрати та багато інших аспектів державної діяльності [1].

Одним з основних завдань системи оподаткування є збір коштів для фінансування цих важливих функцій. Податки можуть бути зібрані від громадян, підприємств та інших економічних суб'єктів і передані у державний бюджет. Ці ресурси пізніше використовують для задоволення потреб суспільства.

Податкова система складається з різних видів податків, таких як податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний податок тощо. Ця система розробляється та управляється державою з метою збору необхідних фінансових ресурсів для фінансування державних витрат. Податкова система складається з таких компонентів як податкові види, податкова база, ставки податків, податкові звільнення і пільги. Всі ці компоненти взаємодіють у складній системі, яка впливає на економіку, бізнес-середовище та соціальну справедливість. Розуміння цих компонентів допомагає як державі, так і громадянам та підприємствам краще розуміти і працювати з податковою системою для досягнення економічних та соціальних цілей.

Основи оподаткування – це фундаментальні принципи та процеси, на яких ґрунтується система збору податків в будь-якій країні. Однією з цих основ оподаткування є розрахунок податкового обов'язку, який визначає скільки податку повинен сплатити платник податку на основі певної податкової бази та ставки. Цей процес може варіюватися в залежності від виду податку.

Другою основою є визначення податкової бази. Це сума від якої розраховується податок. Податкова база може включати в себе різні складові, наприклад доходи, витрати, активи, об'єм продажів. Визначення правильної податкової бази має важливе значення для точного розрахунку податку та запобігання податковим ухиленням.

Узагальнюючи основи оподаткування включають в себе процеси розрахунку обов'язку визначення податкової бази та застосування ставок. Ці основи формують основу для роботи податкової системи і вимагають якісного адміністрування та дотримання податкових правил для забезпечення справедливості та ефективності в оподаткуванні [2].

Органи податкової служби відповідають за збір податків, контроль за їх правильністю та надають консультації громадянам і підприємствам. Ці органи забезпечують виконання податкового законодавства, контролюють правильність розрахунків податків платниками та забезпечують збір податків у державний бюджет.

Їхні головні функції включають збір податків від різних категорій платників, від фізичних осіб до підприємств, також контроль та аудит фінансової звітності, щоб переконатися в правильності розрахунків і виявити можливі порушення податкового законодавства. Ще одна функція це виконання податкової політики, податкові органи допомагають уряду виконувати свою податкову політику на збір коштів для фінансування різних сфер.

Податкові реформи важливі для адаптації податкової системи до змін в економіці та суспільстві. Вони можуть включати в себе зміни в ставках податків, розширення або скорочення податкових баз, а також вдосконалення адміністративних процедур.

Податкові реформи мають на меті спростити систему оподаткування для платників податків, зменшуючи бюрократію та адміністративні витрати, покращити ефективність збору податків та боротьбу з податковим ухиленням. Також реформи можуть створювати більш балансовану систему оподаткування, сприяючи соціальній справедливості та зменшенню нерівності [3].

Важливо щоб податкові реформи були ретельно розробленими та враховували потреби економіки та суспільства. Вони можуть впливати на багато аспектів життя і мають велике значення для сталого розвитку країни.

У глобалізованому світі міжнародний аспект оподаткування стає все важливішим, цей аспект стосується співпраці та взаємодії між країнами в галузі оподаткування і має велике значення для забезпечення справедливого та ефективного функціонування податкових систем.

Є декілька основних аспектів міжнародного оподаткування, таких як міжнародні податкові угоди, коли країни укладають податкові угоди які визначають правила оподаткування на крос-бордерних операцій. Ці угоди можуть включати угоди про уникнення подвійного оподаткування та про обмін інформацією про фінансові активи. Країни співпрацюють у питаннях обміну інформацією про фінансові операції громадян та підприємств, щоб запобігти податковим ухиленням і укривання податків.

Міжнародні організації та країни працюють над спільними ініціативами для боротьби з тими хто уникає податкового оподаткування, встановленням мінімальних стандартів оподаткування та зменшенням податкових розривів між країнах [4].

Зміни в міжнародних податкових правилах можуть впливати на глобальний бізнес, торгівлю та інвестиції. Бізнеси повинні слідкувати за цими змінами та адаптувати свої стратегії відповідно.

Міжнародний аспект оподаткування вимагає співпраці та взаєморозуміння між країнами для досягнення спрощення оподаткування, боротьби з податковими ухиленнями та створення справедливих умов для бізнесу та громадян.

В цілому, основи та організація податкової роботи є важливою складовою для фінансової стабільності, економічного розвитку та соціальної справедливості. Розуміння цих основ допомагає країнам ефективно використовувати свої податкові ресурси та забезпечити стале підтримання потреб суспільства [5].

### **Список використаних джерел:**

1. Баранова В. Г. Податкова система : навчальний посібник. 2014. С. 47.
2. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система : навчальний посібник. 2007. С. 92–100.
3. Томнюк Т. Л. Податкова система : навчальний посібник. 2022. С. 57–59.
4. Бухгалтерський облік. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16641/>
5. Організація податкової роботи та діяльність державної податкової служби. URL: <https://economics.studio/finansistam/65organizatsiya-podatkovoji-roboti-diyalnist-67324.html>



## **ФІНАНСОВИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Мамчур Тетяна Михайлівна**

*здобувачка вищої освіти*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Науковий керівник: Кміть Віра Мирославівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Фінансовий аудит визначається однією з найважливіших складових системи управління підприємством та забезпечення його економічної безпеки. Ефективність фінансового аудиту визначається його здатністю виявляти фінансові ризики, уникати шахрайства та забезпечувати достовірність і надійність фінансової звітності підприємств. У сучасних умовах конкурентного бізнес-середовища фінансовий аудит стає стратегічно важливим інструментом для забезпечення фінансової стійкості та успішності підприємства.

Основними перевагами фінансового аудиту є забезпечення достовірності та надійності фінансової інформації, виявлення шахрайства, втрати активів та недоліків у фінансовому управлінні, а також допомога у запобіганні фінансовим злочинам та порушенням законодавства. Усі ці переваги роблять фінансовий аудит невід'ємною частиною системи економічної безпеки підприємства, допомагаючи уникнути фінансових ризиків та забезпечити стабільність та успішність бізнесу [1].

Завдання фінансового аудиту є критично важливими для забезпечення економічної безпеки підприємства та дієвого функціонування його фінансової системи. Вони визначають області дослідження та оцінки, які аудиторі повинні провести, щоб надати об'єктивний висновок щодо фінансової звітності та внутрішнього контролю підприємства [2].

Аудитори мають завдання визначати чи відображає фінансова звітність дійсний стан справ підприємства. Вони перевіряють точність та об'єктивність фінансових відомостей, включених до звітності. Аудитори досліджують систему внутрішнього контролю підприємства, щоб оцінити її ефективність, виявляють можливі недоліки у цій системі та рекомендують заходи для їх виправлення.

Також аудитори аналізують фінансову діяльність підприємства та ідентифікують потенційні фінансові ризики, які можуть загрожувати економічній безпеці.

Усі ці завдання спрямовуються на забезпечення ефективного фінансового управління, запобігання фінансовим ризикам та збереження економічної безпеки підприємства [3].

Роль фінансового аудиту в оцінці відповідності фінансової звітності законодавству та міжнародним стандартам є критично важливою. Фінансовий аудитор має завдання перевірити, чи відповідає фінансова звітність підприємства вимогам податкового законодавства. Це допомагає уникнути податкових санкцій та конфліктів з податковими органами, що може вплинути на фінансову стійкість підприємства.

У світі існують міжнародні стандарти звітності, які встановлюють правила та вимоги до підготовки фінансової звітності. Фінансовий аудитор оцінює чи відповідає звітність цим стандартам, що робить її прийнятною для глобальних інвесторів та міжнародних ринків капіталу. Підприємства, які регулярно піддаються фінансовому аудиту та відповідають вимогам законодавства та стандартам, зберігають свою добру репутацію та довіру інвесторів і клієнтів.

Ефективність фінансового аудиту визначається здатністю аудиторської процедури виявляти ризики та недоліки у фінансовому управлінні, а також надавати цінні рекомендації для їх виправлення [4].

Сучасні програмні засоби та аналітичні інструменти дозволяють автоматизувати багато аудиторських процедур, це робить їх більш точними та ефективними. Аналіз великих обсягів даних допомагає виявити патерни та аномалії, які можуть бути недоступні при ручних перевірках.

Аудитори повинні постійно оновлювати свої знання та навички відповідно до змін у законодавстві, стандартах аудиту та бізнес-середовищі. Аудиторські фірми та аудитори повинні слідкувати за інноваціями у галузі фінансового аудиту та впроваджувати їх, якщо це підвищує ефективність процесу. Це може включати в себе використання штучного інтелекту, розширеного аналізу даних та інших передових методів.

Сполучення сучасних технологій, освіти та професійної методики допомагає аудиторам виконувати свої завдання більш точно та результативно.

В цілому, фінансовий аудит виступає як важливий інструмент для забезпечення економічної безпеки підприємства та допомагає зберегти стабільність та довіру всіх зацікавлених осіб [5].

### **Список використаних джерел:**

1. Волощук Л. О., Носовель О. І. Фінансовий аудит в системі економічної безпеки підприємства. 2014. С. 5–7. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/bitstream/123456789/4599/1/4.pdf>
2. Ковтуненко К. В., Кулябічева Д. Л. Фактори внутрішнього середовища що впливають на стан фінансово-економічної безпеки установи, організації, підприємства. 2014. С. 17–18. URL: <https://economics.net.ua/files/science/ipreed/2014/t2/17.pdf>
3. International auditing and assurance standards board «Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг». 2017. С. 23–24, 96–97.
4. Бержанір І. А. Аудит: навчальний посібник для закладів вищої освіти. 2022. С. 7-12, 19–25. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/14060634.pdf>
5. Внутрішній контроль та економічна безпека бізнесу (Новини компаній). URL: <https://vn.20minut.ua/novini-kompanij/vnutrishniy-kontrol-ta-ekonomichna-bezpeka-biznesu-novini-kompaniy-11864944.html>

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ-ОПЕРАТОРАХ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ В УМОВАХ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ**

**Цебень Руслан Людвікович**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування  
Хмельницького національного університету*

В основу калькулювання покладено грошове відображення господарських операцій. Як влучно відмітив Кужельний М. В. «калькуляція є необхідною умовою обґрунтованої грошової оцінки, а грошова оцінка – невід’ємною складовою калькуляції, яка, власне і забезпечує виконання калькуляційних розрахунків. Тільки грошова оцінка уможливорює облік та узагальнення всіх різноманітних витрат ресурсів і послуг. Способи оцінки і калькулювання досить тісно пов’язані між собою, а тому їх гармонійне поєднання, узгодженість дають змогу відобразити наявність та рух господарських засобів і процесів у грошовому вимірнику» [1, с. 193].

Що стосується ОСР, групування витрат за статтями здійснюється з метою формування тарифів на послуги з розподілу електричної енергії. Статті витрат, визначені чинним Порядком встановлення (формування) тарифів на послуги з розподілу електричної енергії [2] включають в себе операційні контрольовані та операційні неконтрольовані витрати. Такий поділ пов’язаний із запровадженням для ОСР стимулюючого ціноутворення (РАВ-регулювання). Одночасно в Україні ОСР ще застосовують систему ціноутворення «витрати плюс», яка на думку фахівців, негативно впливає на стан електричних мереж в Україні, та містить традиційні статті витрат (табл. 1).

За системи тарифоутворення «витрати плюс» дохід ОСР визначається як сума дозволених витрат такого ОСР плюс регуляторна норма прибутку, який встановлюється регулятором щорічно окремо для кожного ОСР, та є основою тарифу для споживачів електроенергетичного підприємства та їх інвестиційних програм.

Недоліками системи «витрати плюс» є:

1. Відсутність стимулів для здійснення інвестицій в модернізацію розподільчих мереж понад затверджені інвестиційні програми.
2. ОСР були зацікавлені у збільшенні витрат, а не в підвищенні ефективності, оскільки таким чином вони отримували вищий тариф та більший регуляторний дохід.

3. У разі підвищення ефективності тариф на наступний рік знижувався регулятором, що негативно впливало на погашення довгострокових кредитів на модернізацію електричних мереж.

Таблиця 1

**Середньозважена структура тарифів  
на послуги з розподілу електричної енергії за 2021 рік**

Стимулююче регулювання		Методологія «витрати плюс»	
Статті витрат	Частка, %	Статті витрат	Частка, %
Операційні контрольовані витрати	34,4	Матеріальні витрати	18,8
Операційні неконтрольовані витрати	18,9	Витрати на оплату праці	40,1
Витрати, пов'язані з купівлею електроенергії з метою компенсації технологічних витрат електроенергії на її розподіл	24,4	Витрати, пов'язані з купівлею електроенергії з метою компенсації технологічних витрат електроенергії на її розподіл	19,8
Амортизація	6,9	Амортизація	5,8
Прибуток на регуляторну базу активів	12,1	Відрахування на соціальні заходи	8,8
Податок на прибуток	2,6	Інші операційні витрати	2,0
Дефіцит/профіцит коштів у частині надходження витрат, пов'язаних з наданням послуг з приєднання	-0,1	Витрати з прибутку	2,0
Коригування доходу (витрат)	0,5	Коригування витрат	-2,5

*Джерело: узагальнено автором на підставі [3]*

Стимулююче регулювання або RAB-регулювання (від англ. Regulatory Asset Base) – це система тарифоутворення на основі довгострокового (3–5 років) регулювання тарифів, яка покликана стимулювати залучення інвестицій для будівництва та модернізації електричних мереж, розвитку системи розподілу і підвищення ефективності діяльності ОСР.

Необхідність впровадження стимулюючого регулювання передбачена Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони та Договором про заснування Європейського Співтовариства в частині впровадження Директиви 2009/72/ЄС. За стимулюючого ціноутворення тарифи встановлюються на заздалегідь відомий період у декілька років; тарифи містять складові заохочення за дотримання заздалегідь відомих планових показників якості послуг та фінансові санкції за їх порушення.

Перевагами стимулюючого регулювання є:

- зацікавленість ОСР залучати інвестиції у розвиток розподільчих мереж;
- забезпечення послідовності цінової політики, можливість прогнозування тарифів протягом регуляторного періоду;
- підвищення якості послуг;
- скорочення неефективних витрат;
- прозоре формування дозволеного прибутку від ліцензійної діяльності.

В умовах повоєнного відновлення України ОСР необхідно пришвидшити перехід на стимулююче тарифне регулювання. Це дозволить залучити інвестиції у модернізацію та розширення інженерної інфраструктури на принципах повернення вкладених коштів та отримання доходу на інвестований капітал та отриманні додаткового відсотку у тарифі на подальшу модернізацію електричних мереж.

### **Список використаних джерел:**

1. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. Київ : КНЕУ, 2001. 334 с.
2. Про затвердження Порядку встановлення (формування) тарифів на послуги з розподілу електричної енергії. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 05.10.2018 № 1175. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1175874-18#Text> (дата звернення: 10.10.2023).
3. Бюлетень до річного звіту НКРЕКП за 2021 рік. URL: [https://www.nerc.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/Byuleten\\_do\\_richnogo\\_zvitu/byuleten\\_do\\_richnogo\\_zvitu\\_nkrekp-2021.pdf](https://www.nerc.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/Byuleten_do_richnogo_zvitu/byuleten_do_richnogo_zvitu_nkrekp-2021.pdf)

## **НАПРЯМ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-25>

### **ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКУ: ФУНКЦІЇ І НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ**

**Гринчишин Ярослав Миколайович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансового менеджменту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Лука Павло Васильович**

*магістрант*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Основою забезпечення сталого економічного розвитку країни є надійна та достатньо капіталізована банківська система. Необхідною умовою успішної банківської діяльності є високий рівень капіталізації банків, створення відповідної ресурсної бази і, насамперед, формування власного капіталу [1, с. 117; 2, с. 89].

Розмір власного капіталу є важливим показником, який характеризує рівень фінансової стійкості, як кожного окремого банку, так і банківської системи загалом [3, с. 41]. Власний капітал, який відповідає вимогам НБУ, забезпечує економічну самостійність, фінансову стабільність, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість банку. Як основа діяльності будь-якої банківської установи, власний капітал забезпечує захист інтересів кредиторів і сприяє зміцненню довіри до банків.

Важливість власного капіталу у функціонуванні банківської системи України вимагає відповідного теоретичного обґрунтування механізму його формування.

Власний капітал банку – це окремий об'єкт управління в системі фінансів банківської установи, який формується з власних коштів акціонерів банку, спеціальних фондів і резервів та забезпечує здійснення фінансово-економічних операцій з метою одержання прибутку [4, с. 27].

Важливим фактором у процесі формування власного капіталу банку є не нарощування його розміру, а встановлення його оптимальної для конкретного банку величини з урахуванням таких факторів як: ризиковість розміщення активів, специфіка пасивних операцій, структура власності, галузева приналежність клієнтів [5, с. 1].

Конкуреноспроможність, фінансова стійкість банківської установи залежать від ефективності банківської політики в галузі управління власним капіталом.

Призначення власного капіталу виражається в його функціях: захисній; оперативній; регулюючій.

Захисна функція є головною функцією власного капіталу і полягає в його використанні для страхування інтересів вкладників і кредиторів банку, а також для покриття поточних збитків від банківської діяльності. Ця функція забезпечує можливість виплати компенсації вкладникам у разі ліквідації банку, а також збереження платоспроможності через створення резерву на ті активи, які дають змогу банку функціонувати, незважаючи на загрозу збитків. Тобто капітал банку відіграє роль своєрідного буфера, який поглинає втрати від реалізації різноманітних банківських ризиків [6].

Оперативна функція передбачає фінансування за рахунок власних коштів операцій з придбання нерухомості, землі, обладнання, відкриття філій та інших заходів, необхідних на початкових етапах функціонування банку.

Зміст регулюючої функції полягає в тому, що через фіксацію величини власного капіталу або його окремих складових наглядові органи впливають на банківську діяльність та обмежують рівень банківських ризиків [6].

Оскільки банки відіграють важливу роль в економіці, збираючи заощадження та спрямовуючи їх на продуктивне використання у вигляді позик, банківська сфера та визначення банківського капіталу регулюються Національним банком України через встановлення економічних нормативів.

Варто зауважити, що вітчизняна банківська нормативно-законодавча база орієнтована не на власний капітал банків, а на регулятивний капітал, який є одним з найважливіших показників їх діяльності. Основним призначенням регулятивного капіталу є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі функціонування, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків [7].

Регулятивний капітал банку складається з основного і додаткового капіталу. Основний капітал банку включає: статутний капітал; розкриті резерви, які створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку, надбавок до курсу акцій і додаткових внесків акціонерів у статутний капітал; загальний фонд покриття ризиків, що створюється під невизначений ризик при проведенні банківських операцій, за винятком збитків за поточний рік і нематеріальних активів [8]. Додатковий капітал включає резерви переоцінки, інструменти



гібридного капіталу, субординований строковий борг, нерозподілений прибуток минулих років та нерозкриті резерви.

Основний капітал вважається незмінним і таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки. Додатковий капітал має менш постійний характер і його розмір піддається змінам [7].

Регулятивний капітал банку є базою для розрахунку економічних нормативів Н1, Н2, Н3, Н7, Н8, Н9. Причому, перші три безпосередньо регламентують розміри регулятивного капіталу або його складових.

За допомогою економічних нормативів діяльності банків в Україні, як інструмента індикативного регулювання Національного банку України, забезпечується стабільна робота банків та своєчасне виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігається неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Слобода Л. Я., Юрків Н. Я. Обґрунтування методів управління власним капіталом банків. *Регіональна економіка*. 2012. № 1. С. 117–123.
2. Ситник Н. С., Стасишин А. В., Блашук-Девяткіна Н.З., Петик Л.О. Банківська система : навч. посіб. / за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.
3. Реверчук С. К. Григоруk М. О. Проблеми і перспективи розвитку власного капіталу банків в Україні. *Економічні студії*. 2018. № 2 (20). С. 41–45.
4. Лисенок О. В. Удосконалення сутності та класифікації власного капіталу банку. *Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць*. 2020. Вип. 1 (224). С. 24–30.
5. Бондаренко В. В. Управління формуванням власного капіталу банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2007. 21 с.
6. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку. Київ : КНЕУ, 2004. 489 с. URL: <https://buklib.net/books/21908/> (дата звернення: 01.10.2023).
7. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України від 28.08.2001 № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 15.09.2023).
8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 15.09.2023).

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

**Гринчишин Ярослав Миколайович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансового менеджменту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Рогаль Сніжана Степанівна**

*магістрант*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Сучасні умови, які характеризуються посиленням конкуренції, зростанням дефіциту банківських ресурсів, невизначеністю економічного середовища, обумовлюють підвищену увагу банків до управління ліквідністю. Ліквідність, як одна з головних характеристик банку, свідчить про фінансову стійкість, надійність, спроможність установи розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій. Ліквідність окремого банку в кінцевому підсумку визначає стабільність усієї банківської системи країни, безперебійне постачання фінансовими потоками всіх суміжних галузей народного господарства і її забезпечення є одним із найважливіших стратегічних завдань розвитку фінансового сектора.

За недостатньої ліквідності банк не може в повній мірі виконувати властиві йому функції, своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями перед кредиторами і вкладниками, підтримувати свою платоспроможність. Надлишкова ліквідність свідчить про неспроможність менеджменту банку ефективно використовувати наявні ресурси [1, с. 105]. Отже, вивчення теоретичних засад управління ліквідністю банківської системи, зокрема розкриття сутності і стратегій цього процесу, є досить актуальним питанням.

Ліквідність слід розуміти, як здатність окремої установи або системи в цілому забезпечувати своєчасність, повноту та безперервність виконання всіх своїх грошових зобов'язань. Ліквідність банку – це його спроможність забезпечувати своєчасне і з найменшими витратами виконання своїх грошових зобов'язань. Для забезпечення ліквідності банк повинен мати певний резерв коштів на виконання непередбачених зобов'язань, які можуть бути обумовлені як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків-партнерів.

Ліквідність необхідна банкам, головним чином, для того, щоб бути готовими до несподіваних змін кредитних і депозитних потоків. Такі зміни, які супроводжуються вилученням депозитів і необхідністю

задоволення попиту на кредити, створюють для банків проблеми ліквідності [2, с. 84].

Управління ліквідністю здійснюється способом збалансування внутрішніх можливостей банку та зовнішніх чинників впливу на його діяльність, тобто через формування відповідної стратегії. Під стратегією управління ліквідністю слід розуміти процес реалізації певної послідовності заходів, а також завчасно підготовлених варіантів рішень на випадок суттєвих зовнішніх чи внутрішніх змін, котрі б у кінцевому підсумку забезпечували належний рівень ліквідності [3, с. 102]. У практичній діяльності банки застосовують три основні стратегії управління ліквідністю: стратегія трансформації активів; стратегія запозичення ліквідних засобів; стратегія збалансованого управління ліквідністю.

Сутність стратегії трансформації активів полягає в нагромадженні високоліквідних активів, які повністю забезпечують потреби ліквідності банку. У разі виникнення попиту на ліквідні кошти активи банку продаються з метою задоволення потреби у грошових коштах [4].

Управління ліквідністю через управління активами є найпростішим і низькоризиковим підходом. Цю стратегію обирають невеликі банки, які віддають перевагу надійності, жертвуючи прибутковістю [3, с. 103]. Реалізація низькоризикових активів призводить до втрати майбутніх доходів, які могли б бути згенеровані такими активами. Продаж активів супроводжується сплатою комісійних, брокерських, біржових внесків, що зменшує чисті грошові надходження.

Стратегія трансформації активів має більше недоліків, ніж переваг. Тому її обирають ті банки, які не можуть або не бажають ризикувати, не мають широких можливостей запозичення коштів на грошовому ринку. На використання цієї стратегії можуть перейти й великі банки в періоди нестабільної економічної ситуації, коли порушується робота фінансового ринку, дорожчають зовнішні джерела поповнення ліквідності [3, с. 103].

Зміст стратегії запозичення ліквідності полягає в запозиченні грошових коштів у кількості, достатній для повного покриття потреб ліквідності. Такий підхід може бути застосований за умови досить високого ступеня розвитку фінансових ринків, які дають змогу при виникненні потреби позичати ліквідні кошти в будь-якій кількості. Основними джерелами запозичення ліквідних засобів для банків є позики на міжбанківському ринку, угоди РЕПО, депозитні сертифікати, кредити рефінансування НБУ, випуск цінних паперів.

До недоліків застосування стратегії запозичення ліквідності в умовах України слід віднести нерозвиненість фінансового ринку і, як наслідок, можливу відсутність джерел запозичення при виникненні потреби в банків; виникнення відсоткового ризику через можливе здорожчання

запозичених коштів. Враховуючи ці недоліки, така стратегія оцінюється як найбільш ризикована, тому українські банки не ризикують обирати її як пріоритетну [3, с. 104].

Для задоволення потреби в ліквідних коштах стратегію запозичення ліквідності часто використовують великі міжнародні банки.

Враховуючи високу вартість стратегії трансформації активів і високу ризикованість стратегії запозичення, більшість банків зупиняють свій вибір на стратегії інтегрованого управління активами і пасивами, яка є компромісним (збалансованим) варіантом управління ліквідністю. Згідно з цією стратегією, частина попиту на ліквідні кошти задовольняється за рахунок нагромадження високоліквідних активів, а решта – за допомогою проведення операцій запозичення коштів.

Перевагою стратегії інтегрованого управління активами і пасивами є гнучкість, яка дозволяє менеджменту вибирати вигідні поєднання джерел поповнення ліквідних коштів, враховуючи економічні умови та зміни в ринкових цінах. До недоліків використання збалансованого підходу слід віднести необхідність прогнозування стану грошового ринку, оперативність оцінки ситуації і прийняття правильного рішення.

Варто зазначити, що зростаюча складність фінансових ринків, періодичне виникнення кризових ситуацій, перехід до нових стандартів Базеля III, використання сучасних інформаційних технологій вимагають вдосконалення і поглиблення теоретичних підходів до управління ліквідністю банків. Ці підходи повинні враховувати, з однієї сторони, використання прогресивних інструментів управління активами і пасивами, а з іншої – методологію оцінки ризиків ліквідності.

### **Список використаних джерел:**

1. Руденок О. О., Волкова В. В. Управління ліквідністю банку в умовах переходу до нових стандартів Базеля III. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1 (29). С. 104–111.
2. Андрющенко І. Є. Конспект лекцій з дисципліни «фінансовий менеджмент у банку» для здобувачів вищої освіти за освітнім ступенем «магістр» денної та заочної форм навчання спеціальностей 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. 98 с.
3. Саламашенко І. М. Стратегії управління ліквідністю банків. *Управління розвитком*. 2014. № 4. С. 102–105.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку. Київ : КНЕУ, 2004. 489 с. URL: <https://buklib.net/books/21908/> (дата звернення: 01.10.2023).

## **LEGISLATIVE REGULATION OF NEOBANKS IN THE MARKET OF FINANCIAL SERVICES: NAVIGATING THE ERA OF DIGITAL TRANSFORMATION**

**Kapliar Karina**

*Postgraduate Student, Department of International Business  
Educational and Scientific Institute of International Relations  
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*Introduction.* The rapid advancement of technology has led to a paradigm shift in the financial sector, specifically in the banking industry. Traditional banks are now facing new competitors known as "neobanks" or "digital banks." These neobanks operate purely online and offer enhanced customer experiences, innovative financial products, and seamless digital transactions [1, p. 12].

**Thesis 1: The Rise of Neobanks in the Era of Digital Transformation**

Neobanks have emerged as disruptive players in the financial services market due to their technology-driven approach, cost-efficient operations, and customer-centric services. They leverage digital innovation, cloud computing, and artificial intelligence to deliver personalized financial solutions [4, p. 45]. As a result, neobanks are reshaping not only customer expectations but also regulatory frameworks.

**Thesis 2: Legislative Challenges in Regulating Neobanks**

The legislative regulation of neobanks presents numerous challenges for policymakers. Existing regulations may not adequately address the unique attributes and risks associated with digital banking models, potentially hindering innovation and competition [3, p. 189]. Policymakers must strike a balance between fostering financial inclusion, consumer protection, and maintaining stability in the financial system.

**Thesis 3: Key Regulatory Considerations for Neobanks**

To effectively regulate neobanks, lawmakers should consider the following:

1. **Licensing and Prudential Requirements:** Establishing a clear framework for obtaining licenses and defining prudential requirements helps ensure the safety and soundness of neobanks, safeguarding customer funds and data [6, p. 76].

2. **Cybersecurity and Data Protection:** Neobanks must implement robust cybersecurity measures and comply with data protection regulations to prevent data breaches and protect customer information [2, p. 89].

3. Consumer Protection: Regulations should enforce fair and transparent practices, including clear disclosure of fees, terms, and conditions, to protect customer interests [5, p. 123].

4. Anti-Money Laundering (AML) and Know Your Customer (KYC) Regulations: Neobanks must adhere to stringent AML and KYC procedures to prevent financial crimes and ensure the legitimacy of their customer base [8, p. 234].

#### Thesis 4: International Collaboration and Standardization

Given the global nature of digital banking, international collaboration and standardization are crucial. Regulators must work together to harmonize regulations, share best practices, and develop common international standards for neobanks [7, p. 56]. This ensures a level playing field for neobanks operating across borders while addressing cross-border risks and avoiding regulatory arbitrage.

The rise of neobanks in the era of digital transformation necessitates a careful reassessment of existing legislative frameworks. Policymakers need to strike a balance between encouraging innovation and safeguarding financial stability, consumer protection, and data privacy. Collaborative efforts among regulators on an international scale are crucial to ensure consistent regulation and harmonize the activities of neobanks across different jurisdictions. With the right regulatory approach, neobanks can continue to revolutionize the financial services market, providing customer-centric solutions and driving meaningful change in the industry.

#### References:

1. Smith J. (2019) Neobanks and the Disruption of Traditional Banking. *Journal of Financial Technology*, no. 7(2), pp. 11–25.
2. Brown A. (2020) Cybersecurity Challenges in Digital Banking: The Role of Neobanks. *Journal of Digital Finance*, no. 15(3), pp. 87–101.
3. Johnson M. (2018) Regulatory Challenges for Neobanks in the Era of Digital Transformation. *International Journal of Banking Regulation*, no. 23(2), pp. 187–201.
4. Lee K. (2017) The Future of Banking: The Impact of Neobanks on Traditional Banks. *Journal of Financial Innovation*, no. 14(4), pp. 43–58.
5. Svoboda P., Novotná L. (2019) Consumer Protection in the Digital Era: Regulating Neobanks. *International Review of Consumer Protection and Policy*, no. 30(3), pp. 121–135.
6. Richardson L., Evans J. (2021) Regulating Neobanks: A Comparative Analysis of Prudential Standards. *Journal of Financial Regulation*, no. 26(1), pp. 75–90.
7. International Monetary Fund (2019) Digital Transformation and Fintech: Regulatory Implications and Standard-Setting. Washington, DC: International Monetary Fund.
8. Financial Action Task Force (2020) Virtual Assets and Virtual Asset Service Providers: Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. FATF Report.

**FUNCTIONAL AND RESOURCE COMPONENT  
OF FINANCIAL SECURITY OF SUBJECTS  
OF THE AGRO-FOOD MARKET**

**Kozak Vitaliy**

*Applicant Third (Educational and Scientific) Level of Higher Education  
Department of Finance, Accounting and Taxation  
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University*

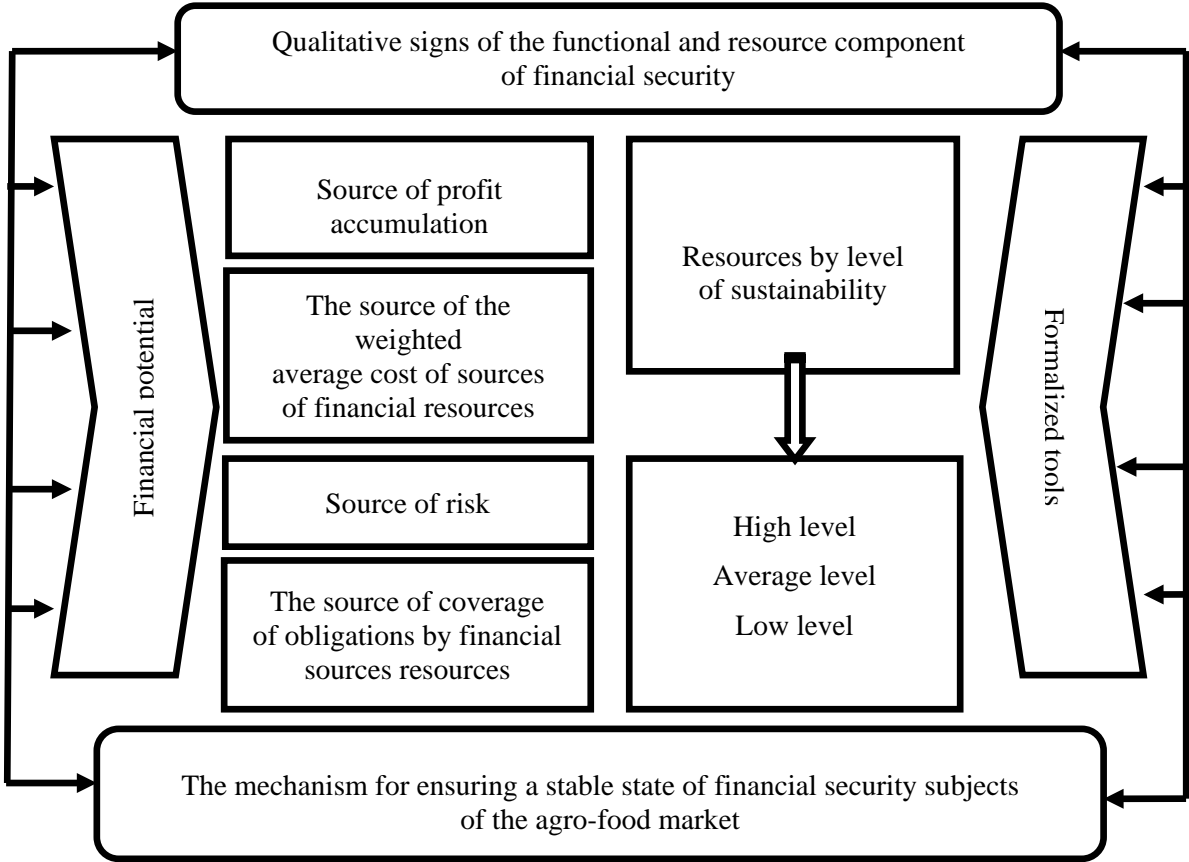
When the economic conditions of Ukraine's development change, the change in the state of financial security of the subjects of the agro-food market is monitored. At the same time, the functional and resource component of financial security controls the movement of each of its resources from the initial stage (accumulation and formation) to the final stage (distribution, use), thus establishing a holistic mechanism of financial support for the sustainable development of agro-food market entities and the necessary reserves for stabilization of their activities [1].

The approach to the definition of the functional and resource component of financial security, as a holistic mechanism of financial support for the break-even development of the subjects of the agro-food market, takes into account not only the availability of opportunities for its involvement, but also the conditions under which the elements of their reproduction are mobilized, which are determined: according to the quantitative approach – as an arithmetic sum of financial resources and sources of their provision; according to a qualitative approach – as a liquid turnover of financial resources [4].

We believe that in order to determine the functional and resource component, it is necessary to consider each of its elements for the purpose of identifying special characteristics inherent only to financial security. This approach will make it possible to reasonably include certain resources, as well as their sources, in its composition. For this purpose, we will use the developed methodological base, which is used in the activity of financial system objects (subjects of the agro-food market) determined in scientific approaches, proposed by Trusova N.V., for the description of individual instruments [5], which lay the foundation for financial support of assets. The price of any asset is determined by a balanced situation of demand and supply for this asset [2]. A characteristic feature of the tools is directing resources to the needs of financial support [5].

The interconnection of tools, some of them have qualitative characteristics of financial potential, take the form of a functional and

resource component of financial security, as an integrated mechanism for ensuring its stable state (Fig. 1).



**Figure 1. Qualitative signs of the functional and resource component of the financial security of subjects of the agro-food market**

*Source: built the author*

When considering the qualitative characteristics of the functional and resource component of financial security, the concept of "weighted average cost of sources of financial resources" is justified which allows us to determine their price, as well as the costs of covering obligations by sources of financial resources. In the plane of their value measurement, there is a need for their distribution according to the level of sustainability. On the one hand, they should be considered as resources with a high level of sustainability, which appropriately shapes the movement of financial flows with the observance of the necessary cost proportions for all ensuring a stable state of financial security of the subject of the agro-food market, on the other – as financial resources, formation, placement and the use of which is carried out on a fee basis. The last property of the cost aspect of financial resources is closely related to their qualitative characteristic as an average level of stability, which provides the subject of the agro-food market with accumulation of profit [5].



An increase in the accumulated value of profit is accompanied by a higher level of risk. The risk in the subject's financial and investment activities is determined on the one hand by the presence of multiple options for reducing the stability of financial security, on the other hand by the lack of a sufficient cause-and-effect relationship between development and the factors that determine it [1]. In our opinion, not all the results of the implemented measures can be quantitatively expressed by qualitative signs. Therefore, in the process of ensuring a stable state of financial security of the subjects of the agro-food market according to the functional and resource component, tactical and strategic methods of assessing the risk factors of the financial and investment chain are of great importance. The subject of the agro-food market, carrying out risk measures, delegates the functions of the financial system to a formalized form of manifestation of the generation of its financial potential. Thus, risk provides an objective sign of the functional and resource component of financial security, and its carrier is the level of stability of financial resources to changes in the weighted average value of the sources of their provision, provided that the amount of one's own financial potential is formed, which allows the coverage of obligations from these sources.

A specific feature of the functional and resource component is that in the process of assessing the level of stability of the financial security of the subject of the agro-food market, the possibility of own financial resources potentially stabilizes its transformation in time, because during the period of changes in the weighted average cost of their sources of support, the profit is not necessarily loses accumulated sympathy. During the extended financial cycle, ensuring a stable state of financial security of the subject with the lowest costs for the formation of one's own financial potential allows using one's own capital for reinvesting assets in the time period. The economic interpretation of the change in the level of the steady state of financial security is most fully reflected in the concept of the return on assets, from the point of view of planned investment objects.

The profitability of the planned investment objects determines the potential possibility of quick reinvestment of financial resources in the event of a change in the time lag of the weighted average cost of the sources of their provision. In addition, this type of return on assets is associated with the choice of alternative investment objects that provide different levels of efficiency of financial operations [3]. Regarding other types of profitability, they are considered as non-alternative variants of its objects [2]. Accordingly, the use of informal methods of assessing the stable state of financial security, from the point of view of the lack of alternatives for determining the profitability of assets of already created resources, allows the use of any comparisons. In addition, the lack of development of informal methods of assessing the stable state of financial security determines the use of alternative approaches to the knowledge of financial stability. For example, the use of the

phrase "real market value" is quite common when defining the essence of the concept of "sustainability of financial resources". The latter is interpreted as their "possibility in a short period of time to be involved in the financial and investment chain with the least loss of their real market value" [1]. We believe that regardless of the sense in which financial stability is understood, it is assumed that the amount of financial resources at which the stable state of financial security of the subject changes is justified.

Thus, the establishment of qualitative features of the functional and resource component of financial security allows identifying a set of informal tools of the financial system of subjects of the agro-food market, to determine individual ways of ensuring its stable state in the presence of cause-and-effect relationships. This creates a new theoretical and methodological basis for evaluating optimal scenarios for ensuring a stable state of financial security, with the aim of influencing the weighted average cost of the source of financial resources and growth rates of break-even development of agro-food market entities.

### **References:**

1. Hryvkiivska O. V. (2012) Ensuring the financial security of agriculture. Ternopil: Aston.
2. Prykazyuk O. (2009) Profit in the formation of financial security of agricultural enterprises. *Banking*, no. 2, pp. 82–88.
3. The Research Potential of Agriculture Financing in Ukraine, the European Fund for Southeast Europe (EFSE) (2013). URL: <http://www.efse.lu> (accessed October 11, 2023).
4. Trusova, N. (2016). Systemic factors of projected financial potential of business entities. *Economic annals – XXI*, no. 161(9-10), pp. 61–65. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V161-14>
5. Trusova N. V., Prystemskyi O. S., Hryvkiivska O. V., Sakun A. Zh., Kyrylov Yu. Y. (2021) Modeling of system factors of financial security of agricultural enterprises of Ukraine. *Regional Science Inquiry*, no. 13(1), pp. 169–182. URL: <https://ideas.repec.org/a/hrs/journal/vxiiiy2021i1p169-182.html>

## НЕДОЛІКИ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

**Поврозник Юрій Вікторович**

*здобувач вищої освіти*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Науковий керівник: Кміть Віра Мирославівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Актуальність дослідження недоліків сучасної системи оподаткування може бути підкреслена наступними ключовими факторами: Економічна стабільність, фіскальна політика, податкова справедливість, міжнародна конкурентоспроможність, технологічні зміни та податкові уникнення та ухилення. З урахуванням цих факторів, дослідження недоліків сучасної системи оподаткування є актуальним завданням, спрямованим на створення більш справедливої, стабільної та ефективної податкової політики, яка відповідає сучасним викликам та потребам суспільства.

Під системою оподаткування ми розуміємо комплекс правил, нормативів та законодавчих актів, які визначають, як збираються, розподіляються та спрямовуються податки у державному бюджеті. Ця система визначає, хто та в який спосіб сплачує податки, які податки і скільки вони становлять, а також які особливі умови і стимули можуть бути застосовані до певних категорій населення та підприємств.

Система оподаткування включає в себе різні види податків, такі як податок на прибуток, податок на доходи, податок на власність, податок на додану вартість (ПДВ) та інші. Вона також може встановлювати особливі умови для податкових пільг, звільнень або стимулів для розвитку певних галузей економіки чи соціальних груп.

Система оподаткування є ключовим інструментом для фінансування державних програм і послуг, регулювання економічної активності та забезпечення соціальної справедливості. Тому аналіз та вдосконалення цієї системи є дуже важливим завданням для кожної країни з метою досягнення економічного розвитку та соціального добробуту.

Сучасна система оподаткування характеризується низкою недоліків, основні з яких спробуємо проаналізувати.

*Надмірна складність.* Сучасна система оподаткування часто стає жертвою власної складності. Податкові правила можуть бути дуже витонченими, заплутаними та важкими для зрозуміння для більшості громадян та підприємств. Ця складність може виникати через велику

кількість податків, додаткових зборів, винятків, виняткових ситуацій та податкових винятків, які складаються в системі. Наслідком цього є значна плутанина та незрозумілість правил оподаткування. Громадяни та підприємства можуть мати великі труднощі у визначенні, які податки їм слід сплатити та як це зробити правильно. Це створює ідеальні умови для податкових помилок та навіть навмисних ухилень від оподаткування. Надмірна складність також може призводити до збільшення витрат на виконання податкових обов'язків. Підприємства та фізичні особи можуть витратити значні ресурси на облік та подання податкової звітності. Це може бути особливо обтяжливим для маленьких бізнесів та осіб з низькими доходами. Отже, надмірна складність системи оподаткування може призводити до численних проблем, включаючи помилки, нерівність у розумінні правил та великі витрати на виконання податкових обов'язків. Така складність вимагає серйозного розгляду та спрощення системи оподаткування для забезпечення більшої ефективності та прозорості [2].

*Надмірне оподаткування* вказує на те, що певні податки та ставки оподаткування можуть бути надто великими або несправедливо високими для певних груп населення, підприємств або видів діяльності. Це може призводити до кількох серйозних наслідків:

- фінансовий тиск: Надмірно високі податки можуть створювати значний фінансовий тиск на громадян та підприємства. Це особливо може бути важливим для осіб з низькими доходами або маленьких бізнесів, які можуть бути важко впоратися з оподаткуванням на поточному рівні;

- зменшення інвестицій: Надмірне оподаткування може відлякувати інвесторів та підприємства від розвитку нових проектів та створення робочих місць. Це може призводити до економічного зменшення та втрати можливостей для зростання;

- податкові ухилення: Високі податки можуть створювати стимули для ухилень від оподаткування. Особи та підприємства можуть намагатися знайти лазівки або використовувати складні податкові стратегії, щоб зменшити свої податкові зобов'язання, що може призводити до втрати доходів для державного бюджету;

- соціальна нерівність: Якщо система оподаткування несправедливо обкладає певні групи населення, це може призводити до соціальної нерівності. Багатіші можуть мати змогу використовувати різні засоби для зменшення своїх податкових зобов'язань, тоді як менш забезпечені можуть не мати таких можливостей. Отже, надмірне оподаткування може мати серйозні наслідки для економіки та суспільства в цілому. Спроби збалансувати ставки оподаткування та забезпечити справедливість у розподілі податкових навантажень можуть бути важливим завданням для політиків та законодавців [4].

*Сприяння ухиленню від оподаткування.* Система оподаткування може створювати можливості для ухиленню від сплати податків. Це може стати проблемою через існування податкових лазівок та незрозумілих правил, які дозволяють особам та компаніям знайти способи уникнути сплати податків або сплатити менше, ніж вони повинні. Деякі особи та підприємства можуть використовувати складні податкові стратегії, щоб знизити свій податковий тягар, включаючи розміщення активів у податкових оазисах, використання податкових відшкодувань та інші методи. Ухилення від оподаткування може призводити до великих втрат доходів для державного бюджету та обмежувати згоду уряду фінансувати важливі програми та послуги, такі як охорона здоров'я, освіта та інфраструктура. Крім того, ця проблема може поглиблювати нерівність, оскільки багатіші особи та корпорації можуть мати більше ресурсів для використання складних податкових стратегій, тоді як менш забезпечені не мають таких можливостей. Нерівність та непрозорість в оподаткуванні можуть підірвати довіру громадян до системи оподаткування та потребу у реформації для створення більш ефективної та справедливої системи [3].

*Нерівність платників податків.* Система оподаткування може сприяти нерівності в суспільстві, коли певні аспекти податкової політики обираються таким чином, що створюють або поглиблюють розриви у доходах та багатстві між різними групами населення. Прогресивність податків, яка передбачає збільшення ставок оподаткування зі зростанням доходів, може бути менш прогресивною, ніж потрібно, що призводить до того, що багатіші особи сплачують менше податків, відносно свого доходу, ніж менш забезпечені. Також, деякі спеціальні податкові винятки та лазівки можуть бути використані багатими особами та корпораціями, щоб знизити свій податковий тягар. Багатіші особи та компанії можуть також мати доступ до податкових консультантів та стратегій, щоб оптимізувати своє оподаткування та мінімізувати свої податкові зобов'язання. Це може призводити до того, що ці групи платять менше податків у порівнянні зі своїми можливостями. Така нерівність в оподаткуванні може мати вплив на фінансування соціальних програм, таких як охорона здоров'я та освіта, якщо багатіші особи сплачують менше податків, бюджетні ресурси для цих програм можуть бути обмежені, що може погіршити доступ менш забезпечених груп до цих послуг. Отже, нерівність в системі оподаткування може призводити до соціальної нерівності та відчуття несправедливості серед громадян. Для боротьби з цією проблемою може бути необхідно переглянути ставки оподаткування, скоригувати податкові винятки та забезпечити більшу прозорість та справедливість у системі оподаткування [6].

*Відсутність стимулюючих податків.* Система оподаткування може недостатньо сприяти розвитку економіки та досягненню соціальних та екологічних цілей через відсутність або недостатню ефективність стимулюючих податкових заходів. Це може призводити до обмеженого технологічного розвитку, екологічних проблем та нерівномірного розвитку соціальних галузей. Підвищення свідомості та удосконалення податкових стимулів може допомогти створити більш сталий та розвинутий суспільний ландшафт.

*Потребує оновлення.* Сучасна система оподаткування може бути дуже складною та заплутаною через різноманітні правила, ставки та винятки. Ця складність може мати кілька негативних наслідків, таких як збільшення витрат на адміністрування, створення перешкод для бізнесу, можливість корупції та незрозумілість для громадян. Спрощення системи оподаткування може допомогти зменшити ці проблеми і створити більш ефективну та прозору систему оподаткування [5].

*Витрати на виконання.* Податкова система може потребувати постійної реформи через зміни у економічних умовах, соціальних потребах, податкових уникненнях, міжнародних стандартах та вимогах щодо прозорості та справедливості. Реформа податкової системи може бути необхідною для забезпечення її ефективності та відповідності потребам сучасного суспільства. Важливо проводити такі реформи обачно та з урахуванням потреб громадян і підприємств, а також з метою забезпечення стабільного фінансування державних програм і послуг [1].

### **Список використаних джерел:**

1. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk>
2. Волохова І. С., Дубовик О. Ю. та ін. Податкова система : навчальний посібник. Харків: Видавництво «Діса плюс», 2019. С. 378. 402 С. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/09/Podatкова-systema-navchal-nyu-posibnyk.pdf>
3. Державна податкова служба України. URL: <https://tax.gov.ua/>
4. Гречко А. В. Податкова система: конспект лекцій : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка» Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. С. 10. 119 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/47893/1/Podatкова.pdf>
5. Верланов С. Актуальні проблеми податкової системи України. 2023. URL: <https://dc.org.ua/news/tax-system>
6. Кузь В. Податкова система : навчальний посібник. 2022. С. 50. URL: <http://surl.li/mzrjrh>

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО СТРАХУВАННЯ

**Стешенко Олена Дамирівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту*

*Українського державного університету залізничного транспорту*

**Кравченко Яна Віталіївна**

*здобувач другого рівня освіти*

*Українського державного університету залізничного транспорту*

Сьогодні вплив цифрових технологій на страховий ринок, включаючи інтернетизацію та цифрову трансформацію страхової діяльності, є дуже значущим. Одночасно ця цифрова революція супроводжується значущими інноваціями, спрямованими на підвищення ефективності страхової сфери, створення нових програм страхування, об'єднання комерційного та взаємного страхування та іншими тенденціями. Глобальний тренд цифрової трансформації бізнесу вимагає перегляду традиційних методів та підходів, зокрема у сфері управління бізнес-процесами. Цифрова трансформація, на відміну від автоматизації, зазвичай базується на інноваційних бізнес-ідеях, що призводять до кардинальних змін у бізнес-моделі та бізнес-процесах, і виконується у межах конкретної стратегії. На жаль, в Україні інвестиційно-інноваційний розвиток, зокрема у фінансовому ринку та страховій сфері, в значній мірі сповільнився через події, що відбулися в країні. Інвестиції в InsurTech-стартапи у другому кварталі 2022 року лишаються приблизно на 50% нижчими, ніж рекордний рівень, зафіксований рік раніше. Глобальні інвестиції в секторі інноваційного страхування (insurtech) знизилися майже на 80%. Однак, урахуовуючи виклики впровадження цифрових технологій та проблеми інвестування у їх розвиток, важливість вивчення основних тенденцій стає ще більш актуальною та важливою.

Використання цифрових технологій набуває зростаючого значення щодня і стає ключовим рушієм не лише для фінансового ринку, але і для вітчизняної економіки в цілому [1]. Фінансові установи мають можливість застосовувати сучасні технології не лише для розробки нових страхових продуктів, а також для підвищення ефективності виконання регуляторних вимог, спрямованих на зменшення страхових ризиків. Цифрова трансформація є одним із глобальних тенденцій у розвитку сучасного фінансового ринку.

Навіть у традиційно консервативному вітчизняному страховому секторі спостерігається наростаюча тенденція до використання

цифрових технологій. Основною мотивацією страхових компаній для впровадження онлайн-сервісів є потреба у зниженні витрат, розширенні географії своєї діяльності та диверсифікації ризиків. Важливим чинником є також простота та зручність придбання страхового продукту в онлайн-режимі.

Згідно з Програмою «Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою», цифрова трансформація (цифровізація) представляє собою процес перетворення існуючих аналогових (іноді електронних) продуктів, процесів та бізнес-моделей організацій, який базується на ефективному використанні цифрових технологій. Згідно з аналітичними даними Всесвітнього економічного форуму у Давосі, ці цифрові технології включають в себе Інтернет речей, роботизацію та кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні та туманні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні технології, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн та інші (перелік може бути доповнений) [1].

Активний розвиток цифрових технологій у контексті цифрової економіки призводить до виникнення нових ризиків, пов'язаних з науковими дослідженнями та інноваціями. Деякі з цих ризиків можуть бути зменшені завдяки використанню механізмів страхування. Отже, цифрове страхування означає задоволення потреб страхувальників у специфічному страховому захисті, який враховує випадкові негативні події, які переважно виникають у цифровому середовищі та пов'язані з використанням технологічного обладнання, яке є основою для здійснення економічних відносин.

Дослідники виділяють три основних напрямки цифрової трансформації страхового ринку: інтернетизація (використання Інтернету у бізнес-процесах страхових компаній), індивідуалізація (створення індивідуальних пропозицій з урахуванням даних про страхувальника та об'єкт страхування) і діджиталізація (застосування цифрових технологій у бізнес-процесах страхових компаній).

На сучасному страховому ринку основними послугами, доступними через онлайн канали, є наступні: страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ) для внутрішнього та міжнародного використання, КАСКО страхування, добровільне медичне страхування, страхування у відпустку (туристичне) та інші види страхових послуг. З 1 вересня 2022 року, страхові компанії, що є повними членами МТСБУ, розпочали укладати договори міжнародного страхування «Зелена карта» в електронному форматі. Протягом перших днів роботи цифрової «Зеленої карти» (з 1 по 6 вересня 2022 року) понад 60% угод міжнародного страхування було укладено у формі електронних договорів. Загалом, за цей період



було укладено 34 тисячі угод міжнародного страхування, з яких 21 тисяча укладена в електронному форматі [3].

Слід відзначити також сільськогосподарське електронне страхування, що є важливим і значущим аспектом страхування. В електронному форматі сільськогосподарського виду страхування було заключено – 529 договорів [3]. Найрозповсюдженішими випадками страхування – є надзвичайні погодні умови та стихійні лиха. Також більше звичного страхували обладнання. Страхування технічних ризиків – комплекс видів страхування, що включає страховий захист на випадок будівельно-монтажних ризиків, страхування машин від поломок, страхування електронного й пересувного обладнання, страхування інженерних споруд.

Зараз відбувається перехід від загальної стандартизованої страхової продукції до індивідуального підходу до кожного клієнта. До цифрових технологій, пов'язаних з індивідуалізацією страхових пропозицій, відносяться: великі дані (Big Data), Інтернет речей (IoT), штучний інтелект, технологія блокчейн, і технологія RegTech.

Великі дані (Big Data) представляють собою великі обсяги даних, структуровані або неструктуровані, які обробляються за допомогою спеціалізованих автоматизованих інструментів для аналізу, статистики, прогнозів та прийняття рішень в галузі страхування [4]. Вони дозволяють накопичувати і аналізувати дані про страхові випадки, коефіцієнти та іншу інформацію, щоб оперативно обробляти заяви страхувальників, виявляти шахраїв та надавати індивідуальні пропозиції клієнтам стосовно страхових послуг.

Технологія блокчейн дозволяє уникнути недопущення незаконного укладання угод, дворазової оплати, фальшивих заяв і несанкціонованих виплат.

У глобальному масштабі з'явилася нова фінансова технологія, здатна оптимізувати бізнес-процеси – технологія RegTech. Вона може бути використана для управління ризиками та виконання регулятивних вимог у страховій галузі, зокрема для ідентифікації клієнтів, виявлення шахраїв, автоматизації процедур та підготовки звітності страхових компаній.

Страхові компанії вже використовують штучний інтелект у формі чат-ботів, які сприяють задоволенню потреб страхувальників і допомагають укласти страховий договір. Технологія інтернету речей (IoT) в сфері страхування відкриває можливості для отримання нових даних, необхідних для індивідуальної оцінки ризику, фіксації страхових випадків, оцінки збитків та отримання інформації з телематичних та інших пристроїв. IoT є ключовим фактором у генерації даних, які можуть надати страховим компаніям цінну інформацію, дозволити прогнозувати та уникати ризиків і розширювати спектр страхового

покриття. Протягом останніх кількох років IoT став однією з найбільш важливих технологій 21-го століття завдяки доступним обчисленням, хмарним технологіям, великим даним, аналітиці та мобільним технологіям, що дозволяють фізичним об'єктам обмінюватися даними і збирати їх з мінімальним втручанням людини [5].

Найбільш популярні технологічні рішення в сфері страхування включають в себе big data, штучний інтелект та машинне навчання (20%), страхування на основі використаного часу («плати коли їздиш») (13%), телематику (13%), страхування для IoT-сфери (інтернет речей) (12%), робо-консультантів та чат-ботів (10%) та блокчейн (4%). Інтеграція телематичних технологій внесла революцію в галузь страхування.

Розвиток страхового ринку в Україні все більше обумовлюється впровадженням нових технологій цифрової економіки, які впливають на технологію страхування, не змінюючи його основної економічної сутності.

Застосування цифрових технологій на страховому ринку сприятиме конкурентоспроможності страхових компаній на фінансовому ринку, підвищить доступність та якість страхових послуг, знизить витрати та ризики для страхових компаній. Цифрове середовище створить передумови для високотехнологічного бізнесу, який зміцнить безпеку клієнтів та підвищить якість життя людей.

### **Список використаних джерел:**

1. Заволока Ю. М., Єфременко А. Г., Малашенко Ю. А. Особливості функціонування страхового ринку України в умовах сучасної цифрової трансформації. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 102–106.
2. Чуницька І. І., Ясентюк А. С. Функціонування страхового ринку України в умовах сучасної цифрової трансформації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2021. № 23(51). С. 89–94.
3. Чвертко Л. А., Корнієнко Т. О., Вінницька О. А. Цифровізація страхового бізнесу як дієвий важіль управління ризиками. *Sciences of Europe*. 2022. Вип. 89. С. 7–11.
4. Технології: Телематика, BigData, IoT, Штучний інтелект. URL: <https://forinsurer.com/theme/77>
5. Анастасія Величко. Як працює агрострахування в Україні. URL: [https://biz.ligazakon.net/analytics/214109\\_yak-pratsyu-agrostrakhuvannya-v-ukran](https://biz.ligazakon.net/analytics/214109_yak-pratsyu-agrostrakhuvannya-v-ukran) (дата звернення: 03.10.2023).

## НАПРЯМ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-31>

### МЕДІА ІНСТРУМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

**Гудзь Олена Євгенівна**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту*

*Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій*

**Тяжина Анжела Миколаївна**

*аспірантка, асистент кафедри менеджменту*

*Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій*

Нині підприємства змушені шукати якісно нові ефективні інструменти щодо підвищення конкурентоспроможності та генерування унікальних конкурентних переваг, оскільки традиційні інструменти і засоби все менше спрацьовують, через формування принципово нового стилю взаємодій працівників й споживачів. Одним із таких ефективних інструментів організаційної культури рахуються медіа інструменти, які забезпечують гнучкість, відкритість, демократичність, пластичність виробничих, соціальних та партнерських взаємодій та генерують принципово нові характеристики і стратегії організаційної культури підприємств.

У колі своїх наукових інтересів, організаційну культуру та ефективні її інструменти, у тому числі й медіа в реаліях сьогодення, розглядають такі вагомні дослідники, як: Адамс К., Бодріяр Ж., Виноградова О., Гусева О., Ігнатенко О., Маклюен М., Марр Р., Тоффлер Е., Шмідт Г., Холл Л. та інші.

Переважно вчені визнають, що орієнтиром організаційної культури в підприємствах є довгострокове забезпечення високої прибутковості, адаптації до деформацій зовнішнього середовища, генерування додаткових конкурентних переваг за рахунок нарощення унікальних компетентностей, підвищення ефективності та якості управління. Деякі вчені, обґрунтовують, що концепція організаційної культури, опирається на розгляді її трьох аспектів: „як незалежної складової, внесеної в організацію ззовні; як внутрішньої складової організації; як суті організації” [2, с. 342].

Підприємства за останні роки пережили складні процеси економічних потрясінь: зміну форм власності, структурні трансформації

і адаптуються до амплітуд кризових воєнних деформацій. Метою впровадження медіа інструментів в організаційну культуру підприємств для поствоєнного відтворення, має стати формування профілів й корегування інтенсивністю, доступністю та якістю інформаційних потоків підприємства на платформі інтерактивності, гнучкості, персоналізації, мультимедіатизації, демократизації, віртуалізації, конвергентності. Інноваційні зміни в організаційній культурі підприємств будуть переплітатися з розвитком і поширенням цифрових технологій, що пояснює необхідність використання медіа інструментів на основі кросплатформності. Таким чином, для медіа інструментів організаційної культури підприємств, сутнісними атрибутами слід вважати: цілеспрямованість; інтерактивність; стратегічність; простота використання; ціннісна орієнтація; різнопрофільність форматів; доступність; накопичення різноманітного контенту.

Специфіка медіа інструментів організаційної культури підприємств проявляється через: лавиноподібне зростання інформаційних потоків; не прогнозованість медіа простору; вплив конвергенції цифрових і традиційних комунікацій; стрімкість впровадження сучасних цифрових технологій; зміну умов взаємодії із споживачами; загострення конкуренції; зайві ієрархічні управлінські рівні; інтенсивний розвиток соціальних мереж і нових медіа; поглиблення глобалізаційних процесів; загрозу втрати національної ідентичності; розширення диверсифікаційних напрямів; підвищення витрат; посилення вимог до якості обслуговування; генерування медіа новацій; розростання бюрократичних процедур; зростання попиту на персоналізованість обслуговування; розвиток процесів демократизації.

Цаль-Цалко Ю. С. й Мороз Ю. Ю. переконують, що „нехтування можливостями соціальних медіа, зневажання їхнім комунікаційним потенціалом означатиме недосягнення цільових орієнтирів діяльності суб'єктів господарювання. У сучасних конкурентних умовах це загрожує економічному суб'єкту не лише погіршенням позицій у наявній ринковій системі, а й звуженням перспектив інноваційного оновлення ресурсів, позбавлення шансів на інтеграцію в інформаційну економіку” [1, с. 257]. Завданнями медіа інструментів організаційної культури підприємств будуть: консолідація й розширення цільової аудиторії; підвищення результативності економічних взаємодій; максимізація рівня лояльності співробітників та споживачів; постійний моніторинг ситуації; швидке адекватне реагування на деформації і зміни в економічному просторі.

Таким чином, домінантою модернізації організаційної культури підприємств для післявоєнного відтворення буде розробка стратегічних альтернатив медіа інструментарію та відповідних оптимальних рішень щодо формування композиційної системи на новій ціннісній платформі

із врахуванням компетентнісних рівнів сучасних медіа, що забезпечить: досягнення стратегічної мети; інваріантність організаційних композицій, налагодження гнучких, взаємодій; інтерактивність й демократизацію комунікацій; розширення можливостей горизонту подій, деієрархізацію організаційного дизайну; креативність управлінських процесів; мульти-вимірність ефективності медіа інновацій; звуження спектру перешкод, ризиків і загроз.

#### **Список використаних джерел:**

1. Цаль-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю. Класифікація у сфері соціальних медіа: прикладна статистика та система обліку. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 256–264.
2. Smircich L. Concept of Culture and Organizational Analysis. *Administrative Science Quaterly*. 1983. № 28. P. 339–358.

## МОРАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

**Дуброва Наталя Петрівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту і права*

*Дніпровського державного аграрного-економічного університету*

Реформування економіки України триває всі роки незалежності країни і є одним із найважливіших завдань її розвитку. Як зазначають науковці [1; 2] вирішення даного питання лежить в площині переходу до постіндустріального суспільства, ядром якого є економіка знань та наукомісткий розвиток. Процес реформування вітчизняної економіки з командно-адміністративної до ринкової орієнтувався на активізацію підприємницької діяльності та ринкових механізм, який на думку провідних економістів 80–90-х років вирішить усі існуючі протиріччя і приведе до економіки добробуту.

Разом з тим, як зазначає Ігнатович Н. [1] «попри усі сподівання вітчизняних реформаторів практичне здійснення ринкових реформ в економіці України не забезпечило її реальну модернізацію». Більшість проведених реформ незважаючи на певні здобутки не призвели до очікуваних результатів. Крім того, суто технічне виконання та орієнтація на зразки, які притаманні іншим культурам спричинили кардинально протилежні результати. Однією з проблем є те, що при розробці реформ не було приділено достатньої уваги історичним, морально-етичним, соціально-культурним, духовним і психологічним особливостям України. Саме ці аспекти є потужним чинником модернізації економіки країни. Як показує досвід успішних країн, які провели ряд реформ і досягли успіху, реформування здійснювалося «на засадах, адекватних конкретно-історичним реаліям та нагальним завданням розвитку власної економіки» [1]. На це нам вказує досвід повоєнної Німеччини, Японії, Південної Кореї, Сінгапуру.

Безперечно однією з найбільших помилок реформування стало нехтування вітчизняної специфіки економічних, політичних, соціальних, культурних аспектів та сліпе копіювання досвіду розвинених країн, які пройшли ряд етапів у становленні ринкової економіки, домінує інша мораль та психологія.

Реформування економіки України відбувалося у кардинально протилежних від Заходу історичних умовах, після 70-річного панування планової економіки, безініціативності та осудженні людей, які мають статки. Крім того, прошарок підприємців, особливо тих, хто на сьогодні є олігархами, сформований у 90 роках ХХ століття, не був обтяжений

нормами протестантської етики, які дали можливість західним країнам створити процвітаючі економіки, а, навпаки, мали низький рівень моральних норм і досить часто свої перші статки заробили кримінальним шляхом. З іншої сторони колишній радянський істеблішмент, який на момент краху СРСР займав ключові позиції і приймав важливі для розвитку країни рішення використали свої можливості для збагачення.

Відсутність моральних критеріїв призвів до панування егоїзму економічної людини, який проявився при проведенні приватизації з 1992 році. Саме в цьому році був ухвалений закон про приватизацію майна державних підприємств Верховною Радою України [3]. Найбільш поширеною стала ваучерна приватизація, коли всі громадяни України отримали безкоштовні приватизаційні сертифікати (ваучери), які можна було використати на придбання акцій. Однак, більшість тих, хто вклав акції у підприємства не отримали своїх дивідендів, оскільки ніхто не збирався це робити. Фактично, про що наголошує Авдеєнко В. [3], ця операція було зроблена в «інтересах «червоних директорів», які вирішили прибрати підприємства до рук, або ж якихось «серйозних» людей, які поклали око на той чи інший перспективний актив».

Таким чином, абсолютна та форсована приватизація, проведена на початку становлення України як держави, стала причиною формування олігархічних кланів, що, на думку Ігнатович Н. [1] не тільки не сприяло появі підприємництва Шумпетерівського типу, а і призвела до відтворення авторитарно-олігархічної еліти. Як відзначається науковцями [3] саме в цей період відбулося зниження ефективності використання наявних ресурсів в державному та недержавному секторі, бо моральні норми неконкурентної ділової етики призвели до знищення мотивації приватних підприємців і домогосподарств до ефективної праці та впровадження інновацій. В свою чергу це стало причиною опортуністичної поведінки населення, поширення корупції, тіньової економіки, викривлення етичних стандартів поведінки державних службовців і менеджерів, керівників навчально-освітніх закладів, наукових організацій, медичних установ, закладів культури.

Сукупність цих причин стало причиною того, що за 30 років незалежності країни посилювалося технологічне та інноваційне відставання економіки країни та її галузей. Ми втратили багато перспективних галузей, науковий та освітянський потенціал, що відкинуло розвиток країни на десятиліття та сприяло посиленню залежності від волі міжнародних партнерів.

Як зазначає Фрідман Б. [4] розвинуті країни підтримують моральні аспекти, які призводять до збільшення продуктивності та економічного зростання. Саме працьовитість, старанність, терпіння, дисциплінованість і обов'язковість сприяє нашій продуктивності, ощадливість сприяє

економії, яка підвищує нашу продуктивність, бо ми можемо робити інвестиції. Освіта сприяє розвитку індивідуальних здібностей, допомагає знайти своє місце в економічній системі. і, а також формує запас суспільних знань.

Для нашої держави одним із важливіших напрямів діяльності має стати плекання поведінки людей, що стимулює їх економічне зростання, основним маркером якого є підвищення рівня життя, яке робить суспільство більш відкритим, толерантним і демократичним.

### **Список використаних джерел:**

1. Ігнатович Н. Реформування економіки України у контексті її модернізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2017. 4(193). С. 21–25.

2. Борщевський В. В., Чех М. М., Матвєєв Є. Е. Інституційно-організаційні чинники та морально-етичні аспекти еволюції державного сектору в Україні. *Ефективність державного управління: зб. наук. пр.* Львів : НЛТУ України, 2022. Вип. 1/2(70/71). С. 17–22.

3. Авдєєнко В. Розпродаж для "своїх": як проходила приватизація в незалежній Україні. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/economy/2021-07-07/rasprodaja-dlya-svoih-kak-prohodila-privatizatsiya-v-nezavisimoy-ukraine/40418> (дата звернення: 17.10.2023).

4. Friedman B. M. The moral consequences of economic growth. *Society*. 2006. No. 43. P. 15–22. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF02687365>



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПРАВЕДЛИВОСТІ: СУЧАСНА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

**Кисіль Катерина Степанівна**

*студентка факультету менеджменту підприємства*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Справедливість та етика бізнесу належать до необхідних складових досягнення успішного і стійкого ведення підприємницької діяльності. Вони відіграють значну роль у створенні довіри споживачів та у формуванні позитивного репутаційного образу компанії. Далі буде проаналізовано важливість та аспекти впливу цих двох понять.

1. Довіра споживачів: якщо споживачі мають переконання, що компанія веде чесний бізнес, не намагаючись збільшити прибуток через обманні практики і дотримується всіх правил, то рівень довіри та лояльності до цієї компанії зростає, що призводить і до покращання результатів її діяльності.

2. Покращення співпраці з партнерами та постачальниками, оскільки встановлення партнерських відносин з підприємством яке дотримується етичних норм, зокрема і справедливості, є пріоритетом для інших відомих компаній. Настанова не вести бізнес із компанією, яка нечесно веде свою діяльність, є поширеною серед керівників.

3. Етика бізнесу та справедливість є невід'ємними частинами внутрішніх процесів компанії, таких як: **корпоративна культура підприємства**, яка включає в себе цінності, які компанія відстоює, а також стандарти поведінки, які працівники повинні дотримуватися; **прийняття рішень**, де етика бізнесу визначає шлях прийняття рішень. Якщо компанія не дотримується принципів справедливості, то співробітники можуть вважати це нормальним і пропонувати неетичні рішення. Така поведінка впливає на комунікацію між працівниками, які можуть вибирати нечесні шляхи для особистої вигоди. Як наслідок, продуктивність компанії та прибуток зменшуються.

Розглядаючи дану проблему, необхідно відзначити, що вона є вкрай актуальною на сучасний момент. У нашій країні йде війна, проте корупція набирає обертів. Подолання цієї проблеми в усіх сферах життя, включаючи підприємництво, є невід'ємною умовою для досягнення перемоги. Посилення етичних стандартів у сфері підприємництва сприяє боротьбі з корупцією та створює сприятливий клімат для підприємницької діяльності. Крім того, в нашій країні спостерігається зростання нерівності серед населення. Заможні індивіди використовують

свої соціальний статус та фінансові ресурси, щоб забезпечити собі кращі умови для комфортного життя. Розв'язання цих проблем сприятиме підвищенню репутації нашої країни та досягненню поставлених стратегічних цілей.

**Справедливість** – універсальна цінність, що поширюється на всі сфери суспільного життя. Її суть полягає в збалансуванні взаємовідносин між різними суб'єктами діяльності, охоплюючи різні аспекти існування. Слово «справедливість» найчастіше асоціюється з соціальною рівністю, і в цьому контексті соціальна справедливість розглядається як міра рівності та нерівності у розподілі матеріальних та духовних благ в суспільстві. Поняття справедливості характеризує стан суспільних відносин та охоплює економічні, соціальні, та інші аспекти суспільного життя, встановлюючи гармонію між ними та поєднуючи принципи свободи і рівності. Завдяки справедливості досягається відповідність між практичною роллю різних індивідів у житті суспільства та їхнім статусом, діяльністю і винагородою, їх реальними заслугами та визнанням [1, с. 3–4].

**Ключові соціально-економічні аспекти справедливості включають:**

– Справедливість у розподілі доходів: цей аспект передбачає розподіл грошових ресурсів таким чином, щоб забезпечити мінімальний стандарт життя для всіх громадян та зменшити економічні нерівності. Дослідження американського вченого Кузнеця С. в 1955 році відзначило існування зв'язку між нерівномірним розподілом доходів і економічним розвитком. Він довів, що економічний ріст спочатку призводить до збільшення нерівності, а потім до її зменшення. Цей взаємозв'язок отримав назву «крива Кузнеця» [2, с. 49].

– Соціальна справедливість: враховує різні аспекти суспільного життя, такі як освіта, охорона здоров'я і можливість розвитку для всіх громадян [3]. Це питання є предметом інтересу для багатьох українських економістів, таких Арутюнов В. Л., Мазаракі А. А., Мочерний С. В., розглядають вплив соціальних засад на економічний розвиток [4, с. 11–12].

– Справедливість у розподілі робочих місць та можливостей зайнятості: цей аспект передбачає справедливий доступ кожної людини до робочого місця, де її успішність визначається її зусиллями та бажанням досягти успіху. Оцінка цього успіху також ґрунтується на принципах справедливості. Українські дослідники в цій галузі визначили це поняття як «створення державою рівних соціально-економічних умов і можливостей на ринку праці для учасників трудових відносин з метою забезпечення продуктивної зайнятості за відсутності будь-якої форми дискримінації» [5, с. 16–20].

**Програми та політики для забезпечення соціальної справедливості.** На макрорівні забезпечення соціальної справедливості здійснюється наступним чином:

– впровадження системи прогресивного оподаткування, за якої ставки податку зростають залежно від рівня доходу або бази оподаткування, що сприяє зменшенню економічних нерівностей. Це означає, що особи з вищими доходами сплачують вищий податок у відсотках від свого доходу. Цей підхід добре відомий у країнах Європейського союзу, таких як Франція, Німеччина, Швейцарія та Велика Британія, де ставка прогресивного податку може становити 45% для доходів, які перевищують 150 000 фунтів стерлінгів [6]. Україна також має елементи прогресивного оподаткування, але їх використання на практиці обмежене.

– Мінімальна заробітна плата: встановлення мінімальної заробітної плати гарантує, що навіть найнижче оплачувані робочі місця забезпечують мінімальний рівень життя. Україна також використовує підхід мінімальної заробітної плати, яка наразі становить 6700 гривень. Ця політика має свої переваги, такі як захист прав працівників та боротьба з бідністю. Однак вона може супроводжуватися негативними наслідками для бізнесу, зокрема підвищення витрат на виробництво та зменшення конкурентоспроможності, оскільки висока мінімальна зарплата може призвести до підвищення вартості товарів і послуг.

**Соціальна відповідальність бізнесу (CSR).** З метою забезпечення справедливості в організаціях та підприємствах, важливо контролювати соціальну справедливість у їхньому середовищі. Наприклад, компанії, які ведуть політику корпоративної соціальної відповідальності (CSR), інвестують у освіту, охорону навколишнього середовища. У цьому контексті можна навести приклади успішних компаній, таких як Microsoft, Coca-Cola, Unilever та Google, які активно займаються CSR та спрямовують значні ресурси на підтримку соціально-економічних ініціатив.

Отже, аспект соціальної справедливості визначає необхідність розподілу ресурсів та можливостей у суспільстві таким чином, щоб всі громадяни мали рівні можливості та однаковий доступ до основних благ та послуг, незалежно від їхнього соціального статусу чи походження. Паралельно аспект економічної справедливості розглядає розподіл матеріальних ресурсів, таких як доходи та багатство. Навіть при існуючих нерівностях у суспільстві, індивіди та корпорації продовжують обирати шляхи справедливості. Це ілюструється діяльністю компаній, таких як Microsoft та Google, які розробляють різноманітні програми для забезпечення соціальної справедливості. Таким чином, соціально-економічні аспекти справедливості є ключовими моральними цінностями, які сприяють чесному веденню бізнесу та вибору етичних шляхів.

### Список використаних джерел:

1. Сабадуха М. В. Соціальна справедливість як підґрунтя формування громадянського суспільства: соціально-філософський аналіз: thesis. 2019. URL: [http://eprints.zu.edu.ua/29490/1/dys\\_Sabaduha.pdf](http://eprints.zu.edu.ua/29490/1/dys_Sabaduha.pdf) (дата звернення: 13.10.2023).
2. Вергелес Т. Диференціація доходів населення й економічне зростання в Україні. *Світ фінансів*. 2011. № 2. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18950/1/Вергелес%20Т..pdf> (дата звернення: 13.10.2023).
3. The world Bank. World Development Report 2021: DATA FOR BETTER LIVES. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2021> (дата звернення: 12.10.2023).
4. Герасимова Е. М. Соціальний захист в Україні: теоретико-методологічні засади та практика. 2021. С. 10–28. URL: <https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/35067/Herasyмова.pdf?sequence=1> (дата звернення: 13.10.2023).
5. Гнибіденко І. Ф., Нартюк О. В. Соціальна справедливість як правова засада зайнятості економічно активного населення України. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2013. № 2. С. 16–20.
6. Міжнародна науково-практична конференція Інструменти податкової політики країн ЄС в сфері забезпечення соціальної справедливості в оподаткуванні. 2023.

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**Максимов Сергій Петрович**

*аспірант*

*Національного технічного університету*

*«Дніпровська політехніка»*

Ключові технології, які лежать в основі цифрової економіки здатні вплинути на розвиток суспільства. Велику увагу людства привертає технологія блокчейн, хмарні обчислення, великі дані, інтернет речі. В подальшому це впливає на традиційне ведення будь-якої діяльності. Ці технології помітно змінюють традиційні економічні та технологічні процеси, поліпшують підприємницький клімат, дозволяють прозоро оцінити умови ведення бізнесу, створюють комфорт для життя. Всі зміни та нововведення потребують значних інвестицій. Враховуючи стан української економіки й розуміючи необхідність цифрової трансформації її моделі, наразі актуалізується проблема залучення інвестиційного капіталу й його управління. Управління інвестиційним процесом охоплює всі сфери інноваційного прориву та змін в соціально-економічному побуті населення.

У дослідженні питань інвестування українськими авторами розкривається роль держави у сприянні інвестиціям [1], наголошується, що виробництво конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю забезпечується оптимізацією інвестицій у реальний сектор економіки, що потребує активізації інвестиційної діяльності підприємств на основі задіяння економічних, фінансових, соціальних й інституціональних механізмів [2]. Проте, незважаючи на проведені наукові розвідки з означеної проблематики, наявний комплексний аналіз сутності цифрової економіки як соціально-економічного явища в умовах глобалізації, питання щодо проблем інвестування в її розбудову лише констатуються, а тому потребують більш детального дослідження та узагальнення.

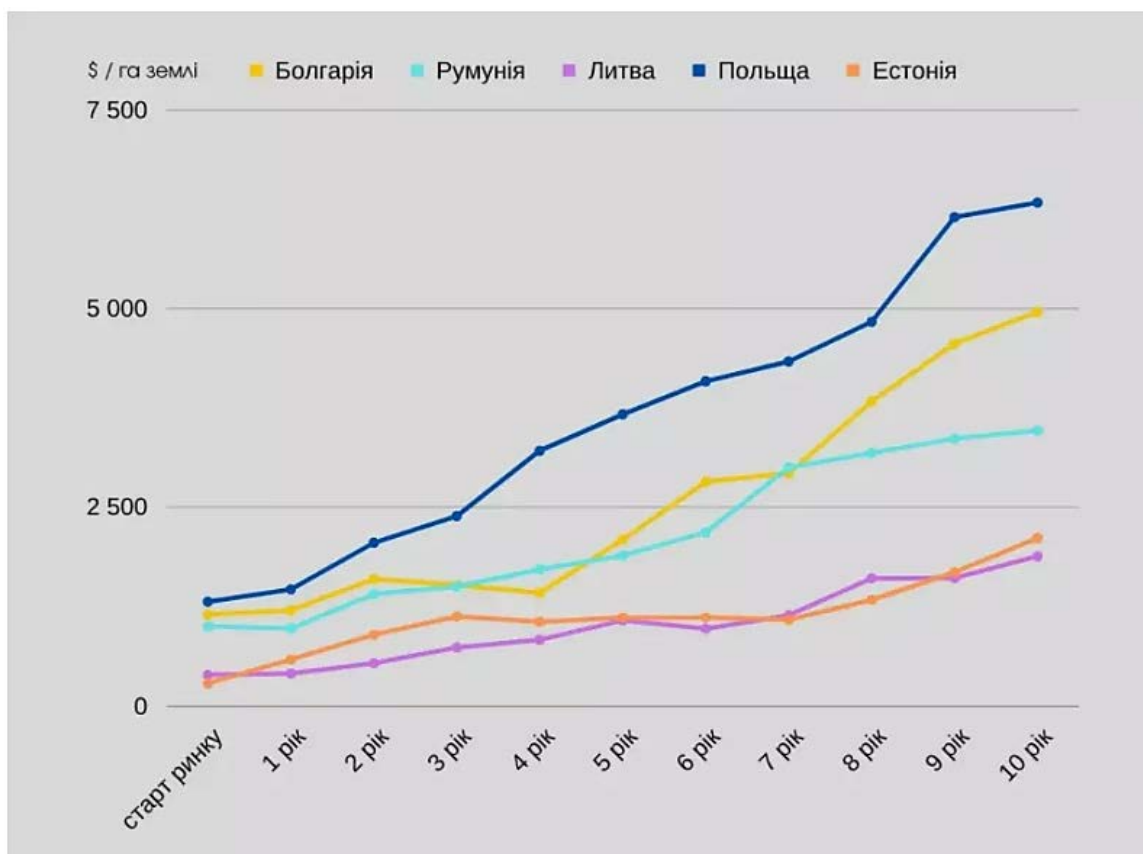
Війна на території України спонукає підприємців та інвесторів шукати способи не лише заробити гроші, а й їх зберегти. Зазвичай зароблені капітали втрачають вартість без належного їх використання. Оскільки гроші – поивнні працювати, бути в обороті та «корисними».

Держава активно закликає населення інвестувати в державні облигації, тобто ОВДП – облигації внутрішньої державної позики. Боргові цінні папери, які Міністерство фінансів України розміщує на внутрішньому фондовому ринку. Простими словами – держава бере в

борг у підприємців, фізичних осіб з метою фінансування потреб населення. Зараз громадяни можуть купити військові облигації від 1000 гривень на термін від 3 місяців до 1,5 року. Прибутковість паперів – до 18,5% на рік. Придбати ОВДП можна у додатку «Дія» або у комерційному банку [3].

Традиційно більшість людей інвестують в нерухомість. Обирають відкриті земельні ділянки в надії на збільшення їх вартості в майбутньому. У липні 2021 року держава відкрила ринок землі в Україні, а отже кожен українець може продати або купити сільськогосподарські паї. Наразі придбати землю можуть лише фізичні особи з обмеженням у 100 гектарів. З 2024 року ринок відкриється і для юридичних осіб. Поріг входження для приватних інвесторів є досить невеликим – це ціна однієї ділянки, яка може бути 5-6 тисяч доларів. Або купляють квартири, будівлі з метою подальшого перепродажу чи задоволення потреб тих, хто бажає винаймати житло [4].

Перевага такої інвестиції в Україні у тому, що землю майже неможливо знищити, а за умови перемоги у війні та входження країни до ЄС її вартість суттєво зросте.



**Рис. 1. Зростання ціни на землю після відкриття ринку землі у європейських країнах**

*Джерело: [6]*

У 2022 році наша країна увійшла в топ – 3 країн за обсягами використання криптовалюти. Сучасні країни зацікавлені в дослідженнях направлених на інвестування в віртуальні активи, які є об'єктом цифрової економіки. Через падіння головної криптовалюти світу – біткоїн, більшість інвесторів намагаються заморозити свої активи чи вивести з криптобірж, з метою збереження інвестицій. Оскільки такий об'єкт інвестицій є досить ризикованим, існує велика вибірковість врати власних коштів [5].

Наразі активно розвиваються українські венчурні фонди, які інвестують у стартапи. Найбільш популярні напрямки для інвестицій у 2023 році — це компанії у сфері цифрового здоров'я, фінтеху, мобільності, відновлюваної енергії.

Активні інвестиції в інновації потребують детальних досліджень. З виокремленням виважених ризиків, прогнозованого доходу та рівнем окупності інвестицій.

### **Список використаних джерел:**

1. Корнєєва Ю. В. Роль держави у сприянні інвестиціям у розвиток цифрової економіки. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 1. С. 120–134.

2. Дєєва Н. Е., Делейчук В. В. Механізми залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах розвитку цифрової економіки України. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (55). С. 653–659.

3. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П. та ін. Інвестиційна активність підприємств з виробництва продукції з високою доданою вартістю в умовах обмежених ринків: парадигма та механізми забезпечення: монографія. Київ : НАН України, Ін-т економіки пром-сті. 2019. 388 с

4. Федулова Л. І., Ємельяненко Л. М. Інвестування в цифрову економіку: глобальні тенденції та практика України. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 6–13.

5. Макурін А. А. Криптовалютні активи у системі фінансового обліку. *Проблеми Економіки* 2020. № 3 (45). С. 184–90.

6. Як і куди варто інвестувати в Україні у 2023. URL: <https://hub.kyivstar.ua/news/yak-i-kudy-var-to-investuvat-y-v-ukrayini-u-2023>

## **КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ**

**Онищенко Оксана Анатоліївна**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри підприємництва,  
менеджменту організацій та логістики  
Запорізького національного університету*

**Лоцман Богдан Віталійович**

*магістрант  
Запорізького національного університету*

В галузі міжнародних відносин тема корпоративного управління набуває все більшої актуальності, зважаючи на її вплив на процеси формування та розвитку ринкової економіки.

Корпоративне управління – це система правил, практик і процесів, за допомогою яких фірма керується та контролюється. Корпоративне управління по суті передбачає збалансування інтересів багатьох зацікавлених сторін компанії, таких як акціонери, керівники вищої ланки управління, клієнти, постачальники, фінансисти, уряд і громада [1].

Оскільки корпоративне управління забезпечує основу для досягнення цілей компанії, воно охоплює практично всі сфери управління, від планів дій і внутрішнього контролю до вимірювання ефективності та розкриття корпоративної інформації.

Управління стосується конкретно набору правил, засобів контролю, політики та резолюцій, які застосовуються для керування корпоративною поведінкою. Рада директорів відіграє ключову роль в управлінні. Довірені радники та акціонери є важливими зацікавленими сторонами, які можуть впливати на управління.

Повідомлення про корпоративне управління фірми є ключовим компонентом відносин із громадою та інвесторами. Наприклад, сайт Apple Inc. для зв'язків із інвесторами надає детальний опис складу свого корпоративного керівництва (виконавчу команду та раду директорів). На сайті міститься інформація про корпоративне управління, включно зі статутом комітету та керівними документами, такими як: статут, інструкції щодо володіння акціями тощо [2].

Більшість компаній прагнуть мати ефективне корпоративне управління. Для багатьох акціонерів недостатньо, щоб компанія була просто прибутковою. Корпорація також має продемонструвати корпоративну громадянську позицію через екологічну обізнаність, етичну поведінку та здорову практику корпоративного управління.



Практика організації ефективного корпоративного управління відомими компаніями дозволяє виділити окремі переваги корпоративного управління:

- належне корпоративне управління створює прозорі правила та засоби контролю, дає вказівки для керівництва та узгоджує інтереси акціонерів, директорів, керівництва та працівників;

- допомагає зміцнити довіру з інвесторами, громадою та державними службовцями;

- корпоративне управління може дати інвесторам і зацікавленим сторонам чітке уявлення про напрямок діяльності компанії та цілісність бізнесу;

- сприяє довгостроковій фінансовій життєздатності, можливостям і доходам;

- може сприяти залученню капіталу;

- ефективно корпоративне управління може призвести до зростання цін на акції;

- може зменшити потенціал фінансових втрат, марнотратства, ризиків і корупції;

- має стратегічне спрямування на стійкість і довгостроковий успіх.

Натомість, стурбованість громадськості та уряду щодо корпоративного управління має тенденцію то зростати, то спадати. Однак, часто широко розголошені викриття корпоративних злочинів поживають інтерес до цієї теми.

Наприклад, корпоративне управління стало гострою проблемою в Сполучених Штатах на початку 21-го століття після того, як шахрайство призвело до банкрутства відомих компаній, таких як Enron і WorldCom [2].

Проблема Enron полягала в тому, що її рада директорів відмовилася від багатьох правил щодо конфлікту інтересів, дозволивши головному фінансовому директору (CFO) Ендрю Фастоу створювати незалежні приватні партнерства для ведення бізнесу з Enron, які використовувалися з метою приховати борги та інші фінансові зобов'язання Enron. Якби їх обліковували належним чином, вони суттєво зменшили б прибутки компанії. Відсутність у Enron належного корпоративного управління дозволила створити компанії, які приховали збитки.

Скандал із Enron та інші в той самий період призвели до ухвалення Закону Сарбейнса-Окслі у 2002 році. Зазначений закон наклав на компанії більш суворі вимоги до ведення документації, а також суворі кримінальні покарання за їх порушення та інші закони про цінні папери. Мета полягала в тому, щоб відновити довіру громадськості до державних компаній і до того, як вони працюють [2].

Отже, корпоративне управління – це інституційна основа, яка регулює розподіл та здійснення влади в корпораціях. Таким чином,

саме «влада» є ключовим поняттям у корпоративному управлінні. Це означає, що, здійснюючи всі організаційні процеси, корпорації повинні покладатися, в першу чергу, на інституційну структуру, щоб функціонувати належним чином, підвищуючи ефективність своєї діяльності. Зокрема, переважним компонентом в цьому процесі має бути структура управління – така, яка базується на владі та приписі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Корпоративне управління. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/corporategovernance/> (дата звернення: 03.10.2023).
2. Principles of Corporate Governance. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2016/09/08/principles-of-corporate-governance/> (дата звернення: 03.10.2023).

## **ІНТЕГРАЦІЯ ЗАСОБІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ В HR-МЕНЕДЖМЕНТ**

**Сорока Олександра Володимирівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри управління персоналом економіки праці*

*Одеського національного економічного університету*

Один з постулатів сучасного менеджменту – орієнтація на внутрішню, а не на зовнішню мотивацію. Численні дослідження доказали, що зовнішня критика або ж матеріальне заохочення людини майже не відбиваються на його продуктивності. Працювати з максимальною самовіддачею можливо лише тоді, коли людина мотивована внутрішньо.

Найкраще, що може зробити керівник, – це створити середовище, в якому співробітники самостійно вибирають необхідну поведінку. Коли людина вірить в ідею, горить нею, на другий план відходять відпочинок, гроші, тому що почуття віри змушує рухатися вперед, спонукає діяти. Допмагаючи людям краще розуміти що відбувається в їхньому мозку, і пропонуючи підходи, які можуть допомогти їм бути більш продуктивними у взаємодії з колегами, можна створювати стійкі зміни на всіх організаційних рівнях [1].

Розуміючи і усвідомлюючи власний мозок і мозок своїх підлеглих, лідер отримує в свій арсенал точну інформацію про особливості роботи мозку, яка допоможе розвивати його лідерський потенціал і підтримувати в команді розвиток високої ділової активності. Мозок кожної людини унікальний, що робить унікальним її саму. Він служить основою для прийняття рішень в сфері самоврядування, управління людьми, управління процесами та підприємством.

Найбільш перспективним напрямом сьогодні є нейромаркетинг. Нейромаркетинг являє собою об'єднання маркетингу, когнітивної психології та нейрофізіології. Засновником цього напрямку маркетингу вважається голландський вчений Ейл Смідтс. Він визначив нейромаркетинг як область, що розвивається, поєднує науку про поведінку споживачів і нейробіологію.

На сьогоднішній день існують численні методи діагностики, які дозволяють вченим краще розуміти функціонування нервової системи.

1. Електроенцефалограма (ЕЕГ у нейромаркетингу). Електроенцефалограма (ЕЕГ) є поширеним методом у нейромаркетингу, який дає цінну інформацію щодо мозкової активності. Технологія складається із шолома, який за допомогою датчиків реєструє електричну активність

мозку [2]. За допомогою цього пристрою вимірюють афективну валентність (позитивно або негативно сприймається стимул), ймовірність запам'ятовування, ступінь уваги та залучення (особисте значення).

2. Eye-tracking (ET) – це метод, який вимірює переміщення погляду, щоб визначити положення зіниці за допомогою інфрачервоного світла. Інакше кажучи, очні трекари реєструють зоровий шлях ока і, отже, отримують інформацію про увагу.

3. Лицьова електроміографія (Face reading) – це метод вимірює та реєструє довільні та мимовільні рухи лицьових м'язів для розуміння емоцій, що корелюють з певними виразами обличчя.

4. Тест неявної відповіді (IRT) у нейромаркетингу – це ще один тип інструментів, які надають несвідому інформацію учасників під впливом стимулів. Ці тести використовуються для того, щоб уловити приховане відношення людей при виборі кількох брендів. На відміну від інших методів нейромаркетингу, учасник повинен бути підключений до комп'ютера. З допомогою цих методів фактично вимірюють час реакції: час, що витрачений учасниками на класифікацію понять за допомогою клавіатури чи екрана власного пристрою.

5. Позитронно-емісійна томографія (ПЕТ) дозволяє відстежити розподіл біологічно активних сполук в організмі людини. Метод дозволяє досліджувати увагу, емоційні реакції, пам'ять та інші дослідження функціональних станів головного мозку.

6. Методи внутрішнього позиціонування (Indoor-GPS у нейромаркетингу) доповнюють інші інструменти нейромаркетингу. Ці методи реєструють місце розташування суб'єкта, щоб надати зміст записаним метрикам, що залишилися, і визначити, що викликає реакцію у суб'єкта.

Нейромаркетинг має свої переваги та недоліки. Основна перевага нейромаркетингу полягає в тому, що дана технологія дає можливість отримувати об'єктивні дані про емоції та почуття споживачів на основі фіксації фізіологічних реакцій під час демонстрації певних повідомлень, а також розуміння реакцій, що відбуваються на підсвідомому рівні [3].

До недоліків цієї технології відносять:

1) високу вартість нейромаркетингових досліджень. Дослідження проводяться з невеликими розмірами вибірки та найчастіше фінансуються корпораціями, що може призвести до викривлення результатів;

2) складності в інтерпретації результатів нейромаркетингових досліджень, оскільки не існує надійного способу «зв'язати маркетингові стимули з емоціями, що викликаються»;

3) реакції, що спостерігаються в лабораторному тестовому середовищі, можуть бути дещо іншими, ніж вони були б у реальних умовах.

Ще один недолік нейромаркетингу відноситься до етично-морального аспекту. Деякі експерти вважають, що застосування

нейромаркетингу – це «неправомірне вторгнення в мозок людини». Дані методики асоціюються найчастіше з шарлатанством та обманом.

Кваліфіковані співробітники, які мають високий рівень професійних компетенцій, – це ключовий ресурс сучасної організації. На сьогоднішній день компанія може забезпечити свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді лише володіючи людськими ресурсами, які акумулюють ключові фактори успіху даної компанії.

Застосування нейромаркетингу в HR-менеджменті – це комплекс стратегічних дій щодо застосування методів нейромаркетингу в управлінні людськими ресурсами з метою максимізації ефективності HR-менеджменту в сучасних організаціях. Іншими словами, інтеграція нейромаркетингу в HR-менеджмент – це міждисциплінарний напрямок у науці на перетині нейрофізіології, психології, маркетингу та менеджменту, який на основі сенсомоторних, когнітивних та емоційних реакцій людей досліджує особливості трудової поведінки.

У таблиці 1 представлені методики нейромаркетингу, які з нашої точки доцільно рекомендувати до запровадження в організацію як спосіб підвищення ефективності окремих блоків та системи управління персоналом в цілому.

Таблиця 1

**Методи нейромаркетингу в системі HR-менеджменту**

<b>Елементи системи HR-менеджменту</b>	<b>Інструменти та чинники</b>	<b>Методи нейромаркетингу</b>
Залучення персоналу	Управління репутацією на ринку праці, HR-брендинг, система рекрутинга, процедури набору та підбору персоналу	Використання мозоко-орієнтованих методик нейромаркетингу, оцінка результату методом електроенцефалографії
Організація праці персоналу	Структура організації, бізнес-процеси, організаційна культура, стиль керівництва, розвиток персоналу, мотивація персоналу	Використання мозоко-орієнтованих методик нейромаркетингу, отримання інформації із застосуванням ЕЕ, застосування методик психолінгвістики, оцінка рівня вмотивованості персоналу через дослідження параметрів роботи серцево-судинної системи та МEG
Утримання персоналу	Розвиток персоналу, мотивація персоналу, HR-маркетинг, внутрішній PR організації	Застосування методик психолінгвістики та мозоко-орієнтованих методик нейромаркетингу, оцінка рівня вмотивованості персоналу через дослідження параметрів роботи серцево-судинної системи та МEG, дослідження рівня лояльності персоналу методикою PET

*Джерело: складено автором*

Результатом ефективного управління персоналом є з одного боку, формування стійкої конкурентоспроможності організації у зовнішньому середовищі, зважаючи на ті унікальні переваги, які надають організації висококваліфіковані співробітники; з іншого боку – формування високої ділової репутації організації як роботодавця.

З метою забезпечення стійкої конкурентоспроможності організації у зовнішньому середовищі, необхідно не просто утримувати висококваліфікованих співробітників, а й формувати кадровий резерв для заповнення позицій, що звільняються, талантами.

Таким чином, у сучасних умовах зростання значимості кваліфікованого персоналу в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємств у довгостроковому періоді, з'являється необхідність пошуку актуальних ефективних технологій управління, що дозволяють залучити до компанії освічених, компетентних та талановитих співробітників, а потім забезпечити такі умови трудової діяльності компанії, щоб персонал працював з максимальною віддачею та виявляв лояльність щодо компанії. Однією з таких технологій здатний стати HR-нейромаркетинг. Його інструменти допомагають доповнити традиційні методи досліджень. Незважаючи на те, що дана технологія в Україні, на відміну від західних країн, застосовується відносно недавно, і ще існують проблеми з розумінням її основних цілей та завдань, можна припустити затребуваність нейромаркетингових досліджень у подальшому і особливо в галузі управління людськими ресурсами.

### **References:**

1. Glimcher P. W. (2008) *Neuroeconomics: Decision making and the brain*. Auflage: Academic Press, 512 p.
2. Harrell E. Neuromarketing: What You Need to Know. Available at: <https://hbr.org/2019/01/neuromarketing-what-you-need-to-know> (accessed October 2, 2023).
3. What Is Neuromarketing and Is It Better Than Traditional Marketing? Available at: <https://www.eminentseo.com/blog/what-is-neuromarketing-vs-traditional-marketing/> (accessed October 2, 2023).

## **ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ**

**Тешева Лариса Василівна**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри економіки та менеджменту*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

**Зеленський Марко Валерійович**

*здобувач вищої освіти,*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

В теоретичних дослідженнях і прогнозах розбудови суспільства можна відмітити зміщення уваги з «економічного базису» на людський фактор як рушійну силу забезпечення розвитку національних економік на засадах інвайронменталізму, що двояко проявляє себе в новій моделі соціального устрою. З одного боку – він, як і раніше, є рушійною силою економічного розвитку, з іншого – він вимагає від людини глибинного розуміння та відповідальності.

Актуальні питання сталого розвитку, ідеї розбудови національних економік на засадах циркулярності, розвитку зелених технологій є та були предметом наукових дискусій протягом тривалого часу. Вітчизняні та іноземні фахівці досліджують питання впровадження засад циркулярної економіки, зокрема Нагара М., Батова Н., Бокен Н., Гришова І., Нестерова К., Таккер А.; формування моделі «зеленої економіки» – Ахнел Р., Ропке І., Зомонова Е., Захаров В., Буркинський Б. та інші.

Термін «зелена» економіка був вперше застосовується у 1989 р. у доповіді [1], підготовленій групою економістів-екологів для уряду Об'єднаного Королівства в рамках консультацій щодо забезпечення сталого розвитку та його вимірювання.

Науковці вважають, що «зелену» та «циркулярну» економіку слід розглядати як шлях до сталого розвитку. Адже їх базові засади – формування дієвого середовища для економічного і соціального прогресу, що базується на мінімізації негативного впливу на довкілля та ефективному використанні природних ресурсів при збереженні гідного рівня життя населення й забезпечення інтересів майбутніх поколінь.

Вітчизняні вчені, розглядаючи реальні умови в Україні, вирішують не тільки завдання адаптивного призначення, а й розбудову моделей національного розвитку на ідеях інноваційного прориву, стратегії впровадження «зеленої» та «циркулярної» економіки і формування

нових механізмів управління національним розвитком. Вони стверджують, що Україна має значний і якісно повноцінний інтелектуальний потенціал, який неефективно використовується. Серед причин низької віддачі від наявного потенціалу лідирують політичні і економічні. Але головні недоліки сконцентровані в механізмах управління розвитком, в протиріччях між потребами в інтелекті і інноваціях і відсутністю замовлень з боку господарюючих суб'єктів, між кадровим забезпеченням НТП і його ресурсно-матеріальною базою, яка застаріла фізично і морально, між зарубіжним і вітчизняним ринком продукції (послуг) інтелектуального сектора економіки.

Разом з цим складне системне явище інтелектуалізації суспільства, в якому «природа, екологія, людина, знання, культура, діяльність, циркулярність виробництва» інтегрально відбивають синергетичний симбіоз властивостей нашого історичного часу, недостатньо актуалізовано для можливостей їх реалізації в нашій країні.

Рівень розвитку продуктивних сил, досягнутий людством на початку ХХІ століття, разом з істотним прискоренням науково-технічного прогресу, глобалізацією та інформатизацією буквально всіх сфер суспільного життя кардинально змінює цілі, зміст і характер економічної діяльності. Вона все більш переходить до широкого використання наукоємних та інтелектоємних технологій у суспільному виробництві. Процес інтелектуалізації економічної діяльності не тільки серйозно підвищує її ефективність за рахунок створення і системного застосування високих технологій, а й якісно змінює суспільство, його матеріальні й духовні основи і навіть систему життєвих цінностей, з'являється потреба теоретичного та практичного застосування засад циркулярної економіки для України. Це вимагає нової якості професійної підготовки персоналу і відповідним чином позначається на самоусвідомленні й на характері суспільних відносин.

Основними напрямками досліджень залишаються практичні аспекти використання методів і підходів інвайронменталізму, сталого розвитку, циркулярної та «зеленої» економіки, серед яких слід виділити такі [2]:

- оцінювання впливу економіки на довкілля (розроблення і удосконалення індикаторів для оцінки впливу людини на довкілля);
- оцінювання вартості природних ресурсів і природного капіталу (особливо економічна оцінка нематеріальних ресурсів);
- визначення ролі технологій та інноваційного процесу у взаємовідносинах у системі суспільство – економіка – довкілля (вирішення проблем забруднення, розробка систем запобігання забрудненню, підвищення ефективності використання ресурсів).

Отже, для характеристики сучасного суспільства поряд із вже звичними епітетами «постіндустріальне» та «інформаційне» все частіше застосовується термін «циркулярна економіка» та «зелена економіка».



Економіка ж, особливо у провідних економічно розвинених країнах, все частіше характеризується як інтелектуальна економіка, яка поєднує і систематизує ці погляди [3].

**Список використаних джерел:**

1. Pearce D., Markandya A., Barbier E. Blueprint for a green economy. London : Earthscan Publications Ltd, 1989. 193 p.
2. The Global Environmental Goods and Services Industry OECD report. URL: <https://www.oecd.org/about>
3. Allen C., Clouth S. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development. New York : UNDESA, Division for Sustainable Development, 2012. 65 p.

## ОСНОВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЛІДЕРСЬКОЇ ПОЗИЦІЇ

**Шульга Ольга Антонівна**

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри управління*

*Київського університету імені Бориса Грінченка*

Лідер – авторитетний член будь-якої соціальної групи, особистісний вплив якого дозволяє йому відігравати істотну роль у регулюванні взаємин у колективі, групі, суспільстві; це – особа, яка здатна впливати на інших з метою інтеграції спільної діяльності, спрямованої на задоволення інтересів даного співтовариства [2]. Прагнення лідерства проявляється у бажанні зайняти вище становище певній організації або суспільстві.

Компетенція – вміння використати знання, навички, досвід у певних умовах, досягнувши при цьому максимально позитивного результату, а компетентність – характеристика людини, яка дозволяє їй демонструвати ефективні моделі поведінки у певній області діяльності.

Лідерів можна класифікувати за різними ознаками. За об'єктами представництва виділяють лідерів у колективах, малих соціальних групах, класах, етносах, народах, націях, цивілізаціях; за масштабом діяльності визначають локальних, регіональних, загальнонаціональних та світових лідерів; за змістом перетворень – «інноваторів» та «стабілізаторів»; за метою розвитку – «революціонерів», «реформаторів» та «консерваторів»; за стилем – демократичних, автократичних і ліберальних; за характером цінностей – орієнтованих на роботу та її результати та орієнтованих на людину; за моделями поведінки – агітаторів, організаторів, теоретиків [2, с. 28].

При цьому варто зауважити, що лідерство та керівництво – нетотожні поняття. Оскільки: 1) лідер регулює міжособистісні відносини у групі, а керівник здійснює регулювання офіційних відносин; 2) лідер діє в умовах мікросередовища, а керівник – в умовах макросередовища; 3) лідерство виникає стихійно, а керівник призначається або обирається; 4) лідерство менш стабільне, а керівництво – явище стабільніше; 5) керівник має систему санкцій, лідер цього не має; 6) процес прийняття рішення у керівника складніший, ніж у лідера [2, с. 29].

Кожен лідер має володіти такими якостями: фізичні якості (активний, енергійний, здоровий, сильний); особистісні якості (приспосованість, впевненість у собі, авторитетність, прагнення успіху); інтелектуальні якості (розум, уміння ухвалити необхідне

рішення, інтуїція, творче начало); можливості (контактність, легкість у спілкуванні, тактовність, дипломатичність). Крім того, лідер характеризується обдарованістю, майстерністю, наполегливістю у досягненні своїх цілей.

У зв'язку з цим, зазвичай, лідером вважають людину, яка здатна ефективно впливати на інших і з якою бажає співпрацювати більша частина колективу. Лідерські якості визначаються не тільки схильністю особистості до управлінської діяльності, а й такими особливими рисами як бажання ризику, вміння фіксувати свою увагу й керувати власною поведінкою на основі процесів саморегуляції та самоконтролю. Лідерські якості людини вимагають, у першу чергу, вміння поєднання у своїй роботі власних і колективних інтересів. Необхідним є сприяння творчому зростанню інших людей, створення для цього відповідних умов [1, с. 13].

Виходячи з усього вищесказаного, можна виділити такі основні компетентності у реалізації лідерської позиції [3, с. 499].

1) організаційно-стратегічна компетентність (бачити перспективу розвитку організації як єдиного цілого);

2) компетентність у сфері прийняття рішень (вміння вирішувати яких цілей необхідно досягти, за рахунок яких ресурсів та який контроль буде здійснено);

3) аналітична компетентність (здатність до систематичної діагностики проблем з використанням наукового та кількісного підходів);

4) адміністративна компетентність (ефективно виконувати означені у процесі виробництва організаційні правила, координувати потік інформації та діяти в межах встановленого бюджету);

5) комунікативна компетентність (здатність до кооперації та групової роботи, поведінкові орієнтації при розв'язанні конфліктів тощо);

6) психологічна компетентність (лідер повинен бути гармонійно розвиненою людиною, підготовленою до реалізації своїх здібностей у творчій праці);

7) виробнича компетентність (знати основи виробництва, аби допомагати підлеглим у вирішенні проблем, навчати та консультувати співробітників, надавати кваліфікаційну оцінку способам та результатам діяльності співробітників).

### **Список використаних джерел:**

1. Бабко К. В. Лідерські якості майбутнього соціального педагога як умова успішної професійної діяльності. *Педагогіка вищої та середньої школи*. 2011. Вип. 33. С. 10–15.

2. Кожушко Л. Ф., Пахаренко О. В. Лідерські якості особистості та умови їх формування: історико-педагогічний аспект. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2021. Вип. 4. С. 26–35.

3. Яценко О. М. Лідерські якості в структурі складових компетентностей менеджерів. *Молодий вчений*. 2016. № 6. С. 496–501.

## НАПРЯМ 6. МАРКЕТИНГ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-39>

### ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ

**Рожко Віктор Іванович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Для підвищення ефективності системи організації продажу та стимулювання збуту, доцільно впровадити міні-CRM систему управління взаємодії з клієнтами, що дозволить збільшити обсяг збуту продукції та підвищити ефективність продажів.

Економічна доцільність впровадження CRM-системи полягає в наступному. Має підвищитися кількість клієнтів внаслідок незначного підвищення витрат на впровадження міні-CRM систему. Підвищення ефективності управління взаємодії з клієнтами дає можливість більш ефективно обслуговувати всіх клієнтів, кількість яких внаслідок підвищення ефективності взаємодії всіх інструментів інтернет-маркетингу(сайт, соціальні мережі, відеохостингу) має значно збільшитися.

Тому, впровадження міні-CRM системи дозволить підвищити ефективність роботи маркетолога, значно збільшить прибуток від реалізації продукції, що приносять менеджери з продажу.

Варто зауважити, що в організаційній структурі підприємства відділ маркетингу є центральною управлінською ланкою, що займається стимулюванням продажів за рахунок розміщення інтернет-реклами [1, с. 43].

Потрібно враховувати, що інтернет-реклама, як правило, має двоступінчастий характер. Свою рекламу рекламодавець розміщує на популярних сайтах, тематичних серверах тощо. Звідти за посиланням він переходить на сайт, який і являється другим рекламним щаблем. До речі, сайт може виступати не тільки рекламною брошурою, а й бути інструментом зворотного зв'язку з існуючими та потенційними клієнтами, підтримувати клієнтів і навіть бути безпосередньо торговим майданчиком цього підприємства [2, с. 63].

Сучасні міні-CRM системи дають можливість інтернет-маркетологам відстежити не тільки кількість показів реклами клієнту на заданому напрямі, а й:

- кількість переходів за посиланням на сайт;
- глибину інтересу залучених користувачів на сайті (скільки часу на ньому провели, скільки та які сторінки завантажили);
- фактичні дії користувачів (зокрема, заповнення анкети, купівля товарів в інтернет-магазині тощо).

Це дає можливість не лише збирати дані, але й отримувати додатковий дохід від розміщення на своїй сторінці або сайті.

Впровадження міні-CRM системи дозволяє відстежувати рейтинг сайту, дає можливість зрозуміти, наскільки поточний сайт являється популярним у порівнянні з іншими сайтами цієї тематики і чи може він потенційно бути стабільним джерелом притоку відвідувачів. Кількість відвідувачів з рейтингу залежить від відвідуваності обраної категорії рейтингу і від місця сайту в цій категорії. Для рейтингу важливо оптимально розмістити лічильник на сторінці та дати адекватну назву своєму сайту у рейтингу [3, с. 50].

Найголовніше на цьому етапі – оцінка того, що було маркетинговою метою підприємства. Оцінка ефективності маркетингових інструментів у багатьох випадках не зводиться до підрахунку кількості людей, які звернулися після рекламного звернення [4, с. 117].

Метою використання сайту і соціальних мереж є просування торгової марки, тому необхідно облік зворотного зв'язку, скільки людей пройшло за посиланням з цього банера або інформаційного блоку. Використання міні-CRM системи враховує – скільки разів він був показаний або, іншими словами, скільки користувачів переглянуло рекламу і відреагували. Один з можливих способів оцінки реальної ефективності маркетингових інтернет інструментів: провести опитування користувачів сервера, включивши туди рекламовану торгову марку, перед початком рекламної кампанії і аналогічне опитування – після її завершення. Порівняння чисел, що належать до торгової марки, і дасть результативну ефективність [5, с. 164].

Якщо метою рекламної кампанії було проведення розпродажу, міні-CRM системи врахує кількість проходів по банеру може дати одну половину оцінки ефективності. Інша половина оцінки – це те, скільки відвідувачів даного сервера взагалі було зацікавлене в купівлі запропонованого товару [6, с. 97].

Тому, міні-CRM системи дозволяє оцінити ефективність використання маркетингових інструментів, як відношення кількості проходів до кількості показів банера для людей, зацікавлених у пропонованих товарах (а не лише єдиної кількості показів банера). Відсоток відвідувачів сервера, які зацікавлені у пропонованих товарах.

Впровадження міні-CRM системи дозволить встановити спеціальні лічильники, які відстежують відвідуваність сайту. В подальшому це допоможе провести оцінку ефективності реклами фірми та просування сайту і виявити найбільш ефективні інструменти Інтернет реклами підприємства.

Найбільш вагомими джерелами у формуванні економічного ефекту від впровадження CRM-системи [7, с. 202]:

- збільшення кількості клієнтів, що обслуговуються одним менеджером з продажу;

- зниження втрат клієнтів, з якими співробітники компанії забули вчасно зв'язатися (розрахунок даного показника проводиться виходячи з вартості ненаданих послуг або з суми збитків, понесених компанією в результаті претензій, пред'явлених клієнтом);

- зниження втрат через неможливість клієнта вчасно зв'язатися з компанією. Оцінюється як вартість ненаданих послуг;

- можливість відсікання незручних клієнтів з метою зниження втрат від надання послуг або продажу товарів клієнтам, некоректно виконував умови попередніх контрактів;

- збільшення кількості вторинних продажів і, отже, підвищення прибутку, що витягується з роботи з кожним клієнтом; зниження вимог до кваліфікації персоналу.

Не зважаючи на те, що питання впровадження CRM системи є дискусійним, сама система добре зарекомендувала себе на вітчизняному ринку, як один з найперспективніших напрямів удосконалення системи управління просуванням продукції на ринок. Це інноваційне рішення при реалізації клієнтоорієнтованої стратегії інтернет-маркетингу підприємства.

При впровадженні міні-CRM системи підприємство отримає нових клієнтів, і, як наслідок, додатковий прибуток.

У разі наявності високої конкуренції основний акцент потрібно робити на маркетингових дослідженнях інтернет аудиторії. Причому це потрібно робити не тільки при просуванні товарів та послуг.

Інтернет-маркетинг є одним із багатьох інструментів маркетингу, при використанні якого можна зрозуміти, яка продукція користується попитом у споживачів та приносить прибуток, тому вважаємо цей напрямок дослідження перспективним.

### **Список використаних джерел:**

1. Батирев М. 45 татуювань продавана. Правила для тих, хто продає і керує продажами / Пер. укр. О. Кожушко. Харків : Вид-во "Ранок" : Фабула, 2017. 336 с.

2. Голмс Ч. Ідеальна машина продажів / пер. з англ. В. Семенюк. Харків : Вид-во "Ранок" : Фабула, 2019. 288 с.

3. Зоріна О. І. Сучасні маркетингові технології та їх специфіка. *Інтернаука*. 2017. № 9. С. 49–51.

4. Окландер М. А., Окландер Т. О., Яшкіна О. І. та ін. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / за ред. д.е.н., проф. М. А. Окландера. Одеса : Астропринт, 2017. 292 с.
5. Клічук О. Роль сучасних інформаційних технологій у пошуку оптимальних рішень в економіці. *Нова педагогічна думка*. 2015. № 1. С. 163–165.
6. Райс Е., Траут Дж. Маркетингові війни / пер. з англ. В. Стельмах. Харків : Вид-во “Ранок” : Фабула, 2019. 240 с.
7. Турчин Л., Островерхов В. Застосування CRM-систем в маркетинговій діяльності та управлінні персоналом транспортних підприємств. *Економічний аналіз*. 2018. № 3. Т. 28. С. 199–206.

## НАПРЯМ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-40>

### ГРАНТОВА ПІДТРИМКА АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ: МОЖЛИВОСТІ, ПЕРЕВАГИ, ТРУДНОЩІ

**Кобеля-Звір Мар'яна Ярославівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики*

*Львівського торговельно-економічного університету*

З 2014 року повномасштабної війни всі сфери України зазнали великих збитків. Аграрний сектор не виняток. А особливо після 24 лютого 2022 року український агробізнес відчув нищівного впливу війни через зменшення виробництва, блокаду портів та подорожчання, пов'язане з виробничими чинниками. До повномасштабного вторгнення Росії протягом багатьох років українські суб'єкти господарювання аграрної сфери посідали провідні позиції у світі серед експортерів аграрної продукції. На сьогодні збитки, завдані аграріям України внаслідок активних бойових дій, сягають мільярдів доларів [1]. На відміну від виробничого бізнесу, агропідприємцям важко релокувати свої активи. Сьогодні агробізнес працює в надскладних умовах, попри це демонструє стійкість, адаптивність та ефективність. Варто зазначити, що важливу роль у забезпеченні сприятливих умов функціонування агробізнесу в умовах воєнного стану відіграють грантові інструменти від міжнародних та національних фондів та програм.

#### **Гранти Європейської комісії**

**До 2,5 млн євро в межах конкурсу “Новітні технології для стійкого сільського господарства” від EIC Accelerator.** Майбутній грантоотримувач повинен подати заявку як одна з наступних відповідних організацій: одна компанія, класифікована як МСП, або одна компанія, класифікована як невелика компанія середньої капіталізації (до 499 співробітників), або одна або декілька фізичних осіб (у тому числі індивідуальних підприємців) або юридичних осіб.

Суттєвою умовою отримання гранту є те, що пропозиції заявника повинні включати новаторські інновації, які призведуть до радикальної трансформації, що виходить за межі сучасного рівня техніки внесення добрив, захисту рослин, зрошення та практики управління ґрунтом.



## **Гранти програми USAID АГРО**

**Від 10,8 до 18 млн грн в межах конкурсу на отримання співфінансування для надання сервісних послуг аграрним ММСП.**

Ця підтримка спрямована на розвиток допоміжних функцій і послуг у наступних ланцюгах доданої вартості: зернові та олійні культури, плодоовочевий, виготовлення кондитерської та крафтової продукції, м'ясомолочний, аквакультура. Програма АГРО заохочує заявки від українських недержавних суб'єктів господарювання (за виключенням фізичних осіб – підприємців), які мають досвід у наданні сервісних послуг для ММСП, мають відповідну кваліфікацію, розроблені та задокументовані процедури надання таких сервісних послуг. Суттєвою умовою отримання гранту є власний внесок заявника у розмірі не менше 10% вартості проекту.

**Від 10 до 36 млн грн – субгранти для співфінансування проектів із підтримки переробки зернових, олійних та бобових культур.** Ці гранти будуть спрямовані переважно на розширення діючих переробних потужностей, що призведе до збільшення виробництва продуктів переробки зернових, у тому числі з вищою доданою вартістю, як для внутрішнього споживання, так і для експорту. Отримати грант на придбання відповідного обладнання, консультацій та/або маркетингової підтримки можуть суб'єкти підприємницької діяльності, що офіційно зареєстровані та працюють в Україні принаймні 5 років, які планують розпочати або розширити переробку зернових, олійних та бобових культур на продовольчі, кормові, промислові продукти та/або біопаливо, розташовані у будь-якій області України (за винятком тимчасово окупованих територій). Очікується, що реципієнт гранту досягне таких результатів: запровадить не менше ніж дві нові технології доробки/переробки зерна, збільшить кількість робочих місць.

Гранти міжнародної гуманітарної організації MERCY CORPS. Програма підтримки економічної стійкості України не лише забезпечить можливість людям, які постраждали від війни, відкрити або відновити власний бізнес, але й надасть імпульс для розвитку різних бізнес-напрямків у Полтавській, Сумській та Чернігівській області.

**До 1 500 дол. США на відновлення втраченої через війну дрібної фермерської діяльності.** Отримати грант можуть дрібні фермери та домогосподарства, які мають статус внутрішньо переміщених осіб, а також місцеві дрібні фермери, чия діяльність значно постраждала внаслідок війни.

**40 000 дол США – фінансова допомога малим та середнім фермерським підприємствам для подолання наслідків війни.**

Гранти програми «єРобота». Задля підтримання економіки та забезпечення її зростання в умовах війни уряд запустив Програму «єРобота», в межах якої є декілька грантових конкурсів як дрібних фермерів, так і потужних сільгоспвиробників.

**Грант на сад від 140 тис. до 400 тис. грн за гектар.** Гранти надаються для нового саду, ягідника, виноградника площею від 1 до 25 га. Кошти можна спрямувати на оплату рахунків постачальникам (продавцям) за включені до кошторису матеріали для реалізації проекту. Грантоотримувачами можуть бути ФОП або юридичні особи. Суттєвою умовою отримання гранту є власний внесок заявника, а сума гранту не може бути більше 70% вартості проекту висадки насаджень. У разі отримання гранту реципієнт грантового фінансування повинен: створити робочі місця та працевлаштувати на них працівників, здійснювати діяльність не менше 5 років надалі та сплачувати податки в бюджет, зокрема за працевлаштування робітників [2].

**Грант на теплицю до 7 млн гривень.** Гранти надаються на оплату будь-яких рахунків щодо проекту будівництва модульної теплиці площею від 0,4 га до 2,4 га. Отримати грант можуть діючі ФОП або юридичні особи. У разі отримання гранту теплиця повинна бути збудована в термін до 1 року, а грантоотримувач повинен створити від 14 робочих місць на 1 га площі модульної теплиці, здійснювати вашу діяльність не менше 3 років після завершення будівництва теплиці, сплачувати податки в бюджет, зокрема за працевлаштування робітників. Розмір гранту залежить від кількості гектарів: для 0,4-0,6 гектара – 2 млн гривень, для 0,8–1,2 гектара – 3,5 млн гривень, для 1,6–2,4 гектара – 7 млн гривень. Сума гранту повинна становити до 70% вартості проекту, а заявник повинен забезпечити власний внесок щонайменше в розмірі 30 % [3].

Розглянемо основні труднощі на шляху до отримання грантів від міжнародних, європейських та державних програм представниками агробізнесу (відповідно до опитування, проведеного Центром розвитку «ЧАС ЗМІН»):

1. Однією з перешкод аграріїв брати участь у грантових програмах є **низька інформованість про актуальні гранти**. Причиною цього є брак інформації про грантові можливості в регіональних та національних ЗМІ. Водночас варто зазначити, що держава інформує про актуальні грантові програми на Єдиному державному веб-порталі електронних послуг «Дія» [4] та на веб-сайті Програми «єРобота». Інформацію про відкриті конкурси можна знайти у відкритому доступі на сайтах аграрних організацій, асоціацій, консалтингових компаній, таких як Українська аграрна асоціація [5], Український аграрний клуб [6], Агро-Продовольча Рада [7], Центр розвитку «ЧАС ЗМІН» [8; 9], Ресурсний центр «Гурт», «Громадський простір», тощо. Ситуативно

тему грантів та історії успіху залучення грантового фінансування представниками бізнесу висвітлюють регіональні та центральні ЗМІ.

2. Серед перешкод аграріїв брати участь у грантових програмах – **складність в оформленні проектної пропозиції для участі у конкурсах та відсутність кваліфікованих спеціалістів юридичного, економічного і технологічного профілів.** Процес залучення грантових ресурсів складається з кількох етапів: пошук актуального та релевантного конкурсу, адаптація ідеї/потреби під пріоритети грантодавця та розробка пакета документів, що складається з описової, фінансової частини та додатків. Такий складний шлях до гранту заявники не в змозі якісно пройти без необхідних компетенцій та умінь. А представникам агробізнесу, які прагнуть системно користуватися грантовим фінансуванням, варто заручитися підтримкою консалтингових компаній, дорадчих служб, професійних грантрайтерів та грант-менеджерів, які зможуть на професійному рівні надавати допомогу в оформленні пакета документів на участь у грантових конкурсах.

3. До перешкод в отриманні фінансування, особливо для мікро- та малого агробізнесу, можна віднести **обов'язковість власного внеску у більшості грантових програм.** Це фінансування витрат діяльності по проекту у грошовій або натуральній формі. Така умова грантодавця – це спосіб заохочення успішного завершення проектної діяльності грантоотримувачем. Власний внесок може вноситися як самим заявником, так і іншими донорськими організаціями (міжнародні громадські організації, уряди іноземних держав, місцеві та міжнародні організації, приватні організації та/або приватні особи). Розмір співфінансування може бути від 10% до 50% від загального бюджету проекту. Важливим інструментом у подоланні небажання брати участь у грантових конкурсах через обов'язковість власного внеску є просвітницька діяльність представників влади та банків щодо можливостей поєднувати грантові інструменти з кредитними, акцентуючи увагу на кредитах «5-7-9» [6], а також роз'яснювальні заходи, що власний внесок може бути не лише в грошовій формі, але й матеріальних цінностях.

Викладене дозволяє зробити висновок, що грантова підтримка суб'єктів агробізнесу в умовах воєнного стану має дуже важливе значення, оскільки від діяльності та продуктивності агропромислового комплексу залежить продовольча безпека України. Гранти від міжнародних та національних програм дають можливості агропідприємцям не лише утримуватися на ринку, але й розвивати та масштабувати підприємницьку діяльність та виходити на нові внутрішні та зовнішні ринки.

### **Список використаних джерел:**

1. Громов О. Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/silske-gospodarstvo-pid-chas-vijni-zmina-prioritet/>
2. Грант на сад. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-sad>
3. Грант на теплицю. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-teplicyu>
4. Єдиний державний веб-портал електронних послуг «Дія». URL: <https://diia.gov.ua/>
5. Українська аграрна асоціація. URL: <https://latifundist.com/kompanii/440-ukrainskaya-agrarnaya-assotsiatsiya>
6. Український клуб аграрного бізнесу. URL: <https://www.ucab.ua/ua>
7. Агро-Продовольча рада. URL: <https://afc.org.ua/>
8. Грантові можливості для аграріїв. URL: <http://www.chaszmin.com.ua/grantovi-mozhlyvosti-dlya-agrariyiv-2/>
9. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/granty-2023/>

## **ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ**

**Можайкіна Наталія Василівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Мамічева Анастасія Дмитрівна**

*студентка магістратури  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

У сучасних умовах підприємства стикаються з безліччю різних ризиків, одним з яких є фінансові ризики. Фінансовий ризик підприємства – є ймовірність виникнення несприятливого результату, у якому підприємство втрачає чи недоотримує частини доходу/капітала. З погляду економічної категорії фінансовий ризик може бути визначено як ставлення позикових коштів до власного капіталу організації.

Слід зазначити, що фінансові ризики є базовими за впливом на результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Ігнорування чи несумлінне ставлення до цього виду ризику може призвести підприємство до відчутних фінансових наслідків, а в деяких випадках навіть до банкрутства. При цьому варто відзначити, що ризик є не тільки ймовірність втрати, але й несе у собі можливість отримання незапланованого прибутку. З вищесказаного можна дійти невтішного висновку, що ризик є невизначеність наслідків, у разі настання яких, підприємство може як виграти, так і програти.

Питанням оцінки фінансових ризиків підприємств різних сфер діяльності присвячені роботи багатьох вчених, серед яких Бланко І. А., Васюренко О. В., Маслова С. А., Опалов О. А., Павловська О. В., Покропивний С. Ф., Сорока П. М. Щоб визначити перелік фінансових ризиків, які слід враховувати в роботі, повинні розглядатися запропоновані вченими класифікації фінансових ризиків та на основі їх синтезу визначити перелік фінансових ризиків, притаманних підприємству.

Фінансові ризики компанії різноманітні. Для ефективного управління їх диференціюють за низкою ознак.

1. Валютний ризик – це можливість фінансових збитків через коливання валютного курсу, що може статися у проміжок між підписанням договору та реальними розрахунками за умовами. Серед

основних умов, які впливають на валютний курс, перебувають: стан платіжного балансу; інфляційний показник; міжгалузевий рух короткострокових капіталів; макроекономічна ситуація у світовому співтоваристві.

2. Інвестиційний ризик говорить про можливість появи фінансових збитків під час ведення інвестиційної діяльності підприємства. Згідно з типами інвестиційної діяльності зустрічаються: ризик реального інвестування; ризик фінансового інвестування. Ці ризики також поділяються на окремі підтипи.

За видами можна виділити такі ризики:

1. Ризик неплатоспроможності (чи ризик незбалансованої ліквідності підприємства). Залежить від зниження величини ліквідності оборотних активів.

2. Інфляційний ризик передбачає можливість знецінення реальної вартості капіталу (як грошових активів підприємства), і навіть планованого прибутку від проведення фінансових операцій за умов інфляції.

3. Відсотковий ризик полягає у раптовому коливанні відсоткової ставки за грошовими ресурсами.

4. Депозитний ризик передбачає можливість неповернення депозитних вкладів (непогашення депозитних сертифікатів). Цей фінансовий ризик взаємопов'язаний із помилковим оцінюванням та несприятливим вибором комерційного банку для проведення депозитних операцій компанії.

5. Податковий ризик, для якого характерні такі чинники: можливість появи додаткових типів відрахувань ведення певних напрямів економічної діяльності; ймовірність зростання розміру ставок вже наявних обов'язкових платежів; коливання строків та умов виплати певних податків; можливість ліквідації наявних податкових пільг у сфері функціонування підприємства.

6. Структурний ризик породжується непродуктивним фінансуванням повсякденних витрат підприємства. Це провокує велику питому вагу постійних витрат у тому загальному обсязі [1, с. 256].

Оскільки підприємство мало контролює зовнішні ризики, то підприємство більше уваги приділяє внутрішнім інструментам їхньої ліквідації. Ці заходи обираються та проводяться усередині підприємства. Внутрішні заходи щодо ліквідації спрямовані на всі типи можливих фінансових ризиків компанії. Ліквідаційні механізми починають працювати після закінчення шляхів зменшення ризиків. Основні способи зниження та нейтралізації ризиків включають:

а) диверсифікацію, яка є процесом перерозподілу виділених інвестиційних коштів за різними видами інвестицій, які не пов'язані між собою;

б) обмеження – це встановлення лімітів, тобто обмежень на витрати, продаж, кредити тощо;

в) самообслуговування – децентралізована форма створення фондів фізичного та грошового страхування безпосередньо на підприємствах, особливо тих, діяльність яких перебуває під загрозою;

г) страхування ризиків;

д) хеджування дає можливість знизити ризик за допомогою угоди. Хеджування частіше використовується як засіб страхування вартості товарів або прибутку [2].

Страхування фінансових ризиків є захист підприємства страховими організаціями у разі настання страхового випадку. Прийнято виділяти внутрішнє та зовнішнє страхування фінансових ризиків [3, с. 213]. Зовнішнє страхування передбачає уникнення ризиків підприємства, шляхом передачі ризику страхової організації. Воно здійснюється у двох формах: обов'язковій та добровільній формі. Внутрішнє страхування або самострахування (самообслуговування), суть якого полягає в тому, що підприємець шукає додаткову матеріальну вигоду щоб самостійно застрахуватися, тим самим знижуючи витрати капіталу.

Слід зазначити, що у країнах з високою розвинутою економікою, страхування фінансових ризиків є головною заміною банківських гарантій. Страхування передбачає передачу ризику страхової компанії. Страхування фінансових ризиків є домінантним фактором і в розвитку страхового ринку України. В Україні зростає попит на страхування фінансових ризиків, проте через недостатню фінансову грамотність підприємців та культуру страхування попит на даний вид страхування зростає дуже повільно.

Основний фактор, який негативно впливає на результати страхування фінансових ризиків, що спостерігається – це низький рівень обґрунтованості страхових тарифів, що зумовлено як недостатньою статистичною достовірністю обґрунтування тарифів, так і відсутністю розрахункового підтвердження їх диференціації. Крім того, страхування фінансових ризиків в Україні має низку проблем, пов'язаних передовсім з тіньовими схемами.

Найбільш ефективним способом зниження ризику в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в Україні є диверсифікація, тобто розпорошення ризиків серед кількох учасників бізнесу.

### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Київ : Ника-Центр, Эльга, 2003. 496 с.
2. Ігнат'єва І. А., Гарафонова О. І. Корпоративне управління. URL: [http://pidruchniki.com/1384081252441/menedzhment/vidi\\_vartosti\\_aktsiy](http://pidruchniki.com/1384081252441/menedzhment/vidi_vartosti_aktsiy)
3. Партин Г. О., Бурба О. А. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.9. С. 215–220.

## **НАПРЯМ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-42>

### **ВETERАНСЬКИЙ СОЦІАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕІНТЕГРАЦІЇ ДО ЦИВІЛЬНОГО ЖИТТЯ**

**Вербицька Анна Вікторівна**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
завідувач кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики  
Національного університету «Чернігівська політехніка»*

Власний бізнес для ветеранів є важливим інструментом їх соціально-економічної реінтеграції. Важливою умовою сприяння підприємницькій ініціативі ветеранів є впровадження комплексних інструментів розвитку малого та середнього бізнесу. Послідовна розробка та реалізація стратегій та дорожніх карт розвитку ветеранського бізнесу на регіональному рівні сприятиме створенню ветеранами власної справи [1].

Після повномасштабного вторгнення багато українських громадян долучилися до волонтерського руху та реалізації соціальних ініціатив у прагненні розвивати свої громади. На хвилі громадянської активності в сучасному українському суспільстві є потенціал для створення саме соціальних підприємств як нової форми взаємодії бізнесу, держави і громади та потужного реінтеграційного інструменту. Сьогодні жителі громад, внутрішньопереміщені особи, ветерани та родини військових, готові доєднуватися до нових бізнес-проектів з соціальним впливом, щоб поліпшувати життя у своїх громадах. Найбільш оптимальною моделлю такої взаємодії є створення соціальних підприємств.

Діяльність соціальних підприємств є своєрідною реакцією громади на соціальну проблему, яка є нагальною та пріоритетною. В умовах повномасштабної війни вже сьогодні варто напрацьовувати не лише моделі економічного відновлення, але й розробляти програми реінтеграції для вразливих верств, зокрема для ветеранів військово-службовців, ветеранів та членів їх сімей. Процес реінтеграції військовослужбовців, ветеранів та членів їх сімей є особливим викликом для більшості постконфліктних суспільств, як на національному рівні, так і на рівні громад: соціальна незахищеність зберігається, а економіка залишається на недостатньому рівні розвитку. У контексті завдань реінтеграції військовослужбовців, ветеранів та членів їх сімей посилюється актуальність розвитку соціального підприємництва в Україні.



Дослідження «Повертаємось з війни!», присвячене проблемам ветеранів і учасників бойових дій в Україні, проведене фахівцями науково-дослідної установи «Інститут сімейної та молодіжної політики імені Олександра Яременка» протягом січня-травня 2023 року, на замовлення Центрального агентства з управління проектами в рамках програми «Третя фаза Програми EU4Youth: молодіжна зайнятість та підприємництво», що фінансується ЄС, показало, що в українських ветеранів виникають значні труднощі під час реінтеграції в цивільне життя. Одним із способів адаптації до мирного життя і опцій для працевлаштування є відкриття ветеранами власної справи або самозайнятість. За результатами анкетування ветеранів, більшість респондентів, хто звільнився, повернувся з зони бойових дій, (73,2%) не мають наміру відкривати власну справу. Разом із тим кожен сьомий (14,4%) зазначив, що має бажання розпочати власну справу. Загалом, на думку переважної більшості ветеранів, які взяли участь в опитуванні (88,9%), найбільшою перешкодою для організації власної справи на сьогодні є саме війна. Кожен п'ятий респондент зазначав як перепону такі причини, що скоріше характеризують самих підприємців, а саме: відсутність у них необхідних знань (20,6%), досвіду (19,9%), невпевненість у власних можливостях (18%) [2].

Згідно з результатами онлайн-опитування Українського ветеранського фонду, переважна більшість опитаних ветеранів (63,6%) хотіли б зайнятися власною справою; 6,2% – вже мають власну справу. На питання «Якої підтримки Ви потребуєте зараз найбільше?» третина респондентів-військовослужбовців зазначили, що потребують матеріальної підтримки (33%). Також серед актуальних потреб: підтримка родини (19%), психологічна підтримка (18,3%), інформаційна (11,9%) та юридична підтримки (10%). У майбутньому, згідно з відповідями респондентів, вони потребуватимуть допомоги за такими напрямками як: зміцнення здоров'я (58%), житло (48,8%), працевлаштування (34,1%), освіта (нові знання) (30,2%), інвестиції у їхній бізнес (26,3%), допомога родині (23,3%) та реінтеграція (11,3%) [3].

Результати останніх соціологічних досліджень проведених в Україні засвідчують про дуже низькі показники залученості ветеранів до підприємництва та не фіксують позитивних змін у цій ситуації. Хоча багато ветеранів хотіли б розпочати бізнес, такі фактори, як триваючі військові дії, обмежений капітал, обмежений доступ до кредитів і бюрократичні перепони, особистісні бар'єри (брак знань і навичок) гальмують їхні підприємницькі наміри.

В сучасних умовах соціальна стабільність суспільства досягається в результаті ефективної та системної взаємодії влади, бізнесу та громади. Одним із сучасних інструментів такої взаємодії, перевірених світовою практикою, є соціальне підприємництво. Соціальне підприємництво як

шлях подальшої професійної самореалізації військовослужбовців, ветеранів та членів їх сімей вбачається дієвим інструментом їх соціальної реінтеграції.

### **Список використаних джерел:**

1. Verbytska A. Socio-economic mechanism of reintegration of ATO / OOS veterans in the sphere of social protection. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. No. 2 (26). P. 48–57. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-2\(26\)-48-56](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2021-2(26)-48-56)
2. Тілікіна Н., Яцура О. Аналітичний звіт за результатами кабінетного дослідження у рамках операційного дослідження «Повертаємось з війни!» 2023. 243 с.
3. Кірілова Ю., Знов'як В., Казанська А. Потреби ветеранів у 2023: онлайн звіт. 2023. URL: <https://veteranfund.com.ua>

## **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ**

**Кучма Ольга Миколаївна**

*аспірант кафедри соціальної філософії та управління  
Державного податкового університету*

**Котух Євген Володимирович**

*доктор наук з державного управління,  
професор кафедри кримінальних розслідувань  
Державного податкового університету*

Прозорість аудиту державних коштів є важливим елементом належного державного управління та підзвітності в країнах по всьому світу. Державний аудит публічних фінансів забезпечує сталість, ефективність, результативність демократій по всьому світу. Науковий та науково-практичний інтерес має дослідження міжнародного досвіду і найкращих практик щодо прозорості аудиту державних коштів. Ми обговоримо важливість прозорості, розглянемо підходи, прийняті в різних регіонах, і висвітлимо переваги та проблеми, пов'язані з підвищенням прозорості в аудиті державних коштів.

Прозорість аудиту державних коштів означає відкритість, доступність і зрозумілість процесів аудиту, висновків і звітів. Це фундаментальна складова демократичного врядування яка служить кільком важливим цілям:

– Підзвітність: прозорість передбачає відповідальність державних установ, державних службовців і аудиторів за їхні дії, що гарантує, що вони відповідають перед громадськістю за управління державними коштами.

– Довіра: прозорість створює довіру між урядами та громадянами. Громадськість має доступ до аудиторської інформації та може бути впевнена, що державні ресурси використовуються розумно та відповідально.

– Ефективність: прозорі процеси аудиту допомагають виявити неефективність, марнотратство та фінансові зловживання, що сприяє покращенню розподілу та використання державних коштів.

– Стимування: знання того, що перевірки проводяться прозоро, може стримувати корупцію та фінансові зловживання, оскільки держслужбовці усвідомлюють, що їхні дії будуть перевірені та викриті.

У різних країнах і регіонах розроблено різні підходи до підвищення прозорості аудиту державних коштів.

У Сполучених Штатах Управління підзвітності уряду (GAO) проводить фінансовий аудит і аудит ефективності федеральних агенцій [1]. GAO публікує свої висновки та рекомендації у звітах, які є легкодоступними для громадськості на її веб-сайті.

Національне аудиторське управління (NAO) у Великобританії відповідає за перевірку державних витрат. NAO публікує свої звіти про державні департаменти та агентства, надаючи їх громадськості та парламентаріям. Одним з цікавих інструментів, що забезпечує прозорість державної аудиторської діяльності є веб-сервіс відслідковування рекомендацій (Recommendation tracker) [2].

NAO Recommendations Tracker Overview Tracker Additional information NAO National Audit Office

Filter by body: 77 items select

Filter by report publication date: April 2019 to July 2023

Filter by report: 180 items select

Search recommendation text

Table of recommendations

Showing 1 to 100 of 1,166 entries

Report Title	Publication Date	Recommendation Text	Page and Paragraph Reference	Lead Bodies	Additional Bodies	Topic	Sub-Topic	Acceptance Status	Implementation Status	Actual/Expected Implementation Date	NAO Confirmation
<a href="#">Network Rail's sale of railway arches</a>	02-05-2019	Before disposing of assets, HM Treasury and the selling department should consider the potential impact of the disposal on wider government policy delivery. Where the impact could be significant, the Department should engage with policy leads in other departments to consider broadening the sale's objectives.	Page 10, paragraph 17, point a	HM Treasury	Department for Transport; UK Government Investments; Network Rail	Commercial and Financial Management; Transport	Asset Sales and Privatisation; Procurement and Contract Management	Accepted	Implemented	Ongoing	Yes
<a href="#">Network Rail's sale of railway arches</a>	02-05-2019	The selling department should engage early with stakeholders that are likely to be (or perceive to be) affected by an asset sale - even in cases where this is unrelated to the objectives of a sale - to reduce the risk of the transaction and allow their views to be considered by other parts of government.	Page 10, paragraph 17, point b	HM Treasury	Department for Transport; UK Government Investments; Network Rail	Commercial and Financial Management; Transport	Asset Sales and Privatisation; Procurement and Contract Management	Accepted	Implemented	Ongoing	Yes

**Рис. 1. Сторінка сервісу відслідковування рекомендацій Національного аудиторського управління Сполученого Королівства**

Основне завдання даного сервісу полягає в тому, щоб надавати громадськості інформацію про стан впровадження рекомендацій NAO до уряду Сполученого Королівства. Сайт дозволяє користувачам

фільтрувати рекомендації за назвою підзвітного органу, датою звіту, статусу рекомендації, ключовим словами. Користувачу надається інформація щодо номеру та опису рекомендації, відповіді підзвітного органу на запропоновану рекомендацію, стан та дату впровадження, відповідальної особи та посилання на аудиторський звіт НАО. Сайт є цінним інструментом для прозорості та підзвітності, що дозволяє громадянам бачити рекомендації що були врешті решт впроваджені.

Європейський суд аудиторів (ЕСА) перевіряє бюджет ЄС і публікує свої щорічні звіти. Ці звіти надаються Європейському парламенту та громадськості. Система фінансової прозорості ЄС надає детальну інформацію про використання коштів ЄС, пропонуючи громадянам чітке уявлення про те, як витрачаються ресурси ЄС. Швеція та Данія, мають давні традиції прозорості управління, включаючи аудит державних коштів. Аудиторські звіти та фінансові дані зазвичай доступні на державних веб-сайтах. Залучення та участь громадян у цих країнах заохочуються через такі механізми, як громадські слухання результатів аудиту.

Багато країн, що розвиваються, докладають зусиль для підвищення прозорості аудиту. Наприклад, Федеральна рахункова палата Бразилії (TCU) надає зручний портал для доступу до аудиторських звітів та іншої відповідної інформації.

В Індії Генеральний контролер і аудитор (CAG) має активну присутність у соціальних мережах і на зручному веб-сайті для поширення результатів аудиту серед громадськості.

Національна система аудиту Китаю є важливою складовою належного управління та відіграє вирішальну роль у сприянні стійкості поточної соціальної та економічної систем [3]. Уряд Китаю контролює прозорість і підзвітність в управлінні державними ресурсами, що є важливим для сприяння довірі до державних установ. Забезпечуючи незалежну перевірку та нагляд національна система аудиту допомагає запобіганню та виявленню шахрайства, корупції та інші форми неправомірної поведінки, які можуть підірвати стабільність та цілісність державної політико-економічної системи [4]. У Китаї в 2004 р. був впроваджений план імплементації комплексних рекомендацій щодо правового адміністрування, в якому вперше запропоновано «широко прислухатися до думок усіх секторів суспільства» в основних рішеннях. Багаторічна практика участі громадськості в національних аудитах створює певну основу для ефективності та сталості аудиторських процесів [5].

Таким чином, основними перевагами прозорості аудиторської діяльності вважатимемо: підвищення підзвітності, створення довіри між урядами та громадянами, покращення ефективності використання державних коштів, стримування корупції та фінансових зловживань.

Основними проблемами на шляху підвищення прозорості аудиту державних коштів, вважатимемо: відсутність політичної волі, недостатній рівень інституційної спроможності, недостатній рівень участі громадськості. Для забезпечення прозорості аудиту державних коштів необхідно: створити правові та інституційні умови, що сприяють прозорості аудиту, забезпечити доступ громадськості до аудиторської інформації, заохочувати участь громадськості в процесах аудиту в публічному секторі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Управління підзвітності уряду (GAO) Сполучених Штатів Америки. URL: <https://www.gao.gov/>
2. Сервіс відслідковування рекомендацій Національного Аудиторського Управління Сполученого Королівства. URL: <https://www.nao.org.uk/recommendations-tracker/>
3. Gandía J.L., Huguet D. Audit fees and cost of debt: Differences in the credibility of voluntary and mandatory audits. *Econ. Res.-Ekon. Istraživanja*. 2020. No. 33. P. 3071–3092. DOI: <https://dx.doi.org/10.1080/1331677X.2019.1678501>
4. Tan C. Audit as accountability: Technical authority and expertise in the governance of private financing for development. *Soc. Leg. Stud.* 2022. No. 31. P. 3–26. DOI: <https://dx.doi.org/10.1177/0964663921992100>
5. Cash C. Good governance and strong political will: Are they enough for transformation? *Land Use Policy*. 2016. No. 58. P. 545–556. DOI: <https://dx.doi.org/10.1016/j.landusepol.2016.08.012>

## **ПРОЄКТНІ ТЕХНОЛОГІЙ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**Никифоров Анатолій Євгенович**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри національної економіки та публічного управління*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

Визнаним методологічним інструментом підвищення ефективності публічного управління соціальною сферою є проєктний підхід. Актуальність застосування цієї технології є особливо актуальною для розробки і реалізації усіх рівнів (загальнодержавних, регіональних, місцевих) програм і проєктів післявоєнного відновлення економіки України. Головними елементами цих проєктів є: мета (проблема, завдання) з конкретно визначеними цілями нижчих рівнів, етапами, роботами; обмежена кількість ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових), встановлений час виконання та унікальний результат проєкту, що може бути оцінений за якісними і кількісними критеріями.

Проєкти в сфері публічного управління мають специфічні характеристики:

– Спрямованість на досягнення мети. Проєкти спрямовуються на досягнення певних результатів, які мають кількісну і якісну оцінку, що дає можливість робити висновок про ступінь досягнення загальної мети.

– Досягнення загальної мети проєкту здійснюється шляхом досягнення певної сукупності цілей нижчого рівня. Тому для управління проєктом формується дерево цілей, яке відображає ієрархію цілей другого, третього і т. д. рівнів (підцілей). Для досягнення підцілей членам команди встановлюються завдання, послідовність і терміни їх виконання.

– Координоване виконання пов'язаних між собою завдань. Соціальний характер проєктів у публічному управлінні обумовлює складність їхнього втілення в життя. Якщо порушується синхронізація виконання різних завдань, увесь проєкт може опинитися під загрозою невиконання.

– Часові параметри проєкту. Проєкти виконуються протягом певного проміжку часу і мають чітко окреслені початок і закінчення. Для моніторингу виконання проєкту застосовуються лінійні та сітьові графіки. Проєкт вважається завершеним, коли досягнуті його основні цілі.

– Наявність бюджету. Проектна діяльність спрямована на отримання певного результату у заданий проміжок часу і не може відбутися без використання певних ресурсів (людських, матеріальних, фінансових). Тому невід’ємною рисою проекту є наявність бюджету.

– Унікальність. Проекти відновлення економіки можуть бути типовими або унікальними. Типовий проект – це проект, який реалізовувався в іншій місцевості або у минулому періоді. Параметри такого проекту встановлюються на основі аналізу виконаних проектів. При цьому може застосовуватися система норм і нормативів витрат ресурсів та тривалості виконання завдань. Унікальний проект – це, певною мірою, неповторні та одноразові заходи.

Особливістю проектів відновлення економіки є розв’язання проблем, які формалізовані (описані) у відповідних документах – висновках слідчих органів щодо руйнування (виведення з ладу) у наслідок воєнних дій певних об’єктів, на основі яких приймаються рішення відповідних рад з визначенням пріоритетів і завдань. Це має засадниче значення для розробки проектів, оскільки обумовлює використання публічних фінансів та дає можливість громаді чи окремої особі легко перевірити стан розробки або виконання проекту через засоби електронного зв’язку.

Управління проектом – це діяльність, яка спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях часу, ресурсів та якості кінцевого результату.

Проектний менеджмент застосовується органами публічної влади як сучасна технологія управління складними проектами і зазвичай набуває форм плану. Як правило, проекти передбачають відновлення об’єктів на новій технічній і технологічній базі і в цьому сенсі вони мають інноваційний характер.

Проектні технології дозволяють вирішити такі складні питання, як: визначення терміну реалізації проекту, перегляд кошторисів реалізації завдань і проекту в цілому, корегування комплексу завдань виконавцям проекту тощо. Використання сітьових графіків при реалізації проектів дає можливість моніторингу їх виконання оперативного маневрування ресурсами, що в умовах післявоєнного відновлення в Україні є особливо важливим з огляду на обмеженість фінансових ресурсів територіальних громад.

Управління проектами відновлення економіки можна структурувати за функціональним принципом, та виділити основні функції управління:

- прогнозування та планування проектної діяльності;
- організація роботи;
- координація й регулювання процесів розробки та реалізації проекту;
- стимулювання і активізація праці виконавців;
- облік, контроль і аналіз ходу розробки та реалізації проекту.



Крім того ці функції можуть бути деталізовані за процесною ознакою, а саме:

- управління ініціалізацією проєкту (інтеграція цілей громади і органів влади, координація діяльності усіх виконавців проєкту);
- управління змістом робіт (формулювання переліку завдань та визначення способів їх виконання);
- управління якістю (встановлення вимог до результатів, орієнтація на європейські стандарти життя);
- управління часом (календарне планування, розробка сіткових графіків та їх контроль їх виконання)
- управління витратами (оцінювання і планування витрат та розробка бюджету);
- управління людськими ресурсами (підбір кадрів, розподіл обов'язків, організація, стимулювання);
- управління інформаційними зв'язками та комунікацією між учасниками проєкту (забезпечення своєчасного формування, підготовки, поширення, архівації, передачі, отримання та використання інформації);
- управління закупівлями (відбір, здійснення переговорів, підписання контрактів з постачальниками і виконавцями робіт, контроль за постачанням матеріально-технічних ресурсів);
- управління ризиками (планування управління ризиками, моніторинг, ідентифікація та аналіз ризиків, вироблення методів реагування на виникнення ризиків, контроль результатів зниження негативного впливу ризиків).

У процесі розроблення проєктів застосовуються технології сценарного підходу, які передбачають розроблення можливих варіантів розвитку подій в майбутньому у вигляді сценарію. Застосування сценарного підходу передбачає формування альтернативних шляхів досягнення визначених цілей і способів виконання завдань. Крім того, досліджується можливість реалізації кожного альтернативного шляху чи завдання за декількома варіантами впливу обставин, як правило: за оптимістичного, песимістичного і середнього.

Управління проєктами відновлення економіки доцільно здійснювати із використанням технологій інтегрованого та логіко-структурного підходів. Інтегрований підхід передбачає узгодженість цілей та логічної структури проєкту; планів виконання завдань з людськими, матеріально-технічними та фінансовими ресурсами. Також система цілей і завдань узгоджується з організаційною структурою виконавців проєкту, системою управління персоналом, системою інформаційного забезпечення виконання проєкту. Логіко-структурний підхід є аналітичним процесом і передбачає застосування набору інструментів, для планування, управління, моніторингу та оцінки якості результатів проєкту. Застосування даного підходу забезпечує синергетичну

взаємодію всіх проектів і програм, що сприяє посиленню контролю над використанням бюджетних коштів, зниженню рівня корупції, підвищенню обґрунтованості бюджетного планування, своєчасному виявленню та управлінню ризиками.

Для розроблення і реалізації проектів у сфері публічного управління створюється команда. Команда – це група людей, що мають загальну мету та розподілені цілі й завдання, взаємодоповнюючи навички і уміння, високий рівень взаємозалежності та поділяють відповідальність за досягнення кінцевих результатів. Головною відмінністю команд від традиційних формальних робочих груп є наявність синергетичного ефекту або ефекту системності. Це означає, що у команди з'являються властивості, які не отримати простим складанням властивостей її учасників.

У діяльності команди, що створена для реалізації проекту, найчастіше застосовуються методи експертних оцінок і «мозкового штурму».

Застосовуючи метод експертних оцінок учасники команди незалежно й анонімно формулюють свою думку щодо вирішення проблеми. При цьому можуть використовуватися методи прямої експертної оцінки (індивідуальної, або колективної) та методи експертної оцінки зі зворотнім зв'язком. Рішення приймає керівник команди за усередненою оцінкою учасників команди.

При застосуванні методу «мозкового штурму» здійснюється критична оцінка заздалегідь запропонованого варіанту рішення (так звана, деструктивна оцінка). Те, що «залишається» після деструктивної оцінки, вважається можливим для реалізації. У процесі «мозкового штурму» також може здійснюватися генерація ідей щодо розв'язання проблемної ситуації.

Отже, використання проектних технологій в системі публічного управління та адміністрування дасть змогу: ефективно вирішити проблему контролю термінів і витрат як державними органами, так і громадськістю; вирішити проблему координації між багатьма державними органами та громадськими структурами та, які задіяні в реалізації програм у сфері публічного управління; здійснювати контроль та управління ефективністю реалізації проекту; сформулювати гнучку організаційну структуру команди проекту, що здатна своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

## НАПРЯМ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-45>

### **КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ**

**Гармідер Лариса Дмитрівна**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри підприємництва, організації виробництва  
та теоретичної і прикладної економіки*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

**Куцинський Андрій Вадимович**

*аспірант кафедри підприємництва, організації виробництва  
та теоретичної і прикладної економіки*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

**Куцинська Марія Володимирівна**

*кандидат економічних наук, фінансист  
ТОВ ВКФ «Велта»*

Глобалізація ведення бізнесу та розширення кордонів взаємодії суб'єктів господарювання різних юрисдикцій протягом останніх десятиліть за сучасних умов трансформації світового економічного середовища, що викликано зміною політичних, соціальних, юридичних, економічних, фінансових та інших умов функціонування суб'єктів господарювання, створюють необхідність застосування конкретних нових підходів до здійснення економічного контролю фінансових показників діяльності таких суб'єктів господарювання, запобігання подвійного оподаткування, з одного боку, та, з іншого, неunikнення такими суб'єктами господарювання обов'язку сплати відповідних податків на ефективному рівні.

Протягом тривалого часу українські власники (в якості як фізичних, так і юридичних осіб) створювали іноземні компанії у тих юрисдикціях, де був мінімальний рівень оподаткування або, навіть, існувало звільнення від оподаткування при наявності конкретних критеріїв ведення бізнесу. Це, з одного боку, дозволяло таким власникам уникати сплати податків значних розмір, з іншого боку, зменшувало надходження до бюджетів різних рівнів відповідно до норм українського законодавства. Враховуючи всі ці аспекти, в Україні на законодавчому

рівні ще у 2020 році були прийняті норми закону щодо контрольованих іноземних компаній та оподаткування їхніх прибутків.

Норми та правила щодо оподаткування прибутків контрольованих іноземних компаній не є концептуально чимось новим у світовій практиці ведення бізнесу та адміністрування податків. Основною метою такого законодавства є використання підходів до порівняння прибутків іноземної компанії з особистим доходом її акціонера (акціонерів).

Перші правила щодо оподаткування прибутків контрольованих іноземних компаній виникли ще у 1960-х рр. у США. На сьогоднішній день такі правила та норми закону використовуються у багатьох країнах світу, однак, мають суттєву відмінність від норм, запроваджених в Україні: норми щодо оподаткування прибутку контрольованих іноземних компаній у багатьох країнах світу передбачають наслідки, в основному, лише для місцевих компаній, тобто для юридичних осіб як суб'єктів господарювання, які володіють іноземними компаніями; на відміну від цих законодавчих положень, в Україні передбачені норми, що окреслюють податкові наслідки й для фізичних осіб, котрі мають частку в іноземних юридичних особах.

Згідно з нормами Податкового кодексу України [1], контрольованою іноземною компанією визнається будь-яка юридична особа, зареєстрована в іноземній державі або території, яка визнається такою, що знаходиться під контролем фізичної особи – резидента України або юридичної особи – резидента України відповідно до правил, визначених Податковим кодексом України.

Іноземна компанія визнається контрольованою іноземною компанією, якщо фізична особа – резидент України або юридична особа – резидент України:

- володіє часткою в іноземній юридичній особі у розмірі більше ніж 50 відсотків;

- або володіє часткою в іноземній юридичній особі у розмірі більше ніж 10 відсотків, за умови що декілька фізичних осіб – резидентів України та/або юридичних осіб – резидентів України володіють частками в іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше відсотків;

- або окремо чи разом з іншими резидентами України – пов'язаними особами здійснює фактичний контроль над іноземною юридичною особою.

Умовами здійснення фактичного контролю над іноземною компанією, згідно з [1], вважаються такі: вплив на відповідну частку голосів у вищому органі управління іноземної юридичної особи (загальних зборах акціонерів, учасників або іншому аналогічному органі), та/або на отримання відповідної частини прибутку іноземної юридичної особи, та/або блокування рішення про розподіл частини

прибутку іноземної юридичної особи, та/або на отримання відповідної частини активів іноземної юридичної особи у разі її ліквідації або припинення.

Згідно з офіційними даними Державної податкової служби України станом на 10.10.2023 року [2] є 9146 повідомлень про виявлення фактів, що свідчать про володіння фізичною (юридичною) особою – резидентом України часткою в іноземній юридичній особі, які, відповідно до п. 39<sup>2</sup>.6.3 Податкового кодексу України, надійшли від контролюючих органів, інших органів державної влади, банків, фінансових установ тощо на вимогу діючих норм щодо сповіщення про діяльність контрольованих іноземних компаній. При цьому, безпосередньо від самих фізичних та юридичних осіб – резидентів України, які мають відношення до контрольованих іноземних компаній, надійшло лише 4217 повідомлень. Відповідно до норм податкового законодавства, чинного в Україні, усі фізичні та юридичні особи – резиденти України, які мають відношення до контрольованих іноземних компаній, мають подавати повідомлення про зміни в таких компаніях протягом 60 днів з моменту виникнення таких змін (наприклад, заснування нової іноземної компанії, пряме або опосередковане набуття частки в іноземній компанії, початок або припинення здійснення фактичного контролю над такою іноземною юридичною особою тощо).

Пряме або опосередковане відношення до іноземних компаній вимагає від фізичних та юридичних осіб – резидентів України складання відповідної звітності, а також коригування прибутку контрольованої іноземної компанії, що оподатковується в Україні.

Прибуток контрольованої іноземної компанії може звільнитися від оподаткування у разі дотримання одночасно двох умов:

а) між Україною та юрисдикцією, в якій зареєстрована контрольована іноземна компанія, діє угода про уникнення подвійного оподаткування або угода про обмін інформацією;

б) виконується будь яка з перелічених вимог:

1) контрольована іноземна компанія фактично виплачує податок на прибуток за ефективною ставкою не нижчою, ніж на 5% від базової ставки податку на прибуток в Україні (який сьогодні становить 18%), тобто, ефективна ставка податку на прибуток, яку платить контрольована іноземна компанія, має бути не нижчою за 13%;

2) частка пасивних доходів контрольованої іноземної компанії становить не більше 50% від загальної суми її доходів з усіх джерел.

Крім цього, скоригований прибуток контрольованої іноземної компанії не підлягає включенню до доходу контролюючої особи (як фізичної, так і юридичної), якщо виконується будь-яка з умов, а саме:

– загальний сукупний доход усіх контрольованих іноземних компаній однієї контролюючої особи з усіх джерел за інформацією

фінансової звітності не перевищує еквівалент 2 мільйонів євро на кінець звітного періоду;

- контрольована іноземна компанія є публічною;
- контрольована іноземна компанія здійснює благодійну діяльність та не розподіляє доходи на користь засновників (учасників, власників).

Отже, з позиції виконання податковими органами України своїх функціональних обов'язків та адміністрування податків як інструменту наповнення бюджетів країни різних рівнів, що особливо стає актуальним за сучасних складних умов функціонування економіки держави під час дії воєнного стану, важливими етапами контролю діяльності фізичних та юридичних осіб – резидентів України, які мають відношення до контрольованих іноземних компаній, є:

- повна ідентифікація таких контрольованих іноземних компаній та фізичних і юридичних осіб – резидентів України, що мають пряме та опосередковане відношення до них;
- отримання повної вичерпної інформації щодо доходів фізичних та юридичних осіб від іноземних компаній, які ними контролюються;
- визначення особливостей оподаткування прибутків іноземних компаній у тих юрисдикціях, де вони зареєстровані;
- виходячи з сутності категорії «ефективна ставка податку на прибуток» відносно іноземних компаній, визначення доцільності здійснення оподаткування частини скоригованого прибутку контрольованої іноземної компанії за нормами діючого законодавства в Україні.

Таким чином, формування прозорої інформаційної системи на рівні держави щодо контрольованих іноземних компаній дозволить:

- оптимізувати підходи щодо оподаткування у межах країни;
- знизити рівень тіньового бізнесу;
- збільшити законні та реальні надходження до бюджетів різних рівнів;
- налагодити обмін інформацією щодо фінансових операцій у міжнародному економічному просторі.

### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України зі змін. та доп. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n18466>
2. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennya-ta-mijnarodne-opodatkuvannya/kontrolovani-inozemni-kompanii/prezentatsiyi-materiali/718842.html>

## КРАУДФАНДИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Грод Михайло Іванович

аспірант

*Навчально-наукового інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Ринок краудфандингу в Європейському Союзі фрагментований і включає понад 500 платформ. Зацікавлені агенти, що складають категорію «крауд», можуть робити пожертви, інвестувати, позичати чи купувати, або ж вони можуть чекати на нефінансову винагороду. Спільним знаменником у схемах інвестування, винагороди чи однорангового кредитування є участь великої кількості спонсорів, які надають скромні індивідуальні пожертвування, зібрані через Інтернет, та які очікують на повернення своїх інвестицій. Платформа, яка, щонайменше, надає онлайн-інфраструктуру та деяку базову інформацію про заходи, що підлягають фінансуванню, виступає посередником між проєктом та «крауд»-агентами. В основі концепції краудфандингу лежить ідея колективного інтелекту (англ. «*collective intelligence*»), а сам краудфандинг покликаний демократизувати процеси фінансування та створити рівні умови реалізації для конкуруючих ідей. При цьому судження та оцінки «крауд»-агентів вважаються такими ж раціональними, як і думка професійних керуючих активами, інвесторів чи кредиторів. Хоча збір коштів від великої кількості людей сам по собі не є новаторським, інноваційним аспектом краудфандингу є саме використання Інтернету, який наділяє соціальні мережі інструментарієм маркетингу та комунікацій. Якщо ми виходимо з того, що циркулярну бізнес-модель можна визначити як спосіб створення, доставки та фіксації цінності за допомогою уповільнення, закриття чи звуження потоків ресурсних циклів, тоді перехід від лінійної до циклічної бізнес-моделі вимагає планування розподілу, управління запасами, планування виробництва та управління зворотною логістичною мережею, а також значної кількості часу й інвестицій з боку підприємства. У зв'язку з цим початкові витрати на «циркулярні інвестиції» або інвестиції в циркулярні процеси стають серйозною перешкодою для реалізації циркулярних ініціатив. Для досягнення дійсно стійкої бізнес-моделі потрібні також зміни у фінансуванні. Сучасні правові та фінансові системи, що базуються на короткостроковій перспективі та підтримують лінійні бізнес-моделі, не обов'язково сприяють створенню нових умов, необхідних для розвитку циркулярної економіки, а фінанси постають

однією з найважливіших перешкод для впровадження бізнес-моделей замкнутого циклу. Пояснення відсутності фінансування циркулярних бізнес-процесів передбачає апелювання до категорії «подвійний провал ринку»: з одного боку, частина витрат, пов'язаних із забруднюючою нестійкою діяльністю (що реалізується шляхом акумулювання «коричневих» ініціатив), була належним чином інтерналізована, що дає цінову перевагу; з іншого боку, інновації, необхідні для розробки альтернативних «зелених» технологій і продуктів, недофінансуються, оскільки приватні інвестори у сталий бізнес неспроможні інтерналізувати доходи від своїх інвестицій. Власне, довгостроковий стійкий бізнес стикається з шорт-термізмом інвесторів щодо інвестицій, які вони здійснюють. Проблема особливо гостро постає для малих та середніх підприємств, а також для стартапів – тобто для тих акторів, що визнаються рушійною силою розвитку циркулярної економіки. Емпіричний досвід свідчить, що фінансовий розрив завжди гостріший для малих, середніх та соціально орієнтованих підприємств, ніж для великих комерційних компаній, але він ще виразніший в підприємствах, діяльність яких асоціюється з економікою замкнутого циклу, оскільки вона капіталомістка, характеризується високими технологічними ризиками та невизначеними умовами виходу з циркулярних проєктів для інвесторів [1]. Хоча підприємництво визнано основним каналом створення стійких продуктів і процесів, а нові підприємства покликані вирішити багато соціальних та екологічних проблем, роль венчурного капіталу також не є однозначною [2]. Будучи важливим каталізатором розвитку сталого бізнесу, горизонт окупності (виходу), якого прагнуть венчурні капіталісти, може бути занадто коротким для сталого інвестування.

Стартапам у стійкій та замкнутій економіці не вистачає високих темпів зростання та прогнозованих горизонтів виходу з циркулярних проєктів, необхідних для здійснення первинного публічного розміщення акцій чи злиття та поглинання. Лістинг акцій та облігацій є складним завданням для бізнес-моделей економіки замкнутого циклу через невідповідність масштабам та вимогам ринків капіталу та інституційних інвесторів. Одним із рішень є стійка взаємодія банків та громадськості за менш жорстких фінансових обмежень. Однак навіть у країнах, де доступне велике «зелене фінансування», наприклад, з державних та гібридних джерел венчурних інвестицій та інвестицій у розвиток, можуть виникати прогалини, коли після етапу запуску є лише обмежене подальше фінансування для підприємств в процесі їх стійкої комерціалізації. Найбільш багатообіцяючим інструментом для бізнес-моделей економіки замкнутого циклу постає краудфандинг та інші види спільного фінансування між рівноправними учасниками, які здійснюють соціальний ефект за рахунок залучення до фінансування для вирішення



потенційного конфлікту між інвесторами та іншими стейкхолдерами. При краудфандингу підприємець залучає зовнішнє фінансування відносно великої аудиторії («натовпу»), де кожен інвестор надає відносно невелику суму, замість того, щоб залучати невелику групу досвідчених інвесторів. Можна виокремити щонайменше дві форми краудфандингу: (1) підприємці пропонують зацікавленим особам зробити попереднє замовлення продукту або послуги; (2) зацікавлені особи авансують фіксовану суму грошей в обмін на майбутній прибуток або капітал. Схема попереднього замовлення дозволяє підприємцю проводити цінову дискримінацію між двома групами споживачів: «краудфандерами», які попередньо купують продукт, та «стандартними споживачами», які чекають, поки продукт надійде на ринок. По суті, у схемі розподілу прибутку підприємці просять приватних осіб надати гроші в обмін на майбутній прибуток або в обмін на цінні папери. У деяких випадках краудфандинг у механізмі розподілу прибутку нагадує пожертвування, але при цьому варто зазначити, що краудфандинг не є синонімом благодійності: донори можуть розраховувати на те, що в майбутньому вони стануть споживачами, і вигоди для суспільства будуть більшими, або вони можуть підтримати проєкт шляхом пожертви відповідної суми коштів з тим, щоб підприємець міг його продовжити, сподіваючись забезпечити достатню кількість суспільних благ, які, серед іншого, можуть покращити соціальний стан у суспільстві та позначитися на нематеріальному добробуті донора.

Краудфандинг стає все більш популярним для створення фондів для проєктів, в які фінансові установи відмовляються здійснювати інвестиції. При цьому варто відзначити, що на ринку краудфандингу домінують комерційні посередники і платформи, які часто викликають сумніви у власній стійкості, що позначається на стійкості підприємств, які залучають капітал інструментарієм краудфандингу. Тут варто враховувати той факт, що циркулярна економіка не обмежується економічною моделлю, в якій планування, забезпечення ресурсами, закупівлі, виробництво та переробка функціонують та керуються як процес, але й розглядається як конкретний результат, що максимізує функціонування екосистеми, а також позитивно впливає на добробут членів суспільства.

При необхідності залучення великих обсягів капіталу, компанії, які реалізують циркулярні бізнес-моделі, можуть звернутися до інших інвесторів, які надають приватний та венчурний капітал або до керуючих фондів, які інвестують у стартапи на стадії зростання від імені своїх партнерів з обмеженою відповідальністю, акселераторів та «ангелів» (*заможних гравців, які прагнуть високого прибутку від інвестицій*).

Важливість акціонерного капіталу тут складно переоцінити, адже нові компанії здебільшого страждають від браку фінансування, оскільки фінансові фірми, як і комерційні банки, не можуть кредитувати фірми, які не мають заставних активів і доходів, а також не можуть платити високі комісії та гонорари, затребувані традиційними інвестиційними банками та юридичними фірмами. Після лістингу на регульованих ринках цінних паперів у вигляді первинного громадського розміщення акцій постають два нових типи інвесторів: активні маржинальні трейдери, які встановлюють ринкові ціни, часто використовуючи алгоритмічну торгівлю, та інституційні інвестори, які інвестують гроші інших людей від свого імені. Жодна з цих груп інвесторів не є «акціонерами» у традиційному значенні. Сучасні ринки капіталу керуються цими посередниками в розширених ланцюжках інвестицій, у яких окремі кінцеві бенефіціари (як клієнти хедж-фондів), інституційні інвестори, які керують своїми грошима, і компанії, в які інвестують інституційні інвестори, є фрагментованими. Ця система складно-підрядних інвестиційних ланцюжків посилює вплив інституційних інвесторів та інших інвестиційних посередників, оскільки кінцеві бенефіціари, які добровільно або примусово інвестують свої заощадження в хедж-фонди або пенсійні фонди, не можуть безпосередньо впливати на практику фірм, в які вони інвестують, і не здатні сприяти активному збільшенню частки циркулярних процесів без внесення відповідних змін в процеси управління «зеленими» інвестиціями на інституційному рівні.

### **Список використаних джерел:**

1. Грод М., Резнікова Н. Фінансові та інвестиційні інструменти сприяння циркулярній економіці: сталий розвиток і кліматична нейтральність як тригери озеленення міжнародних ринків капіталу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки*. 2023. № 3 (318). С. 249–259. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-318-3-39>
2. Грод М., Резнікова Н. Особливості фінансування розвитку циркулярної економіки і міжнародної торгівлі на принципах циркулярності: нові інвестиційні інструменти й потенціал (над)національної регуляторної політики. *Modeling the development of the economic systems*. 2023. № 2. С. 55–64. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2023-8-8>

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

**Карпишин Наталія Іванівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних відносин та дипломатії  
Західноукраїнського національного університету*

Боротьба зі зміною клімату, починаючи від скорочення викидів парникових газів і до інвестування в наукові дослідження та інновації, є ключовим елементом європейської кліматичної політики.

В грудні 2019 року Європейською Комісією у Європарламенті було офіційно представлено Європейський зелений курс (European Green Deal, ЄЗК), яким визначено політику ЄС у таких сферах як енергетика, клімат, біорізноманіття, торгівля, промислова політика та передбачено комплекс заходів щодо перетворення Європи на кліматично-нейтральний континент до 2050 р. [1]. Кліматичну нейтральність планується досягнути за рахунок отримання балансу між викидами парникових газів та їх поглинанням.

У 2021 році в ухваленому Європейському кліматичному законі (European climate law) було юридично закріплено необхідність досягнення наступних кліматичних цілей:

- скорочення викидів парникових газів щонайменше на 55% до 2030 року;
- досягнення кліматичної нейтральності Європейського Союзу у 2050 році;
- прагнення досягти негативних викидів парникових газів після 2050 року.

Для реалізації намічених цілей ЄЗС Європейською Комісією було розроблено пакет законодавчих ініціатив під назвою «Готові до 55» (Fit for 55), який містив найбільший перелік законодавчих пропозицій, які коли-небудь представляла Комісія щодо клімату та енергетики. Таким чином було закладено нормативну основу для створення нових робочих місць; більш широкого використання відновлюваної енергії та її економії; сприяння збільшенню продажів екологічно чистих нових транспортних засобів і транспортного палива; стимулювання інвестицій та інновацій. Основним завданням «Готові до 55» є реалізація на практиці принципу «забруднювач платить» [2].

Офіційно Україна ще не приєдналася до ЄЗК, але заявила про намір брати участь у його реалізації. Впровадження ЄЗК для України має широкі перспективи для ефективної роботи багатьох секторів економіки, включно з енергетикою, транспортом, енергоефективністю,

ресурсоефективним будівництвом та реконструкцією будівель, енергоефективністю теплопостачання [3].

До війни Україна керувалась зобов'язаннями, встановленими Угодою про асоціацію, і намагалась максимально наблизити національне законодавство до вимог ЄС ([https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011-Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011-Text)). І хоча, процес впровадження ЄЗК в Україні відбувався досить повільно і не у всіх сферах, однак, певні кроки в цьому напрямку було зроблено швидко.

Особливо результативним у контексті співпраці в сфері зеленої економіки був 2020 рік. Майже одразу після презентації ЄЗК в Європарламенті, в січні 2020 року було представлено проєкт Концепції «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року, названий «Українським Зеленим Курсом». В концепції були поставлені наступні завдання: рівень відновлюваних джерел (енергії) в Україні має становити близько 70% до 2050 року; повна відмова від вугільної генерації; скорочення частки електрогенерації з АЕС до 20–25%; повна інтеграція ОЕС України до загальноєвропейської системи ENTSO-E; діджиталізація української енергомережі; перехід до циркулярної економіки та зменшення відходів, їх раціонального використання; можливість впровадження ядерних реакторів малої потужності, як безвуглецевої технології [4]. Проєкт на жаль досі залишається на рівні проєкту.

В тому ж році, у серпні Україна передала Єврокомісії позиційний документ щодо участі України у Європейському Зеленому Курсі, в якому пропонувала співпрацю та регулярний діалог з ЄС щодо залучення України до розробки та реалізації політик у рамках ЄЗК і розробки спільної Дорожньої карти участі України у Європейському Зеленому Курсі.

У жовтні 2020 року на саміті Україна-ЄС було підписано угоду про фінансування між урядом України та Європейською комісією під назвою «Кліматичний пакет для стабільної економіки України (CASE)». В результаті 10 млн євро мали спрямовуватись на заходи, які ефективно сприяють зниженню викидів парникових газів, а саме: сталий розвиток дрібномасштабних відновлювальних джерел енергії та реалізацію проєктів у територіальних громадах; функціонування кліматичного інноваційного ресурсного та консультативного центру; «озеленення» транспортних засобів та підтримка більш надійного моніторингу і обліку парникових газів та речовин, що руйнують озоновий шар; на регуляторні заходи з просування концепцій циркулярної економіки, зокрема шляхом сприяння ефективному використанню ресурсів, використанню вторинної сировини, повторному використанню та ремонтпридатності продукції, запобіганню та зменшенню відходів та забруднень [5].

В Національній економічній стратегії на період до 2030 року, затвердженій у 2021 році, зазначено, що Україна зможе досягти кліматичної нейтральності не раніше 2060 року, тобто на 10 років пізніше від європейської цілі. Про це також було заявлено на кліматичній конференції ООН (COP26) у Глазго у 2021 році.

ЄЗК створює для України як нові можливості, так і нові ризики, які пов'язані із впровадженням механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ). СВАМ – це спеціальне регулювання імпорту в ЄС окремих товарів (порядок перевезення СВАМ-товарів; декларування; методи розрахунку та вимоги до верифікації пов'язаних викидів тощо), виробництво яких пов'язане зі значними викидами парникових газів (вуглецевим товарів). Механізм вуглецевого коригування імпорту набув чинності 17 травня 2023 року, перехідний період планується завершити наприкінці 2025 року. Відповідні обмеження можуть значно знизити конкурентоспроможність українських товарів на ринку ЄС, особливо продукції хімічної промисловості, будівельної промисловості, металургії тощо.

Сьогодні в Україні йде війна і безпека людей є першочерговим завданням, тому боротьба із зміною клімату та діяльність, спрямована на забезпечення економіки сталого розвитку, не можуть бути пріоритетним напрямом політики України, адже досі 21% української території окуповано [6]. Проте деокуповані та постраждалі території будуть відбудовуватися і це є шансом на післявоєнного відновлення у сталій та зеленій спосіб, що буде важливим для розвитку конкурентоспроможної економіки та комфортного життя населення.

ЄЗК має стати дороговказом для України під час післявоєнного відновлення. Зважаючи на те, що у червні 2022 року Україна отримала статус країни кандидата в ЄС, перед нею відкривається багато нових можливостей. Україна має привести законодавство в сфері довкілля та зміни клімату у відповідність до європейського, розробити та впровадити стратегію «зеленого» сталого зростання, включаючи кардинальні покращення ефективності використання ресурсів, у тому числі: зменшення відходів; інвестиції у сталі ресурси, технології та інфраструктуру тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Communication from the Commission “The European Green deal”. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?qid=1588580774040&uri=CELEX%3A52019DC0640>
2. Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and Committee of the Regions “Fit for 55”: delivering the EU’s 2030 Climate Target on the way to climate neutrality. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0550>

3. Іванюта С. П., Якушенко Л. М. Європейський зелений курс і кліматична політика України : аналіт. доп. / за заг. ред. А. Ю. Сменковського. Київ : НІСД, 2022. 95 с.

4. Європейський зелений курс. URL: [https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html?gclid=Cj0KCQjw1aOpBhCOARIsACXYv-cILo5M6pwUf1ULzeAILKS9AkibC10wwn5TMMZppZvKVtU1Sd0eWlQaAo0yEALw\\_wcB](https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html?gclid=Cj0KCQjw1aOpBhCOARIsACXYv-cILo5M6pwUf1ULzeAILKS9AkibC10wwn5TMMZppZvKVtU1Sd0eWlQaAo0yEALw_wcB)

5. Угода про фінансування між урядом України та Європейською комісією «Кліматичний пакет для стабільної економіки України (CASE)». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_017-20#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_017-20#Text)

6. Андрусевич А., Андрусевич Н., Козак З., Романко С. Повоєнне відновлення міст України: зелена відбудова та зелена трансформація : аналітичний документ. Листопад 2022. 43 с.

**ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ  
НА СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНІЙ:  
НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ**

**Михайленко Ольга Геннадіївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки та світових фінансів  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

**Тройникова Наталія Дмитрівна**

*студентка*

*Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Євроінтеграція є актуальним і складним процесом для багатьох країн, що мають амбіції налагодити співпрацю з Європейським Союзом. Вона включає в себе не лише економічну і торговельну інтеграцію, але й глибокі зміни в політиці, законодавстві, соціокультурних практиках та багато інших сферах.

Участь України в ЄС є одним із важливих стратегічних кроків для українського бізнесу. Це дає доступ до одного з найбільших ринків у світі, що розширює аудиторію та залучає нових клієнтів. Одночасно це відкриває шлях до розширення ринків збуту, отримання фінансування для розвитку інвестиційних проектів, включаючи гранти, субсидії, позики та інші інструменти, отримання доступу до нових програм кредитування спрямовані на підтримку економічного зростання. Однією з основних переваг євроінтеграції є впровадження європейських норм і специфікацій у виробництві та наданні послуг. Це підвищує рівень безпеки та якості продукції і послуг, робить бізнес більш конкурентоспроможним на світовому ринку та привабливим для споживачів [2].

Наведемо деякі приклади європейської інтеграції на сьогоднішній день в світі:

– Розширення ринків збуту (Українська автомобільна компанія «Мерседес-Бенц Україна» змогла збільшити обсяги продажів після підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, отримавши доступ до європейського ринку автомобілів).

– Залучення інвестицій (Польська компанія CD Projekt RED отримала інвестиції з Європейського інвестиційного банку для розробки і випуску відеоігор, що допомогло їй стати відомою на світовому рівні).

– Доступ до фінансових інструментів (Грецькі банки змогли отримати доступ до програм фінансування Європейського центрального банку після вступу Греції до Єврозони).

– Захист прав інтелектуальної власності (Фармацевтична компанія Pfizer змогла захистити свої патенти та права на виробництво ліків в Європейському Союзі, що допомогло їй збільшити прибуток на європейському ринку).

– Відповідність стандартам та вимогам (Компанія Airbus стала значно відповідати стандартам та вимогам безпеки для авіаційної індустрії, що сприяло підвищенню безпеки польотів та збільшенню довіри до європейських авіаперевізників).

– Виклики в адаптації до нових нормативних вимог (Компанія Volkswagen понесла значні витрати на адаптацію своїх автомобілів до стандартів, які встановлюються в Європейському Союзі).

– Конкуренція на європейському ринку (Компанія Apple змушена конкурувати з європейськими виробниками смартфонів, такими як Samsung і Huawei, на ринку Європейського Союзу).

Ці приклади нам ілюструють як можливості, так і виклики, з якими стикаються компанії внаслідок євроінтеграції, і показують, як вона впливає на їх стратегічний менеджмент.

Європейська інтеграція надає бізнесу важливі переваги, такі як доступ до нових технологій, наукових досліджень та інновацій. Бізнес може скористатися цими можливостями, щоб покращити свої продукти та послуги. Так, 782 українські компанії займалися інноваціями та впроваджували європейські стандарти. З них 13,8% впровадили інновації – продукти та/або технологічні процеси [6].

Інтеграція також посилює міжнародне партнерство та обмін знаннями та досвідом з іншими країнами. Це може створити нові можливості для бізнесу у формі співпраці, спільних проектів і розробок. Тому приєднання до ЄС може відкрити двері до більших ринків, фінансової підтримки, покращити якість і безпеку продуктів і послуг, а також дати можливість компаніям рости та розвиватися. Компанії повинні адаптувати своє стратегічне управління до європейських стандартів і вимог у сфері якості, безпеки та навколишнього середовища, щоб успішно впроваджувати європейські стандарти та конкурувати на європейському ринку.

Український бізнес має бути в тренді євроінтеграції, адже перехідний етап має значний вплив на майбутнє підприємств. Тим більше, що, як свідчить досвід країн-партнерів, ЄС допускає спрощені вимоги до певних виробничих одиниць та продукції. Наприклад, імпорتنі квоти зі зниженими митними ставками, або дозволи на більш м'який перехід від початкових стандартів виробництва до європейських. Для забезпечення врахування інтересів бізнесу компаніям слід аналізувати ймовірні зміни та наголосити на своїй позиції представникам влади [5].



Негативні наслідки та втрати для компаній можуть бути пов'язані з невідповідністю європейським стандартам, фінансовими витратами та конкуренцією на нових ринках. Разом з тим, прикладами успішної адаптації до євроінтеграції показують, що підприємства можуть досягти успіху, впроваджуючи європейські стандарти та вимоги. Ці компанії можуть слугувати моделями для інших компаній, показуючи, як ефективно адаптуватися та досягати успіху на європейському ринку.

Український енергетичний гігант ДТЕК вже вибудував грандіозні плани на європейський ринок відновлювальної енергетики. До 2030 року компанія планує побудувати у Європі до 5 ГВт потужності за 6–6,5 млрд євро. ЄС також зацікавлений у таких проектах.

У травні 2022-го ЄС погодив план REPowerEU, який передбачає збільшення частки відновлюваної генерації з 21% до 42,5% до 2030 року. Очікується, що річні темпи будівництва зростуть утричі порівняно з попередніми роками. Загальна потужність зеленої генерації в ЄС до 2030-го перевищить 1000 ГВт. Якщо ДТЕК зможе реалізувати свій план, то займе 0,5% ринку відновлюваної енергетики Євросоюзу.

Інноваційні стратегії, засновані на впровадженні нових ідей, технологій і продуктів, можуть допомогти компаніям підвищити свою конкурентоспроможність в умовах євроінтеграції. Це може включати розробку нових продуктів для задоволення європейського попиту або використання передових технологій для підвищення ефективності виробництва.

Виділимо сферу фармацевтики, адже завойовувати європейський ринок планує і один з найбільших виробників ліків в Україні – «Фармак». Підприємство інвестує понад 20 млн євро у новий завод власних лікарських засобів в передмісті Барселони (Іспанія). Завод з повним ланцюжком поставок і замкнутим циклом виробництва та контролем якості планують відкрити на початку 2024 року. Тут будуть випускати стерильні лікарські засоби у вигляді розчинів, суспензій у флаконах та шприцах. Крім самого виробництва, компанія планує відкрити в Іспанії мультифункціональний лабораторний комплекс з R&D-центром [4].

Співпраця та партнерство з іншими компаніями та зацікавленими сторонами можуть допомогти українським компаніям подолати складнощі європейської інтеграції. Спільні проекти та ініціативи можуть забезпечити ресурси, експертну підтримку та нові можливості на європейських ринках. Ефективне використання європейських фондів та інвестицій може підтримати розвиток бізнесу та допомогти компаніям зробити необхідні інвестиції для адаптації до європейських стандартів та вимог. За інформацією ЄБА визнано, що незважаючи на труднощі, більшість підприємців, а саме 76% планують розширення бізнесу у 2023 році. З них 28% планують розширювати географію присутності, 26% – відкриття нових напрямків, 25% – вихід на зовнішні ринки, 21% – зміну кількості співробітників [3].

Завдяки спільним ініціативам та альянсам з іншими компаніями українські компанії можуть збільшити свою частку на європейському ринку та спільно розвивати нові ринкові можливості. Незважаючи на те, чи буде адаптація до європейської євроінтеграції успішною чи провальною, вивчення досвіду та практик інших компаній є важливим для подальшого вдосконалення стратегічного управління та досягнення успіху на європейському ринку. Всі ці елементи разом закладають фундамент для ефективної інтеграції та розвитку європейського бізнесу. Однак негативних наслідків можна уникнути завдяки систематичному аналізу та плануванню адаптації, інвестиціям в інновації та розробку нових продуктів, співпраці із зацікавленими сторонами, а також ефективному використанню європейських ресурсів та фінансування. Таким чином, європейська інтеграція відкриває великі можливості для бізнесу, але також вимагає стратегічного підходу, адаптації та співпраці, щоб досягти успіху на європейському ринку та відповідати європейським стандартам [1].

Успішна європейська інтеграція українських компаній вимагає систематичного аналізу, адаптації та інновацій. Вміння швидко реагувати на зміни та здатність використовувати можливості, що виникають у зв'язку з європейською інтеграцією, є ключовими факторами успіху. Важливу роль у досягненні цілей європейської інтеграції та розвитку стратегічного управління компаніями грають ретельне планування, співпраця та систематичний моніторинг.

### **Список використаних джерел:**

1. Українські підприємства фінансують інновації здебільшого власними коштами. 2020. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/ukrayinski-pidpriemstva-finansuyut-innovaciyi-zdebilshogo-vlasnim-koshtom-analitchne-doslidzhennya-innovacijna-diyalnist-v-ukrayini-u-2019-roci> (дата звернення: 09.10.2023).
2. Волковська В.І. Вплив євроінтеграції на стратегічний розвиток підприємства. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. І Міжнародної наук.-практ. конф., 23 квіт. 2020 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 104–106. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201151> (дата звернення: 09.10.2023).
3. Час для роботи: як відновлювався та адаптувався український бізнес за рік війни. 2023. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/chas-dlya-roboti-yak-vidnovlyuvavsya-ta-adaptuvavsya-ukrajinskiy-biznes-za-rik-viyeni-12154170.html> (дата звернення: 09.10.2023).
4. Шевчук А. Справжня євроінтеграція: як український бізнес інвестує в ЄС. 2023. URL: <https://gmk.center.ua/posts/spravzhnya-ievrointegraciya-yak-ukrainskij-biznes-investuie-v-ies/> (дата звернення: 07.10.2023).
5. Що означає для бізнесу вступ України до ЄС: перспективи та ризики. 2022. URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/2296/shho-oznacaje-dlya-biznesu-vstup-ukraini-v-jes-perspektivi-ta-riziki> (дата звернення: 10.10.2023).
6. Розширення бізнесу. 2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3671001-popri-vijnu-76-pidpriemciv-planuut-rozsirennja-biznesu-v-2023-roci-eva.html> (дата звернення: 10.10.2023).

## **ЦИФРОВИЙ РОЗРИВ VS ЦИФРОВА НЕРІВНІСТЬ: НОВІ ТРИГЕРИ БІДНОСТІ**

**Олійник Кирило Дмитрович**

*аспірант*

*Маріупольського державного університету*

Традиційна концепція цифрового розриву, яка фокусувалася на аналізі доступу чи швидкості підключення до цифрових технологій та Інтернету [1], в процесі свого розвитку трансформувалась у концепцію цифрової нерівності, що охоплює сукупність складно підпорядкованих факторів взаємовпливу. Через неоднозначність інтерпретації поняття «розрив», який здебільшого асоціювався із цифровою інфраструктурою як такою, спроби розширити його аналітичні межі призвели до появи концепції «цифрового розриву другого рівня», що наголошувала на асиметриях опанування цифровими навичками та імплементації їх на практиці [2; 3], та концепції «цифрового розриву третього рівня», в якій здебільшого оцінювались результати цифрової революції.

При цьому доступ до Інтернету сам по собі не може визначити, яку користь користувачі отримують від нього, а відтак стратифікаційна рамка, що базується на факторі доступу без врахування ступеня опанування наявних технологій, не дозволяє зафіксувати нові форми прояву цифрової нерівності, хоча емпіричний досвід засвідчує, що користувачі із відповідними інформаційними навичками, наділені значним соціальним та економічним капіталом, мають переконливі переваги порівняно із тими, хто позбавлений останнього. Беззаперечним є факт, що цифрова нерівність породжує нові форми соціальної сегментації, а цифровий розрив має досліджуватись як явище, пов'язане із сукупністю чинників, що висвітлюють різні аспекти суспільного життя в економічній, політичній, культурній та соціальній сферах, що дозволяє розглядати його крізь призму концепту сталості (див. рис. 1).

Методологічна суперечка, що, по суті, мала б виникнути між представниками різних наукових шкіл при визначенні базового критерія нерівності, могла б надати новий імпульс до осмислення категорії «цифрова нерівність», однак аналіз міждисциплінарних підходів до дослідження новітнього феномену довів, що як економісти, так і соціологи, і політики, що посилаються на концепції «цифрового розриву першого і другого рівня» здебільшого нехтують соціальними проявами і наслідками цифрових трансформацій, розглядаючи економічну категорію «дохід» як основний критерій «нерівності».

Натомість ми не можемо ігнорувати той факт, що концепція «цифрового розриву першого рівня» не розмежовує використання

Інтернету як таке: чи то мова йде про доступ до соціальних мереж задля отримання відповідного комунікативного досвіду; чи то мова йде про доступ до електронних державних послуг, що може потенційно призвести до підвищення продуктивності та/чи прозорості взаємодії; чи то мова йде про потенціал використання й розвитку електронної комерції, що впливає на позиції країни в міжнародному поділі праці.



**Рис. 1. Цифровізація як тригер нерівності**

*Джерело: розроблено автором*

Цифрова ексклюзія або цифрове виключення постає при цьому як соціально несприятливе становище, що настало в результаті відсутності відповідних знань, навичок, кваліфікації та досвіду роботи, і було неминуче через специфіку наявного соціального статусу, що передбачає відсутність або нестачу доступу до Інтернету, неможливість опанування цифрових навичок і трансформується у цифрову депривацію. Враховуючи, що категорія «бідність», за умови застосування до неї деприваційного підходу, консолідує в собі нестачу (не)матеріальних ресурсів, що відповідають поточному етапу економічного і технологічного розвитку у обраній для аналізу країні, запровадження в термінологічний оборот поняття «цифрова бідність» дозволило б акцентувати на неможливості відтворення цифрового образу життя, іманентного більшості представників покоління, до якого належить аналізований економічний агент.

### **Список використаних джерел:**

1. Rogers E. M. The digital divide. *Convergence*. 2001. No. 7. P. 96–111. DOI: <https://doi.org/10.1177/135485650100700406>
2. Trofymenko M., Bulatova O., Trofymenko A. & Vyshniakov O. Digital Development and Technological Innovations: Inequality and Asymmetry. *Marketing and Management of Innovations*. 2023. No. 14(3). P. 215–229. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2023.3-19>
3. Булатова О. В., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Цифровий розрив чи цифрова нерівність? Нові виміри глобальних асиметрій соціально-економічного розвитку в умовах техноглобалізму. *Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка*. 2023. Вип. 25. С.45–57. DOI: <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57>

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК  
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ  
В РАМКАХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**Пальоха Ольга Вадимівна**

*кандидат економічних наук, викладач*

*Прилуцького технічного фахового коледжу*

**Ляшенко Ольга Володимирівна**

*викладач*

*Прилуцького технічного фахового коледжу*

Сучасні наукові дослідження розкривають нові перспективи й підходи до розуміння механізмів міжнародних відносин та ринкової економіки. Вони надають глибокі інсайти щодо впливу соціальних, культурних та політичних чинників на економічні процеси та розвиток світової системи.

Важливо враховувати вплив технологічних і цифрових інновацій та глобалізації на міжнародні відносини й ринкову економіку. Вони суттєво змінюють умови взаємодії міжнародних факторів та створюють нові можливості для економічного розвитку та співпраці.

Нові виклики, такі як зміна клімату, соціальні нерівності та геополітичні конфлікти вимагають нових підходів до міжнародних відносин та ринкової економіки. Наукові дослідження допомагають розробляти стратегії та політики, спрямовані на досягнення сталого розвитку та побудови мирного світу.

Аграрні підприємства в Україні відіграють важливу роль у розвитку економіки країни. Аграрний сектор є одним із найбільших галузей економіки України і забезпечує значну частку ВВП держави.

Державне регулювання та підтримка галузей агропромислового комплексу є пріоритетними напрямками економічної політики розвинених країн світу [1, с. 150]. Основна роль аграрних підприємств полягає в забезпеченні продовольчої бази країни. Вони вирощують і переробляють сільськогосподарські продукти, такі як зерно, м'ясо, молоко, овочі й фрукти, які є основою харчування населення.

Проведення меліоративних заходів при вирощуванні сільськогосподарських культур сприяє покращенню умов для зростання рослин, підвищенню врожайності та ефективності аграрної діяльності.

Адже, меліорація (від латинського слова *melioratio* – покращання) – це зміна природних умов шляхом регулювання водного й повітряного режимів ґрунту в сприятливому для сільськогосподарських культур напрямку [2, с. 3].

Аграрні підприємства також експортують свою продукцію, що сприяє підвищенню економічного зростання країни і забезпеченню валютних надходжень.

Крім того, аграрії забезпечують зайнятість населення, особливо у сільських районах. Вони створюють робочі місця для селян, які займаються вирощуванням сільськогосподарських культур або розведенням тварин. Це сприяє збалансованому розвитку економіки країни та зниженню міграції населення з сільських районів до великих міст.

Аграрні підприємства також впливають на розвиток інфраструктури та соціальної сфери сільських районів. Вони вкладають кошти в розширення та модернізацію сільськогосподарських угідь, будівництво нових ферм, сільських шкіл, лікарень та інших соціальних об'єктів. Це сприяє підвищенню якості життя мешканців сільських районів і забезпеченню рівних умов розвитку для всіх жителів країни.

Головна роль аграрних підприємств у розвитку економіки України полягає в забезпеченні продовольчої безпеки, сприянні економічного зростання, створенні робочих місць та впливу на зростання інфраструктури і соціальної сфери сільських районів.

Наразі економічний розвиток аграрних підприємств є важливою темою з погляду сталого зростання аграрного сектору та його інтеграції на світових ринках. Відносини міжнародного співробітництва в аграрному секторі можуть допомогти розширити доступ до нових ринків, залучити інвестиції та сприяти модернізації та підвищенню конкурентоспроможності українських агропідприємств.

Однією з важливих складових міжнародних відносин у сфері агробізнесу є укладання та виконання міжнародних торговельних угод. Україна є членом Всесвітньої організації торгівлі (СОТ), яка сприяє зниженню торговельних бар'єрів, захисту інтелектуальної власності та врегулюванню спорів у сфері міжнародної торгівлі. Членство в таких організаціях відкриває доступ до більш широкого ринку та дає можливість розвиватися економічно.

Серед усіх напрямів інвестиційної діяльності провідне місце займають капіталовкладення. Капітальні вкладення аграрних підприємств – це витрати на будівництво нових тваринницьких комплексів, будівель, споруд, переробних виробництв, їх розширення і реконструкцію, придбання техніки, обладнання, інвентарю, закладку багаторічних культурних насаджень і їх вирощування, формування основного стада, на меліорацію землі й охорону довкілля [3, с. 326].

Залучення іноземного капіталу через інвестиції є ще одним важливим аспектом міжнародних відносин в аграрному секторі. Іноземні інвестиції можуть сприяти модернізації технологій, покращенню інфраструктури, ефективному використанню землі та розвитку сільськогосподарського бізнесу в Україні. Для цього важливо створити

сприятливий інвестиційний клімат, гарантувати правовий захист інвесторів та надати їм стимули для вкладання коштів у аграрний сектор.

Розвиток міжнародного аграрного сектору також є важливим аспектом розвитку аграрного сектору України. Наша держава володіє значним потенціалом у виробництві сільськогосподарської продукції, яка може бути конкурентоспроможною на світових ринках. Розвиток міжнародних торговельних зв'язків та залучення іноземних партнерів можуть сприяти збільшенню обсягів експорту та розширенню аграрної торгівлі.

Україна бере участь у міжнародних проєктах та програмах, спрямованих на розвиток аграрного сектору. Програми Європейського Союзу та Європейського банку реконструкції та розвитку забезпечують фінансову підтримку, технічну допомогу та експертні послуги для реалізації проєктів з модернізації та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору.

Міжнародні відносини в аграрному секторі України відіграють суттєву роль у сталому економічному розвитку країни. Вони сприяють залученню інвестицій, розширенню ринків збуту та впровадженню нових технологій. Співпраця з міжнародними партнерами, участь у міжнародних організаціях та програмах допомагають Україні зайняти своє гідне місце на світовій аграрній арені.

#### **Список використаних джерел:**

1. Черкашина Т. В., Іваннікова О. В. Бухгалтерський облік як основна складова системи внутрішнього контролю на підприємстві: проблемні аспекти та напрямки вирішення. Науковий вісник Одеського національного економічного університету: збірник наукових праць. 2021. № 7–8 (284–285). 156 с.
2. Лозовіцький П. С. Меліорація ґрунтів та оптимізація ґрунтових процесів : підручник. Київ, 2014. 528 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств – 2-ге вид., доп. і перероблене. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.

## СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

**Парфьонова Олена Дмитрівна**

*студентка*

*Державного торговельно-економічного університету*

**Науковий керівник: Штундер Ірина Олександрівна**

*професор кафедри економічної теорії*

*та конкурентної політики*

*Державного торговельно-економічного університету*

Конкуренція як зіткнення інтересів, суперництво та боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції найчастіше проявляється у наявності на ринку великої кількості виробників конкретного продукту, свободі вибору господарської діяльності виробників, відповідності між попитом та пропозицією, наявності ринку засобів виробництва. А саме міжнародна конкуренція в свою чергу детермінує конкуренцію між виробниками на світовому ринку, що поєднують внутрішньогалузеві та міжгалузеві її види. Сучасні розвинені транснаціональні компанії є основними представниками та учасниками такого рівня конкуренції. Саме міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світової економіки, переливанню капіталу між економіками різних країн світу.

Діяльність держави з регулювання конкурентних відносин може бути дієвою тільки у зв'язку зі створенням та розвитком конкурентного середовища, регулюванням конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців та споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва.

Одним із методів регулювання конкурентних відносин є імперативний метод як основний інструмент регулювання конкурентних відносин на міжнародному рівні. Цей вид регулювання ґрунтується на відносинах підпорядкування та субординації, коли правова норма має імперативний, однозначний характер, за її порушення настають юридичні наслідки. Імперативний метод регулювання притаманний вертикальним відносинам або відносинам, які мають публічний характер. Цей метод визначається владними приписами і застосовується у формі правових заборон та зобов'язань. Важливий метод, який включає в себе регулювання волі сторін, між якими склалися юридично



рівні відносини – метод децентралізованого регулювання. Економічні суб'єкти самі вирішують, вступати чи не вступати у конкурентні відносини з іншими суб'єктами, та обирають певну модель поведінки, орієнтуючись на норми права. Зазвичай ці два первинних методи регулювання конкурентних відносин застосовуються в усіх галузях права у різноманітних поєднаннях із домінуванням одного з них над іншим [2].

В Україні існують два принципи регулювання конкурентних відносин. Перший принцип передбачає можливість робити все, що не заборонено законом. У господарській практиці якщо йдеться про відсутність прямої правової заборони, то це не означає, що суб'єкт не має заборони на певні дії. Щодо другого принципу, то він передбачає можливість вільного руху капіталів, товарів та послуг на території України [3]. Порушеннями економічної конкуренції відносно статті 50 «Про захист економічної конкуренції» є: антиконкурентні узгоджені дії, зловживання монопольним становищем, антиконкурентні дії органів влади, обмежувальна або дискримінаційна діяльність, порушення положень встановлених Антимонопольним комітетом України, надання недостовірної інформації Антимонопольному комітету України та інші [4].

У США та Канаді через процес активної монополізації було прийнято закон у якому передбачається покарання за зловживання домінуючим становищем. Серед пунктів зловживання виділяються такі як: захоплення частини ринку вертикально інтегрованим постачальником з метою витіснення неінтегрованих покупців, які конкурують із постачальником; закупівля товарів з метою запобігання зниженню цін; встановлення вимог до якості товарів, не сумісних з якістю товарів, що випускаються конкурентом, з метою обмеження доступу до ринку або усунення конкурента з ринку; продаж товарів за ціною, нижчою від вартості продажу, щоб дисциплінувати або усунути конкурента та інші [5].

Досвід розвитку та функціонування конкурентних відносин у Німеччині свідчить про те, що виняткове становище в антимонопольному законодавстві країни займає захист прав споживачів. У національному законодавстві Німеччини споживач визначається як непрофесіонал, що купує товари для особистого, а не виробничого призначення. У параграфі 24 Закону Німеччини «Про загальні умови угод» від 9 грудня 1979 р., йдеться про те, що правила параграфів 2, 10, 11, 12 не розповсюджуються на загальні умови угод, які укладаються комерсантом, якщо «угода стосується здійснення його торговельного промислу» [6]. Таким чином, конкурентне законодавство, яке захищає права споживачів є важливою ланкою, що детермінує відносини між виробниками та споживачами. Також основою для функціонування

Федерального управління картелів Німеччини є Закон Німеччини «Про конкуренцію». У даному випадку об'єктом аналізу є захист конкуренції від будь-яких обмежень, незалежно від того, чи вони виникли у країні чи за її межами. Застосовується він до всіх компаній та містить певні спеціальні положення щодо окремих секторів економіки, зокрема сільського господарства [7].

Антимонопольне законодавство Франції бере свій початок ще з 1953 року, а найбільш активні дії розпочались вже з 70-х років. Найбільш жорсткому контролю піддається саме горизонтальне злиття. В той час як при вертикальному злитті максимальна квота становить не більше 40%, то при горизонтальному злитті заборонено об'єднувати компанії якщо квота перевищує 25% [7]. Досвід Франції щодо регулювання конкурентних відносин значно відрізняється від інших. Після другої світової війни Франція сама стимулювала злиття та створення масштабних підприємств. Проте наразі у Франції створено Раду з питань конкуренції, яка здійснює системний та періодичний контроль за діяльністю великих підприємств [8]. Остаточні монопольні рішення у Франції приймаються не в суді, а шляхом адміністративних процедур. Наразі у Франції існує більше 3 тис. державних контролерів за цінами [7].

Отже, досвід свідчить, що діяльність світових монополій в міжнародному бізнесі має як позитивні так і негативні наслідки, а тому їх функціонування необхідно регулювати. В нашій державі головним органом, що формує конкурентну політику та стежить за дотриманням антимонопольного законодавства є Антимонопольний комітет України. Антимонопольне законодавство, система органів законодавчої, виконавчої і судової влади є головним інструментом державної антимонопольної політики. З дослідження випливає, що кожна країна має свої специфічні особливості антимонопольного регулювання, але, в цілому, основною метою є припинення зловживання монопольним становищем фірм-домінантів.

### **Список використаних джерел:**

1. Гуль І. Г. Конкуренція і монополія в ринковій економіці. URL: [https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/20370/1/Лекція\\_6.pdf](https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/20370/1/Лекція_6.pdf)
2. Аналіз міжнародної конкуренції. URL: <https://pns.nneu.edu.ua/pluginfile.php/744503/modresource/content/0/Тема%204.pdf>
3. Безух О. В. Методи та принципи правового регулювання конкуренції. URL: <https://iusprivatumjournal.online/2017-2/1-2017/1-36-42>
4. Базилевич О. М. Правові засади антимонопольного регулювання господарської діяльності. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/30974/1/Базилевич%20О.М.pdf>
5. Проскурня О. М. Світова та конкурентна політика країн Європейського Союзу. URL: [http://web.kpi.knarkov.ua/bapm/wpcontent/uploads/sites/28/2020/03/Meterialfor\\_M1.pdf](http://web.kpi.knarkov.ua/bapm/wpcontent/uploads/sites/28/2020/03/Meterialfor_M1.pdf)

6. Сагайдак Ю. В., Коваль В. Р. Порівняльно-правовий аналіз деяких аспектів антимонопольного законодавства України, Італії та Німеччини. URL: [http://lsej.org.ua/1\\_2019/26.pdf](http://lsej.org.ua/1_2019/26.pdf)

7. Писаренко В. П. Зарубіжний досвід антимонопольного регулювання та можливості його використання в Україні. URL: [http://business-navigator.ks.ua/journals/2016/39\\_2016/05.pdf](http://business-navigator.ks.ua/journals/2016/39_2016/05.pdf)

8. Швидка Т. І. Історія формування антимонопольної політики та законодавства в Європейському Союзі. URL: [http://www.pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/1/2019/part\\_2/32.pdf](http://www.pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/1/2019/part_2/32.pdf)

## **MARKERS OF FINANCIAL FLOWS IN RENEWABLE ENERGY IN THE EU AND UKRAINE**

**Pidlisna Olena**

*Ph.D. in Engineering,*

*Senior Lecturer at the Department of Economics and Entrepreneurship*

*Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute*

**Chepizhko Liudmyla**

*Postgraduate Student*

*Kyiv National University of Trade and Economics*

The conclusions of experts, indicating that the harm from obtaining energy from fossil fuels is greater than the economic benefit, have formed the basis for national programs for the development of renewable energy in European Union (EU) countries. According to the European Commission, a circular economy, «green economy», eco-design, eco-innovations, waste prevention and raw material reuse will help European region companies achieve a clean economy of up to 600 billion euros. Additional measures to increase the productivity of utilized resources by 30% by 2030 could increase the GDP of the EU by almost 1%, creating an additional 2 million jobs [1].

The establishment of the EU's regulatory framework for transitioning to renewable energy has been carried out systematically since the signing of the Maastricht Treaty in 1992 [2] and involves the creation of a system for active support of the sector.

The price of renewable energy is a significant indicator in decision-making, shaped by market and industrial factors. It depends on supply, demand, generation costs, market conditions, and institutional regulatory tools.

Financial flows for supporting the renewable energy sector have two types of sources – institutional and private. Investment approaches of stakeholders vary depending on the investor's purpose and category.

An institutional investor supports the development of the market and enhances the government's efforts to expand this market for households that cannot afford energy resources to meet their basic living needs.

Institutional initiatives have stimulated private investor interest in entering the renewable energy generation market, resulting in the establishment of industrial-scale generation capacities.

Investment flow management at the EU level involves extensive consultations with stakeholders and the public. For instance, to discuss the 2020 roadmap for renewable energy development, public consultations and meetings with interested parties were promptly organized.

Directive 2018/2001/EU [3] encouraged individual investment in renewable energy. However, the realization of the socio-economic impact from such investment is only at the location level of the investing resident. By 2022, direct private investments in local renewable energy sources in the EU accounted for 37.5% of their total amount in solar energy and 35% in wind energy.

One of the current sources of financing for renewable energy in the European Union (EU) is the implementation of research and demonstration programs [4]. The key drivers of their development include the formation of energy storage systems with flexible depreciation, the establishment of innovation development funds for generation with favorable tax treatment, and the development of financial and investment flow management systems. Targeted grant funds have become the source of financing for such programs.

As a result of these efforts, as of 2020, several EU countries shifted away from incentivizing «green energy» through special tariffs and introduced a system for determining energy prices from renewable sources through auctions.

In 2021, renewable energy became the exclusive primary energy source in Malta, accounting for over 95% of energy production in Latvia, Portugal, and Cyprus [5]. Finland, Sweden, and Latvia became leaders in domestic energy consumption from renewable sources.

Since the European community recognizes that climate change knows no borders, and investments in renewable energy development projects can only be effective when supported by all stakeholders at all levels, the EU is willing to provide support and share its expertise with neighbors and partners [6].

In 2018, Ukraine became a member of the International Renewable Energy Agency (IRENA) [7]. In 2020, a series of legislative acts were adopted in Ukraine to standardize calculations in the renewable energy market and to change the model of Ukraine's energy market.

In Ukraine, investments in renewable energy [8] have evolved as socially responsible investments, with institutional structures as the primary actors. The state has emerged as a key actor and source of financing for the development of renewable energy. Its influence on the energy sector is channeled through pricing, taxation, financing, and state subsidies. The state not only sets requirements for market participants and monitors compliance with these requirements [4], but also actively participates in this market.

In Ukraine, there is a 'green tariff' in place for both electricity from renewable sources. There is an incentive tariff for heat energy from renewable sources [9]. This tariff is higher than the market price for energy produced from fossil sources and covers the expenses of renewable energy producers through state compensation from the Ukrainian state budget.

In 2021, Ukraine approved a series of legislative acts that established the principles of the country's energy efficiency policy and outlined the action plan for renewable energy until 2030 [10].

The model of state regulation in the renewable energy market through the «green tariff» and the introduction of the Guaranteed Buyer institution contributed to the expansion of this market to households. The number of solar and wind installations and combined systems has significantly increased. However, the «green tariff» model for private households is more of an entrepreneurial initiative. It offers an opportunity to earn additional income by selling energy to the general grid at high rates. In practice, private industrial energy generation facilities were created without personal consumption, often owned individually or by families. The development of the electricity market allowed long-term contracts for the purchase of renewable energy at «green» tariffs until 2030, solidifying the position of individual energy production in Ukraine.

Separately, Ukraine's investment policy [11] aimed to support large industrial investors through the Investment Law, investment via industrial parks, and state support for projects with significant investments.

In Ukrainian circumstances, the main source of investment income was determined by the state, which proposed substantial profits to large industrial investors through cost savings. For the systematization and implementation of the best national and international practices in investment management at the local and regional levels, Recommendations on standards for attracting and supporting investors in local and regional markets were developed with the support of the PLEDDG (Partnership for Local Economic Development and Democratic Governance Project) and Ukraine. Invest by the Ministry of Economic Development, Trade, and Agriculture of Ukraine [12]. Following the World Bank's recommendations, Ukraine started exploring the potential for offshore wind energy development in the Black Sea. Ukraine lacks experience in operating offshore zones on its territory, but it does have experience in managing special economic zones and areas of priority development at the beginning of the 21st century.

However, in the context of active military aggression from Russia, all of Ukraine's plans and strategies in the renewable energy market are subject to change. The potential for small-scale renewable energy generation for local consumption remains, and the distribution and fragmentation of generation capacities also become a means of protection from the destruction of the energy sector due to constant artillery and air strikes from an aggressive neighbour. Organizing auctions in the conditions of war and a significantly damaged energy system presents challenging issues and is likely not cost-effective. The main source of funding for energy regeneration becomes donations from partner countries. In 2022, the European Commission approved the REPowerEU plan, aimed at developing renewable energy

generation as a source of primary social interest. Ukraine, as part of Europe's energy system, has no other choice but to develop in line with these trends.

### References:

1. Circular Economy Package. Available at: [https://ec.europa.eu/environment/green-growth/index\\_en.htm](https://ec.europa.eu/environment/green-growth/index_en.htm) (accessed September 23, 2023).
2. Treaty of Maastricht on European Union. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:xy0026&from=EN> (accessed September 23, 2023).
3. Renewable energy directive. European Commission. Available at: [https://energy.ec.europa.eu/topics/renewable-energy/renewable-energy-directive-targets-and-rules/renewable-energy-directive\\_en](https://energy.ec.europa.eu/topics/renewable-energy/renewable-energy-directive-targets-and-rules/renewable-energy-directive_en) (accessed October 1, 2023).
4. Kudrya S. O. (ed.) (2020) *Vidnovliuvani dzherela enerhii*. Kyiv: Instytut vidnovliuvanoi enerhetyky, NANU. 392 p. Available at: [https://www.ive.org.ua/wp-content/uploads/Monografia\\_final\\_21.12.2020.pdf](https://www.ive.org.ua/wp-content/uploads/Monografia_final_21.12.2020.pdf)
5. Shedding light on energy – 2023 edition. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/interactive-publications/energy-2023#renewable-energy> (accessed September 27, 2023).
6. Renewable Energy Prospects for the European Union. Available at: [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Feb/IRENA\\_Remap\\_EU\\_2018.pdf](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Feb/IRENA_Remap_EU_2018.pdf) (accessed September 26, 2023).
7. Mizhnarodna ahentsiia vidnovliuvalnykh dzherel enerhii (IRENA). Available at: <https://uae.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/mizhnarodne-agentstvo-vidnovlyuvalnih-dzherel-energiyi-irena> (accessed September 28, 2023).
8. Pidlisna O., Chepizhko L. (2023) Analysis of investment attractiveness of alternative energy of Ukraine. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*, vol. 26, pp. 51–58. DOI: <https://doi.org/10.32782/2307-5651.26.2023.8>
9. *Pro alternatyvni dzherela enerhii*. Zakon Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text> (accessed October 7, 2023).
10. Pro Natsionalnyi plan dii z enerhoefektyvnosti na period do 2030 roku. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1803-2021-%D1%80#Text> (accessed: 29.09.2023).
11. Investytsiina polityka ta mizhnarodne investytsiine spivrobotnytstvo. [Investment policy and international investment cooperation]. Available at: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=4311d0b3-d0a2-49aa-a278-ece61ff91b36&tag=InstrumentiZaluchenniaInvestitsii> (accessed October 1, 2023).
12. Rekomendatsii Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy shchodo standartiv zaluchennia ta suprovodu investoriv na mistsevomu ta rehionalnomu rivni. [Recommendations of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine regarding the standards of attracting and supporting investors at the local and regional level]. Kyiv, 2019. Available at: [http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2019/07/Methodology\\_on\\_investors\\_support\\_on\\_regional\\_and\\_\\_local\\_levels.pdf](http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2019/07/Methodology_on_investors_support_on_regional_and__local_levels.pdf) (accessed October 1, 2023).

## **NORWAY IN THE GLOBAL MARKET OF FISH-FARMED SALMON: BRIEF REVIEW**

**Pidchosa Oleksandr**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor*

*One Belt One Road Research Institute, Hong Kong Chu Hai College*

The world fish production is divided into fishing (capture) and aquaculture (farming) [7]. In the year 2021, a total of ~92.6 million metric tons of fish were harvested from the wild, whereas through the method of controlled aquaculture, 85.5 million metric tons of fish were cultivated and reared.

Thus, fish catches are almost equal to the volume of its cultivation. Interestingly, for salmon this figure is even higher.

Initiated in the 1960s, the industry of salmon farming has experienced significant growth over the past several decades. As of the present day, it's estimated that about 70% of the global salmon production comes from farming [4]. The year 2021 saw the production of over 2.8 million tons of farmed salmonids [6], while the catch of wild salmonids<sup>1</sup> was considerably lower, at approximately 705,000 tons.

At the same time, the difference in the price of wild and farmed salmon remains significant (on average, wild salmon costs 2–3 times as much as farmed salmon [1]). At the same time, the farmed salmon, although became more affordable, still remains a fish for the middle class and above.

The Atlantic salmon<sup>2</sup> remains the main commercial salmon species, historically concentrated in Norway<sup>3</sup>, Chile, the UK, and Canada.

The United States<sup>4</sup>, Russia, Japan, and Canada dominate the capture of wild salmon. Between the years 2009 and 2021, the global sales value of Atlantic salmon witnessed more than a threefold increase.

---

<sup>1</sup> There are 5 species categories: Atlantic Salmon, Pink Salmon, Sockeye Salmon, Coho Salmon, and others.

<sup>2</sup> Due to its popularity among consumers and favorable growth characteristics.

<sup>3</sup> Advantageous location, well-developed infrastructure, strong government support, and investment in research and development granted Norway the leading positions in the production of the Atlantic salmon. As a result, Norwegian companies have improved production efficiency, breeding programs, and disease control measures, making it the leading producer of the Atlantic salmon globally [9].

<sup>4</sup> The US is the largest market for wild captured salmon. The growing awareness about the benefits of consuming wild captured salmon, including improving bones and teeth health and enhancing the absorption and utilization of calcium or phosphorus is influencing the market positively in the country. Besides this, the increasing adoption of lean meat and protein-rich foods in their daily diets is contributing to the market growth in the country [2].



From 2016 on, the market price of salmon decreased every year, starting at around 6.72 euros per kilogram and ending at five euros per kilogram in 2020, before jumping back up again in 2021 (due to the start of an inflationary spiral in the main producing countries) [5].

Improvements in processing and packaging techniques have simplified the transportation and preservation of salmon, enhanced its longevity, and facilitated its introduction to novel international salmon markets.

Hence, the market value for the Global salmon market was US\$ 30.87 billion in 2022.

The worldwide salmon market is projected to grow at a compound annual growth rate (CAGR) of 3.9% between 2022 and 2027, potentially achieving a value of US\$ 37.40 billion by 2027 [9].

Even in developed countries, salmon had been considered a premium product, until in the 1960-70s, Norway started farming salmon for worldwide distribution. Since then, Norway has been rapidly increasing production, remaining the leader in salmon farming today.

It is important to note that so far (at the beginning of 2023) the largest buyers of Norwegian salmon are European countries: Poland, Denmark, France, the Netherlands, Spain, Italy, Portugal and Britain.

The farmed Atlantic salmon forms Norway's main export earnings. So, the main species exported in 2022 were: salmon: €8.8 bn (+30%); cod: €1 bn (+25%); mackerel: €520 mln (+7%); trout: €415 mln (+24%); herring: €324 mln (-9%); and sei: €299 mln (+44%).

In 2022, the United States showed the most dramatic rise at 46% in imports of salmon<sup>1</sup> from Norway, while sales to China rose by 45% despite some large cities facing Covid lockdowns.

In 2022, fresh salmon fillets reached an all-time high price of NOK 117 or €9.87 per kilogram. Fresh whole salmon also hit a record price, selling at NOK 79 or €6.7 per kilogram [3]. The post-Covid societal reopening has positively influenced the salmon demand.

The primary factors contributing to the price surge include a rise in global and Norwegian demand coupled with a marginal reduction in production volumes. Additional reasons include an escalation in further processing and a depreciation of the Norwegian krone.

Salmon increased 16.25 NOK/KG (1.35 EUR/KG) or 19.40% since the beginning of 2023, according to trading on a contract for difference (CFD) that tracks the benchmark market for this commodity [8].

The increase in prices is associated with inflationary processes and the tight monetary policy of the Norwegian Central Bank to combat inflation,

---

<sup>1</sup> Though the US is one of the top wild salmon fisheries, declining catches and increased consumption due to salmon's growing popularity are spurring increased imports of farmed salmon from Norway. The strengthening of the US dollar since the beginning of 2022 also has a positive effect on the growth of imports.

which led to an increase in borrowing and debt servicing for salmon producers and affected the price increase.

In general, this process is going on (inflationary spiral) and further weakening of the crown and unfolding of inflationary processes are taking place.

Salmon is viewed as a nutritious food item and a wholesome protein source. This perception has contributed to the surge in its demand as a healthy dietary option. Moreover, the expanding consciousness of the health advantages associated with seafood consumption, salmon in particular, has fueled the expansion of the global salmon market. Various end product types include frozen, fresh, canned, among others.

Frozen accounted for the largest market share on account of the increasing preference for convenience foods, such as ready-to-eat (RTE) and ready-to-cook (RTC) food products. In addition, the rising demand for frozen salmon as a thickening agent in various food processing applications is influencing the market positively.

Recently the salmon market has been experiencing moderate growth on account of the advent of smoked salmon, salmon jerky, salmon oil, salmon lox, and salmon spreads. The expanding consumer base has significantly improved the existing sales. These value-added products are gaining popularity in numerous countries wherein consumers are living hectic lives.

In addition, there is an increase in the number of cafes, restaurants, and luxury hotels that are incorporating salmon-based dishes, such as pizza, pasta, burger, salad, sushi, and mac and cheese, in their menu to expand their consumer base. This, coupled with the flourishing food and beverage (F&B) industry, is propelling the growth of the market.

Apart from this, rising consumer preferences for frozen, canned, and ready-to-eat (RTE) salmon-based food products due to rapid urbanization, increasing working population, busy lifestyles, and the expanding purchasing power of consumers are creating positive trends for the market.

Furthermore, increasing sales of salmon-based food products via various online food delivery applications on account of their easy availability and doorstep delivery are bolstering the market growth.

Modern methods of packaging and storage of fish also significantly affect the opportunities for its sales, especially in the sector of products with high added value.

Additionally, the surging prevalence of obesity, eye problems, skin cancer, cardiovascular diseases, and other chronic disorders result in an increasing shift towards healthy lifestyle where salmon-based food products are becoming the best option across the European Union [2].

### **References:**

1. Farm-Raised salmon vs wild salmon. Diffen. 2023. Available at: [https://www.diffen.com/difference/Farm-raised\\_Salmon\\_vs\\_Wild\\_Salmon](https://www.diffen.com/difference/Farm-raised_Salmon_vs_Wild_Salmon)

2. Global Salmon Market Size, Price Trends and Forecast 2023-2028. 2023. Available at: <https://www.imarcgroup.com/salmon-market>
3. McDonagh, V. (January 5, 2023) US and Chinese Markets Drive Norway's Export Success. Available at: <https://www.fishfarmermagazine.com/news/us-and-chinese-markets-drive-norways-export-success/>
4. Shahbandeh M. (October 15, 2020) Global production of Atlantic Salmon 2000–2021. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1179062/global-atlantic-salmon-production/>
5. Shahbandeh M. (February 16, 2023) Salmon Industry – Statistics & Facts. Available at: <https://www.statista.com/topics/7411/salmon-industry/#topicOverview>
6. Shahbandeh M. (February 8, 2023) Global salmonids supply by type 2021. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1026343/global-salmonids-supply/>
7. Shahbandeh M. (April 13, 2023) Global fish production by fishing and aquaculture 2022. Available at: <https://www.statista.com/statistics/272311/world-fish-production-by-fishing-and-aquaculture-since-2004/>
8. Salmon – 2023 Data – 2012–2022 Historical – 2024 Forecast – Price – Quote – Chart. 2023. Available at: <https://tradingeconomics.com/commodity/salmon>
9. Global Salmon Market, Volume, Size, Forecast 2023-2027, Industry Trends, Growth, Share, Outlook, Impact of Inflation, Opportunity Company Analysis. 2023. Available at: <https://finance.yahoo.com/news/global-salmon-market-volume-size-112800119.html>

## **РОЛЬ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ**

**Синишин Максим Миколайович**

*магістр*

*Ужгородського національного університету*

У розвинених країнах модель бізнес-інкубування працює вже тривалий час і зарекомендувала себе як потужний рушій активізації інноваційної діяльності у промисловості. В Україні юридично створена низка бізнес-інкубаторів, але вони фактично перебувають лише на початковій стадії функціонування. Тому необхідне вивчення питань вітчизняних умов утворення і діяльності бізнес-інкубаторів, оцінки можливостей щодо апробації передового світового досвіду розгортання бізнес-інкубаторного руху. Незважаючи на те що існує велика кількість досліджень в галузі впровадження новацій, проблема бізнес-інкубаторів як однієї із сучасних організаційних форм підтримки реалізації інновацій досі недостатньо досліджена. Бізнес-інкубатор привертає до себе увагу урядів, місцевого керівництва, наукових кіл та економістів, оскільки допомога малим і середнім підприємствам розглядається як інструмент забезпечення економічного росту та боротьби з бідністю шляхом розширення самостійної зайнятості, як засіб зміцнення приватного сектора [1, с. 60]. Дослідженням умов створення та функціонування бізнес-інкубаторів займалися такі вчені як Багашова Н., Бородіна О., Дмитриченко Л., Зянько В., Єрохін С., Жук М., Ляшенко В., Кондратенко О., Панченко Є., Титаренко О., Федосова А., Шарапов В. та інші фахівці, проте ще багато питань залишаються такими, що потребують додаткового вивчення.

Перші бізнес-інкубатори з'явилися у 50-ті роки ХХ ст. у Великій Британії. Проте найбільше розповсюдження (особливо після 1983 р.) бізнес-інкубатори отримали в США. Перший сучасний бізнес-інкубатор Batavia Industrial Center [2] був створений в США у 1959 р. з метою збільшення зайнятості населення. Бізнес-інкубатори не створюють підприємницьке середовище, а лише каталізують економічні процеси. Одними з найуспішніших бізнес-інкубаторів у США на сучасному етапі називають бізнес-інкубатор для технічної підтримки високо-технологічних компаній FFVC у Північній Кароліні, бізнес-інкубатор для допомоги підприємцям-початківцям Affinity Lab у Вашингтоні, бізнес-інкубатор для реалізації софтових та Інтернет-проектів Alpha Lab у Пенсільванії. У Швеції нараховується близько 80 бізнес-інкубаторів. В окремих країнах, зокрема у Швеції, бізнес-інкубатори відіграють роль

ефективного інструменту розвитку бізнес-середовища промислових підприємств, місце генерування і впровадження інноваційних ідей на базі великих компаній. У Швеції набула активного поширення така форма ділового інкубування, як «внутрішній» інкубатор, який створюється великими підприємствами з метою стимулювання нових ідей, інновацій та розробки і впровадження внутрішніх бізнес-проектів. В Італії бізнес-інкубатори виконують функції центрів зайнятості, середовища впровадження інноваційних ідей, підтримки малого бізнесу, джерел новітніх технологічних розробок та центрів прикладання надлишкової робочої сили для великих корпорацій. Малі інноваційні підприємства Італії, що «вирощені» в бізнес-інкубаторах, забезпечують діяльність великих промислових корпорацій в частині інновацій. Найбільшим італійським бізнес-інкубатором вважається ВІС Liguria, основними напрямками функціонування якого є: розвиток регіону Лігурії, підтримка стартів і розширення бізнес-проектів, управління проектами, підтримка трансферу технологій і підприємництва із залученням науковців Генуезького університету [1, с. 60, 62].

Метою бізнес-інкубаторів є якомога ширше забезпечення сприятливих організаційних, економічних і правових умов для розвитку молодих підприємств, підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку й підтримка на всіх стадіях. За для цього бізнес-інкубатори на спеціальних умовах надають компаніям необхідні:

- приміщення (офісні, лабораторні);
- майно (наукове і технологічне устаткування);
- сервіси (бухгалтерський облік, рекламне забезпечення, поштове, телефонне обслуговування й інші комунікації);
- послуги (консалтингові, юридичні, проектну експертизу);
- кваліфіковані кадри (секретар, адміністратор, перекладач);
- посередництво в пошуку та встановленні бізнес-контактів;
- допомогу в пошуках джерел фінансування;
- допомогу в отриманні кредитів від банку (зокрема надання гарантій для банків);
- інформацію тощо.

До непрямих функцій бізнес-інкубаторів, що мають украй позитивний вплив на розвиток бізнесу в Україні, передусім наукоємний, можна віднести формування молоді бізнес-спільноти та формування сприятливого психологічного клімату всередині молодих підприємств. Ця особливість є необхідною частиною бізнес-інкубатора, яка і становить його унікальність поміж інших організацій, що з метою підтримки молодих підприємств лише надають послуги або площі в оренду. Таким чином, суть бізнес-інкубаторів полягає в тому, що вони дають молодому бізнесу можливість повністю зосередитися на

підприємницьких завданнях і знизити витрати на управлінські завдання на найскладнішому – початковому етапі його становлення [3, с. 53, 54].

Отже, як справедливо зазначають окремі науковці щодо ролі бізнес-інкубаторів в економіках розвинених країн, в провідних за рівнем соціально-економічного розвитку державах, бізнес-інкубатори відіграють роль «локомотивів» впровадження прогресивних бізнес-ідей та різного роду інновацій. В Україні з підписанням Угоди про асоціацію з Європейським Союзом українські виробники зіткнулися з глобальною конкуренцією як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. З одного боку, вони отримали більше можливостей для реалізації продукції на європейських ринках, але, разом із тим на вітчизняний ринок зайшли потужні конкуренти – європейські компанії розвинених країн. Усе це змушує українських виробників підвищувати власну конкурентоспроможність насамперед за рахунок інноваційної складової. При цьому, в нашій державі, на думку фахівців, незважаючи на своє започаткування, бізнес-інкубаторний рух ще не набув значного поширення та ефективності передусім спочатку через відсутність дієвої державної політики стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів, нерозуміння багатьма ринковими суб'єктами ролі бізнес-інкубаторів як джерел утворення підприємницького середовища, а згодом через сповільнення економічного прогресу викликаного пандемією COVID-19, а згодом через повномасштабне вторгнення РФ на територію України в лютому 2022 року. Узагальнюючи перешкоди на шляху розвитку бізнес-інкубаторів в Україні можна назвати такі як:

- 1) відсутність законодавчої бази діяльності бізнес-інкубаторів, стимулювання їхнього започаткування;
- 2) дефіцит власних фінансових ресурсів бізнес-інкубаторів;
- 3) відсутність державної політики залучення інвестицій у розвиток бізнес-інкубаторів;
- 4) складна процедура отримання земельних ділянок для розміщення на них бізнес-інкубаторних структур;
- 5) нерозвиненість систем венчурного фінансування в Україні;
- 6) відсутність ефективних механізмів трансферу інновацій в українську промисловість;
- 7) низький рівень інформування про можливості бізнес-інкубаторів у розвитку підприємництва регіонів [4, с. 104; 5, с. 440];
- 8) вимушеність уряду фінансувати в пріоритетному порядку галузі, пов'язані із забезпеченням національної безпеки України протягом останнього періоду.

#### **Список використаних джерел:**

1. Багашова Н. В. Бізнес-інкубатори: світовий й вітчизняний досвід створення і функціонування. *Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія*

*Економічні науки*. 2015. Вип. 11(1). С. 60–63. URL: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_11/14.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/14.pdf)

2. The History of Business Incubation. URL: [http://www.nbia.org/resource\\_library/history](http://www.nbia.org/resource_library/history)

3. Федосова А. Г. Правові проблеми розвитку бізнес-інкубаторів як форми державної підтримки підприємництва. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2021. Вип. 3 (1). С. 52–59. URL: [http://www.sulj.oduvs.od.ua/archive/2021/3/part\\_1/9.pdf](http://www.sulj.oduvs.od.ua/archive/2021/3/part_1/9.pdf)

4. Кондратенко О. О., Николаєв О. Д. Роль бізнес-інкубаторів у активізації інноваційного розвитку України. *Вісник економічної науки України*. 2018. Вип. 2. С. 99–104. URL: <http://www.venu-journal.org/download/2018/2/18-Kondratenko.pdf>

5. Ляшенко В. І., Підоричева І. Ю. Концепція «Інноваційного ліфта»: від школи до Європи». Модернізація економіки в умовах зростання суспільної свідомості: туризм, людиномірність, партнерство, кооперація: збірник матеріалів II Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (14 груд. 2017). Полтава, 2017. С. 437–441.

## **ВПЛИВ СУЧАСНИХ БЕЗПЕКОВИХ ВИКЛИКІВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ЗБРОЇ**

**Ткач Марія Олегівна**

*студентка магістратури*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Герлах Ірина Василівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Російсько-українська війна стала найбільшим геополітичним викликом ХХІ століття і вказала на існуючі недоліки світової безпекової системи, змусивши міжнародну спільноту консолідуватися і реагувати невідкладно. Очевидно, що війна значно вплинула на функціонування світового ринку зброї. Для прикладу, значного впливу зазнали відносини між постачальниками та одержувачами зброї в усьому світі, докорінно змінилися ланцюги постачань.

Варто відзначити, що світовий ринок зброї виявився не готовими до такого сплеску попиту. Війна швидко спустошує запаси, поповнювати які доведеться дуже і дуже довго (до кінця 2022 року 20 із 30 країн-членів НАТО вичерпали свої запаси озброєння для передачі Україні) [1]. Для збільшення виробництва зброї потрібен час, і може пройти декілька років, перш ніж оборонні компанії зможуть пристосуватися до викликаних війною потреб. Так, до прикладу, станом на кінець жовтня 2022 року США поставили в Україну 8500 ракет «Javelin», така кількість еквівалентна чотирирічному їх виробництву. «Javelin Joint Venture» – спільне підприємство «Raytheon» і «Lockheed Martin», планує збільшити поточне виробництво з 2100 ракет на рік до майже 4000, але подвоєння темпів виробництва може розтягнутись на два роки [2, с. 6].

Ця війна демонструє, наскільки багатополлярний світ і наскільки нерационально одноосібно нарощувати виробництво озброєнь і лише власну міць. У поточній геополітичній ситуації кооперація виробників зброї стала першочерговою необхідністю. Якщо для одних країн кооперація – це можливість виготовлення кращих продуктів за нижчою ціною; ефективнішого використання порівняльних переваг партнерів; зменшення ризиків; обміну ноу-хау і отримання цінних технологій; розробки товару, якому немає аналогів у світі, що в сукупності покликане посилити позиції партнерських країн, їхніх компаній і результатів співробітництва на світовому ринку, то для України – це, головне, умова виживання оборонно-промислового комплексу і цілої



країни. Якщо США та Ізраїль об'єднують сили у розробці лазерної зброї з метою здійснити світовий технологічний прорив [3], то головна мета співпраці суб'єктів українського ОПК із закордонними партнерами – задоволення нагальних короткострокових потреб у виробництві та ремонті озброєнь та військової техніки.

Незмінною на світовому ринку зброї залишилась «недобросовісність». На тлі початку повномасштабного вторгнення попит України на зброю різко зріс, що потягло за собою і зростання цін на зовнішніх ринках; ланцюги постачання ставали дедалі довгими і складнішими (за рахунок зростання числа посередників, які прагнули отримати швидкий прибуток). Користуючись підвищеним попитом, європейські компанії, які займаються продажем зброї, підвищили ціни у 2, а в деяких випадках і 4 рази (особливо це стосується дефіцитної зброї та боєприпасів радянських зразків, які активно використовуються силами оборони України) [4]. Слід сказати, що різке підвищення цін спровокувало також певні непорозуміння. Країни-надавачі військової допомоги Україні сподівались отримати відшкодування від спеціально створеного Європейського фонду миру, однак його бюджету вистачало, щоб покрити лише близько 50% їхніх витрат при тодішніх цінах [5]. Зрозуміло, що зростання цін негативно вплинуло на купівельну спроможність як самої України, так і її союзників.

Невідворотним наслідком безпекової кризи, спричиненої російсько-українською війною є тотальне переозброєння. Особливо гостро питання переоснащення та модернізації військ постає для країн Східної Європи, які «вигрібають» із своїх складів і підприємств ОПК залишки радянських озброєнь і боєприпасів. Україна гостро відчуває їх нестачу, а ті нечисленні виробники зброї радянських стандартів не в змозі забезпечити зовнішній попит в умовах реальної війни, не кажучи вже про відновлення власних запасів. А якщо щось в країнах пострадянського простору та Східної Європи і залишається, то підтримувати боєдатність старих видів озброєнь надзвичайно складно, адже спроби виготовлення комплектуючих до них закінчувались невдачами, а імпортувати їх з України чи Росії більше не можливо. Допомогти вирішити проблему переозброєння може південно-корейський ринок зброї.

Південна Корея – це одна із небагатьох країн, яка усвідомила факт, що в умовах політичної та економічної нестабільності і невизначеності ціновий фактор для більшості країн стає вирішальним і зуміла адаптувати свій ринок зброї до цієї вимоги. Її озброєння і військова техніка аж ніяк не програє, а за певними характеристиками навіть перевершує західні зразки при тому, що є значно дешевшими. Окрім того, конкурентною перевагою Південної Кореї, яка поволі стає світовою тенденцією, є трансфер технологій виготовлення озброєнь.

Доходи можна отримувати не лише від продажу товарів військового призначення, але й від надання послуг в цій сфері, тому Південна Корея почала пропонувати потенційним покупцям право власності на виготовлення озброєнь за своєю технологією. Якщо Південна Корея продовжить таким ж темпами нарощувати розробку та продаж новітніх зразків озброєнь, то вже до 2027 року може стати четвертим найбільшим експортером товарів військового призначення, потіснивши Німеччину [6].

Отже, для світового ринку зброї активна фраза збройних протистоянь – це період здебільшого позитивних змін, каталізатор інноваційного та технологічного прогресу. Так, з початком активної фази російсько-української війни у 2022 році світовий ринок озброєнь і військової техніки увійшов в еру змін і перетворень. Ця війна попри локалізацію на території лише України, вийшла далеко за її межі, справляючи вплив на більш-менш усталені світогосподарські зв'язки, зокрема у питанні торгівлі зброєю. Тому в найближчому майбутньому ми, цілком ймовірно, станемо свідками зміщення «центрів сили», адже сьогоднішня позиція країни на світовому ринку зброї визначає ступінь її впливовості. Відтак ті виробники озброєнь і військової техніки, що використовують геополітичну напругу з розумом на свою користь, отримують значно більше, ніж економічну вигоду.

### **Список використаних джерел:**

1. Журавльова О. 20 країн НАТО вичерпали запаси зброї для України. URL: <https://www.dw.com/uk/20-z-30-krain-nato-vicepali-zapasi-zbroi-dla-dopomogi-ukraini-nyt/a-63905961>
2. Béraud-Sudreau L., Liang X., Lopes da Silva D., Tian N., Scarazzato L. The SIPRI Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2021. Stockholm, December, 2022. URL: [https://www.sipri.org/sites/default/files/2022-12/fs\\_2212\\_top\\_100\\_2021.pdf](https://www.sipri.org/sites/default/files/2022-12/fs_2212_top_100_2021.pdf)
3. США та Ізраїль об'єднують зусилля у розробці лазерної зброї на 100 кВт. URL: <https://focus.ua/uk/voennye-novosti/539646-ssha-i-izrail-obedinyayut-usiliya-v-razrabotke-lazernogo-oruzhiya-na-100-kvt>
4. Myroniuk A. A rare glimpse into covert arms sales world: How Western companies make a fortune on brokering deals for Ukraine. URL: <https://kyivindependent.com/how-western-companies-make-fortune-on-brokering-arms-deals-for-ukraine/>
5. How an Estonian arms broker pocketed millions at Ukraine's expense. URL: <https://www.lighthousereports.com/investigation/war-profiteers/>
6. Ерман Г. Чи надасть Корея зброю Україні та чому це так важливо. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/cj5e892lne8o>

## **НАПРЯМ 10. УКРАЇНСЬКО-СЛОВАЦЬКІ ВІДНОСИНИ: ЗДОБУТКИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-56>

### **НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА СЛОВАЧЧИНИ В КОНТЕКСТІ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ В УКРАЇНУ**

**Тодоров Ігор Ярославович**

*доктор історичних наук,  
професор кафедри міжнародних студій та суспільних комунікацій  
Ужгородського національного університету*

Основними національними правовими актами що регулюють національну безпеку Словацької Республіки, є: Акт про функціонування Ради Безпеки Словацької Республіки в мирний час; Стратегія безпеки Словацької Республіки; Оборонна стратегія Словацької Республіки; Конституційний акт про безпеку Словацької Республіки; Закон про оборону; Державний закон про управління кризовими ситуаціями; Закон про мобілізацію економіки тощо.

Відповідно до Стратегії безпеки Словацької Республіки 2021 р. одним із основних завдань держави в демократичному суспільстві є забезпечення безпеки усіх своїх громадян, їхніх прав, свобод і власності. Підготовка нової Стратегії безпеки Словацької Республіки була реакцією на постійні зміни в середовищі безпеки та необхідність комплексного підходу до гарантування безпеки Словаччини в контексті членства в Північноатлантичному альянсі та Європейському Союзі. Найближче сусідство з ЄС і НАТО значною мірою може вплинути на владні амбіції тих акторів, які не вагаючись використовують військову силу в порушення міжнародного права (натік на Росію, але вона не названа! І.Т.). Наявність невирішених конфліктів і нестабільності в сусідстві з євроатлантичним регіоном має прямий негативний вплив на безпеку та процвітання Словацької Республіки та її союзників. Словацька Республіка підтримає розвиток критичного мислення, особливо серед молоді, та боротьбу з дезінформацією та пропагандою, використовуватиме передовий досвід і рекомендації міжнародних організацій, а також експертного середовища [1].

Особливістю Словаччини є те, що ще до широкомасштабного вторгнення вона мала значну кількість людей, які із симпатією ставилися до Росії, сприймали наративи російської пропаганди, політику Путіна. Великий вплив на формування суспільної думки мала російська

пропаганда, яку в Словаччині поширюють політичні, медійні та громадські спільноти. Ситуація змінилася із початком широкомасштабного російського вторгнення. Значна кількість людей підтримала Україну, українських біженців, а словацька влада першою із західних партнерів зробила суттєві та символічні кроки щодо передачі Україні оборонного озброєння – системи ППО С-300, гаубиці «Зузана», броньованої техніки, іншої важливої допомоги.

В той же час за рік великої війни підтримка словаками українців, зокрема біженців, зменшилася. Це пов'язано також із нарративами, які поширюють, зокрема, певні політичні сили, які доречі взяли гору на дострокових виборах 2023 р. Серед цих нарративів критика передачі зброї, яка «послаблює захист Словаччини», «Росія переможе все одно», «ми штовхаємо Словаччину до війни», «ми станемо ціллю Росії», «надсилання зброї тільки продовжить конфлікт», критика санкцій, «без російського газу ми замерземо, ми маємо торгувати із Росією» та інші.

Результати спеціальної хвилі опитування «Як вам у Словаччині?» свідчали, що більшість словаків (78,2%) задоволені офіційною реакцією Словаччини на війну в Україні, яка засудила напад військ Російської Федерації. Цілком її схвалюють 42% респондентів, з незначними застереженнями – 22,4%, з великими – 13,8%, не схвалюють – 21,8% респондентів. Найбільш підтримуваною реакцією Словаччини на російську інвазію в Україну є надання гуманітарної допомоги (підтримували 77,8% респондентів) і прийняття біженців із зони воєнного конфлікту (підтримували 74,6% респондентів). Також респонденти підтримують заборону поширення російської пропаганди про війну в Україні, запровадження жорстких санкцій проти Росії, а також жорстке обмеження видачі віз і перебування російських громадян у Словаччині. Навпаки, менше підтримки мають постачання української армії озброєння та військової техніки, припинення дипломатичних відносин з Росією та відмова для російських спортсменів в участі у заходах високого рівня. Відповіді респондентів суттєво відрізнялися залежно від того, як вони ставляться до членства Словаччини в НАТО. Респонденти, які не згодні з членством в НАТО, рідше виступають за відправку гуманітарної допомоги (63%) і прийом біженців із зони воєнного конфлікту (58,6%). Якщо запровадження жорстких санкцій проти Росії підтримували 70,2% респондентів, які згодні з членством Словаччини в НАТО, то серед тих, хто проти НАТО, лише 13,7%. 32,8% респондентів згодні з введенням жорстких санкцій проти Росії, навіть якщо це має знизити їх рівень життя, 33,1% не згодні, 34,1% респондентів не можуть відповісти. Більше половини респондентів (53,1%) переконані, що членство в НАТО наразі сприяє їхній безпеці, 29,1% респондентів дотримуються протилежної думки, а 17,8% респондентів не можуть прокоментувати це питання.

48,3% респондентів погоджуються з тим, що солдати НАТО допомагають захищати східний кордон Словаччини, 27,8% респондентів не погоджуються, 23,9% респондентів не змогли відповісти на це запитання. Зараз 54,5% респондентів схвалюють членство Словаччини в НАТО. Війна в Україні змінила ставлення респондентів до членства Словаччини в НАТО: 42,9% відповіли, що вони завжди були за членство в НАТО і схвалюють це сьогодні, 11,6% респондентів не були за членство в НАТО, але сьогодні вони його схвалюють, 9% респондентів були за членство в НАТО, але не схвалюють його сьогодні, а 36,5% не були за членство в НАТО і не схвалюють його навіть сьогодні. На запитання «У зв'язку з війною між Росією та Україною громадськість також обговорює геополітичне становище Словаччини, як нам орієнтуватися у світі», 37,3% респондентів відповіли, що вона має завжди або радше стояти осторонь. 47,1% відповіли, що слід шукати збалансовану позицію між Росією і Заходом, 7,4% – що скоріше або завжди варто бути на боці Росії, а 8,2% респондентів відповіли «інше». Найбільше на бік Заходу схиляються молодші респонденти, респонденти з Братиславського регіону та респонденти з вищою освітою. З іншого боку, результати опитування агентства «Фокус», проведеного наприкінці вересня 2022 р., свідчать, що підтримка перемоги України у війні серед словаків продовжує зростати. Перемогу України підтримують 47% респондентів. 27% респондентів на запитання «Як би ви хотіли, щоб закінчилася війна в Україні?» відповіли, що однозначно перемогою України, ще 20% сказали, що, можливо, перемогою України. Підтримка Путіна в Словаччині значно впала, популярність НАТО зросла, дві третини людей бачать у Росії загрозу. Дві третини вважають, що конфлікт в Україні є неспровокованою та невиправданою агресією Росії. Підтримка президента Росії Володимира Путіна в Словаччині значно впала після вторгнення в Україну. Якщо в березні 2021 р. 55 відсотків населення Словаччини сприймали його позитивно, то в березні 2022 р. – лише 28 відсотків. Згідно з опитуванням, Путіна дуже позитивно сприймають 5,8 відсотка людей, ще 21,8 відсотка – швидше позитивно. Скоріше негативно його сприймають 31,6 відсотка респондентів, а цілком негативно – 39,3 відсотка [2].

Проросійський Роберт Фіцо вимагав розслідування рішення уряду про поставку зброї Україні. Він впевнений, що при постачанні зброї Словаччина була зобов'язана просити згоди у Росії. Фіцо Р. навіть подав позов до суду за це порушення [50].

Отже безпекові стратегії Словаччини, до недавнього часу загалом адекватно відповідають на виклики російської агресивної політики. Втім, існує реальна загроза реваншу з боку промосковських сил. Проте їхня перемога на виборах 2023 р. не свідчить однозначно про кардинальну зміну підходу Словаччини до України.

### **Список використаних джерел:**

1. Bezpečnostná Strtégia Slovenskej Republiky. URL: [https://www.vlada.gov.sk/data/files/8048\\_bezpecnostna-strategia-sr-2021.pdf?csrt=7737338243821820660](https://www.vlada.gov.sk/data/files/8048_bezpecnostna-strategia-sr-2021.pdf?csrt=7737338243821820660)
2. Prieskum Eurobarometra: podpora Ukrajiny zo strany občanov EÚ je stabilná. URL: <https://www.europarl.europa.eu/news/sk/press-room/20221205IPR60901/prieskum-eurobarometra-podpora-ukrajiny-zo-strany-obcanov-eu-je-stabilna>
3. Podpora Ukrajiny na Slovensku «vysychá materiálne aj morálne». URL: <https://spolok-archa.info/podpora-ukrajiny-na-slovensku-vysycha-materialne-aj-moralne/>

## НОТАТКИ

*Наукове видання*

Матеріали доповідей  
Міжнародної науково-практичної конференції

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ  
НА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ  
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
ТА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

(м. Ужгород, 20-21 жовтня 2023 року)

Підписано до друку 31.10.2023. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно друк. арк. 12,09. Тираж 100. Замовлення № 1023-043.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Українсько-польське наукове видавництво «Liha-Pres»  
79000, м. Львів, вул. Технічна, 1  
87-100, м. Торунь, вул. Лубіцка, 44  
E-mail: editor@liha-pres.eu  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.