

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сучасні тренди розвитку світового господарства в умовах новітніх глобальних викликів

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

17 листопада 2023 року

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



Funded by the
European Union



Львів-Торунь
Liha-Pres
2023

УДК 339.9"313"(062.552)

С 91

Організаційний та програмний комітет:

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

Горняк О. В. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

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

Крючкова Н. М. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – д.е.н., доцент, завідувачка кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

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

Пічугіна Ю. В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Цевух Ю. О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – д.е.н., професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

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

Сучасні тренди розвитку світового господарства в умовах новітніх глобальних викликів: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 листопада 2023 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2023. – 140 с.

ISBN 978-966-397-333-3

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні тренди розвитку світового господарства в умовах новітніх глобальних викликів», яка відбулася у м. Одеса 17 листопада 2023 року.

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

339.9"313"(062.552)

ISBN 978-966-397-333-3

© Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2023

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Антонюк В. П.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ
ТА ЗАВДАННЯ ПОВОЄННОГО ІНДУСТРІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ
ДЛЯ УКРАЇНИ6

Бойко О. В., Баш В. О.

МАТЕРІАЛЬНІ ПОТОКИ
В ПРОЦЕСІ ВИДОБУВАННЯ ЗАЛІЗНОЇ РУДИ11

Гуцуляк А. І.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНДЕКСУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ (SDI)
В ПОРІВНЯННІ З ІНДЕКСОМ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (HDI).....15

Кобеля-Звір М. Я.

ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ
НА УЧАСТЬ У КОНКУРСАХ18

Лінник Д. Ю.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ
ТА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ПІДПРИЄМСТВ
ВНАСЛІДОК ВОЄННИХ ДІЙ В УКРАЇНІ23

Огорілко Ю.М.

ДЕФЛЯЦІЯ ЯК ВИКЛИК МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ
В УМОВАХ ЗОЛОТОГО СТАНДАРТУ27

Побережна З. М.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....31

Потелешенко П. В.

СМАРТ ВИРОБНИЦТВО В ІНДУСТРІЇ 4.034

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Герасименко В. Г., Дашко А. А.

КРИЗА В УКРАЇНСЬКОМУ ТУРИЗМІ:
ЇЇ НАСЛІДКИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ38

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Балазюк О. Ю., Зеленько В. А.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ:
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ42

Мельничук В. В.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ
ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ46

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бортніков Г. П., Малько В. О. РОЛЬ ФІЛІАЛІВ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ.....	51
Драчко-Єрмоленко Є. В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОЩАДНИХ БАНКІВ ІТАЛІЇ ТА ФРАНЦІЇ.....	56
Карпенко М. Ю. ПОДАТОК НА МАЙНО ЯК ФІНАНСОВА ОСНОВА БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	61
Кривонос Д. А. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....	65
Шемаєва Л. Г. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	69

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Бугай Р. П. СУЧАСНІ ТРЕНДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	73
Горбацьо М. А. РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ЯК ФАКТОРУ ЗАОХОЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ДО КРЕАТИВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙ.....	77
Дуброва Н. П. ЗМІСТОВНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ТА ЇХ ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ	80
Зінов'єв Г. О. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ «АНТРОПОЛОГІОНУ» – СИСТЕМИ, СЕРЕДОВИЩА ТА МЕРЕЖІ ВИРОБНИЦТВА Й ПОШИРЕННЯ ІДЕЙ, ЗНАНЬ І СМИСЛІВ.....	84
Крамаренко І. Д., Остапенко Т. Г. ІСТОРІЯ УСПІХУ ТА ВПЛИВУ КОКО ШАНЕЛЬ НА ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОЇ МОДИ	89
Ляшенко В. В. ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗИ.....	92
Плахотнюк Є. В., Остапенко Т. Г. КРЕАТИВНИЙ ЛІДЕР ДОНАТЕЛЛА ВЕРСАЧЕ У СФЕРІ ФЕШН-БІЗНЕСУ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ МОДИ	95
Соболев О. О. СТАН ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	99

Харчук В. Ю. КОМПЛАЄНС РИЗИК В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	103
---	-----

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білецький Р. О. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ГЛОБАЛЬНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ	105
Вдовиченко І. О. УЧАСТЬ У МАКРОРЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЯХ ЄС ЯК НАПРЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	108
Качалова В. С., Шинкаренко О. С. ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АФРИКАНСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	113
Колесниченко І. Д. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН	118
Олійник К. Д. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР НЕРІВНОСТІ Й ПОЛЯРИЗАЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ.....	122
Полтавський Р. Б. ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ І КИТАЮ НА ЇХ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	126
Стась Д. В. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА КРАЇН ЄС	131
Власюк К.В. ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ	134
Гладков В.І. СТАЛІЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	137

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Антонюк В. П.

*доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-1>

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАВДАННЯ ПОВОЄННОГО ІНДУСТРІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Промисловість являється основою економіки будь якої розвиненої країни. В останні два десятиліття Європейський Союз (ЄС) та США приділяють особливе значення промисловій політиці, забезпечуючи розвиток індустрії безпосередньо в країнах ЄС на новій технологічній платформі у відповідності до вимог концепції сталого розвитку. ЄС ще в стратегії «Europe2020» 2010 року ставив завдання розвитку сильної та стійкої промислової бази на основі інновацій та інформаційних технологій. Саме в цей період була сформована концепція «Індустрія 4.0», яка отримала широку підтримку в ЄС і була спрямована на розширення застосування інформаційних технологій для збереження і підвищення конкурентних переваг підприємств країн-членів ЄС. Вона базується на використанні таких інновацій, як: великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics), автономні роботи (Autonomous Robots), моделювання (Simulation), горизонтальна та вертикальна системна інтеграція (Horizontal and Vertical System Integration), промисловий Інтернет Речей (The Industrial Internet of Things), кібербезпека (Cybersecurity), Хмари (The Cloud), адитивне виробництво (Additive Manufacturing), розширена/віртуальна реальність (Augmented Reality) [1].

Однак, реалізація цієї технологічної парадигми виявила суттєві недоліки, що проявилися у збільшенні соціальної нерівності між різними країнами та загостренні викликів кліматичних змін. Новий вектор розвитку промисловості задекларований у «Новій промисловій

стратегії для ЄС» 2020 року, де індустрія визначалася центральною для майбутнього прогресу та процвітання Європи, а її розвиток має здійснюватися шляхом укорінення промислових інновацій на засадах «циркулярної» економіки для досягнення кліматичної нейтральності [2]. У відповідності до цих завдань було сформовано нову промислову концепцію – Індустрії 5.0 (I5.0), викладену в незалежній експертній доповіді Європейської комісії (ЄК) 2022 року «Індустрія 5.0: Трансформаційне бачення для Європи» [3]. I5.0 не перекреслює технологічних інновацій попередньої концепції Індустрії 4.0, вона змінює її спрямованість на вирішення і екологічних проблем. Вона ґрунтується на принципах справедливості, стійкості, стабільності, циркулярної економіки, на абсолютно нових цілях і показниках ефективності бізнесу, де основними є окупність та оцінка людських і природних капіталів. Її метою є повернення людських, соціальних та екологічних аспектів у виробництво. ЄК розглядає Індустрію 5.0 як можливість для промисловості стати стійкішою та адаптованішою через посилення відповідальності своєї соціальної ролі та вдосконалення ланцюгів поставок.

Аналогічні тенденції промислового розвитку мають місце в США, де в останні два десятиліття проводиться політика забезпечення стійкості ланцюгів постачання шляхом локалізації, розвитку і зростання конкурентоздатності американського виробництва. Політика спрямованого на зміцнення середнього класу та вирішення екологічних проблем. Для цього адміністрація Байдена затвердила три великих законодавчі акти, які реалізують завдання Індустрії 4.0 та 5.0: закон про інфраструктуру (вартістю \$1,2 трлн), закон про напівпровідники та науку (\$280 млрд), пакет витрат на боротьбу зі зміною клімату (\$390 млрд) [4].

Для України відбудова та розвиток промисловості у воєнний та повоєнний періоди в рамках цих трендів є пріоритетним завданням з огляду на її низький технологічний рівень, процеси деіндустріалізації та значні руйнування внаслідок воєнних дій. Відставання в технологічному розвитку та інноваціях вітчизняної промисловості від розвинених країн, що поглиблювалося в останні десятиліття, стримувало економічне зростання, а під час війни воно посилювалося. Більшість експертів вважають, що у повоєнний період має бути здійснено не просто відбудова промисловості, а її реконструкція та розвиток на основі інноваційних технологій, що потребує відповідної стратегії державної політики.

Україна на сьогодні поки що не має обґрунтованого стратегічного бачення промислового розвитку, хоч і не одноразово здійснювалися зусилля з його розробки. У 2016 р. Мінекономіки розробив проєкт Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року, який не отримав підтримку уряду. Проєкт Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року (Мінекономіки, 2018 р.) обговорювався, та не був офіційно прийнятим. Асоціація підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) та руху 4.0 у 2018 р. розробила та передала органам влади на розгляд проєкт Стратегії розвитку Індустрії 4.0, який не було рішення щодо її схвалення. У 2020 р. Уряд утворив Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості, яке розробило проєкт Закону України «Про державну промислову політику» (2021 р.), який пройшов публічне обговорення, однак не був прийнятий. У 2021 р. затверджено Національну економічну стратегію на період до 2030 року, в якій промисловість у переліку напрямів стратегічного курсу економічної політики держави посіла 10 місце. Перелік цілей промислового розвитку свідчить, що Національна економічна стратегія не була активно спрямована на модернізацію промисловості, структурну перебудову галузі, на розвиток Індустрії 4.0 і 5.0 у відповідності до світових та європейських трендів промислового розвитку. Отже, в Україні до початку повномасштабної війни не була сформована ефективної державної промислової стратегії розвитку й інноваційної модернізації сфери промисловості.

З 2022 року ситуація в Україні та її індустріальному секторі кардинальним чином змінилася. По-перше, внаслідок війни велика кількість підприємств була зруйнована, багато припинили діяльність або релокуватися на інші території, в тому числі за кордон. За розрахунками Київської школи економіки (KSE), станом на червень 2023 року від початку війни втрати активів бізнесу оцінювалася на рівні \$11,4 млрд, було пошкоджено або зруйновано щонайменше 426 великих й середніх приватних підприємств, з них більше 100 промислових підприємств, кількість яких фактично була значно вищою [5], в умовах продовження війни втрати будуть зростати. Отже, здійснюється фізичне руйнування застарілих капітальних фондів промисловості. По-друге, війна оголила давно існуючу проблему слабкості та технологічної відсталості економіки, безпосередньо пов'язаної з занепадом промисловості, її слабким інноваційним розвитком та деіндустріалізацією, що стало вагомою передумовою розв'язання загарбницької війни Росії. Це спонукає державу і бізнес до кардинальної зміни пріоритетів у

промисловій політиці для забезпечення реконструкції промисловості на цифровій та інноваційній основі в контексті сучасних трендів індустріального розвитку з метою підвищення стійкості економіки та зміцнення обороноздатності країни.

Слід відзначити, що реконструкція і модернізація промисловості є досить важким завданням з огляду на технологічну відсталість виробництва й інерційність промислового бізнесу України. Як відзначають фахівці АППАУ та Українського кластерного альянсу (УКА), всі їхні зусилля з впровадження Індустрії 4.0 до 2022 р. не дали великих результатів, тому зроблено висновок, що стара ідея наздогнати й вирівнятися з розвиненими країнами в технологічному розвитку виявилася нереалістичною, при слабких інноваційних процесах розрив в технологічному рівні зростав і Україна за проникненням навіть звичайних технологій ІТ та автоматизації в промисловості значно поступалася більшості країн ЄС. Тому, за їх висновком, ставку треба робити на Індустрію 5.0, яка дає шанс Україні швидше відновити промисловість та економіку.

У липні 2023 р. учасники українського руху Індустрії 4.0 розробили та оприлюднили Маніфест щодо переходу України до Індустрії 5.0, де відзначили: «Індустрія 5.0 як сучасна та приваблива для інвестування в різні галузі модель виробництва, може стати тим «золотим ключиком», що відімкне двері потокам донорських та інвестиційних коштів для відновлення України» [6]. В Маніфесті визначено 10 напрямів для переходу до Індустрії 5.0, серед яких: інтеграція та співпраця з військово-технічною галуззю з метою зміцнення критичної інфраструктури та розвитку технологій подвійного призначення; перехід на циркулярні виробництва й циркулярну економіку; інклюзивність, випереджаючий та інноваційний розвиток малих та середніх підприємств в напрямку подвійного, цифрового та зеленого переходу; в центрі уваги мають бути Deep Tech Інновацій; фокус на посилення стійкості ланцюгів доданої вартості та екосистем; відновлення та зростання людського капіталу як імператив для української промисловості в контексті величезних його втрат в останнє десятиліття та війни; перехід на принципи та стандарти ESG (Environmental, Social, Governance). Пропозиції є гарною основою для розробки стратегії реконструкції та модернізації промислового комплексу України.

Література:

1. Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 33–40.
2. A New Industrial Strategy for Europe. European Commission. Brussels, 10.03.2020. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0102>
3. Industry 5.0: A Transformative Vision for Europe. ESIR Policy Brief Nr. 3. January 13, 2022. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/news/all-research-and-innovation-news/industry-50-transformative-vision-europe-2022-01-13_en
4. Джо Байден робить спробу найбільшої реформи економіки США за останні десятиліття – The Economist. *Тиждень*. 1 листопада 2022. URL: <https://tyzhden.ua/dzho-bajden-robyt-sprobu-najbilshoi-reformy-ekonomiky-ssha-za-ostanni-desiatylittia-the-economist/> (дата звернення: 06.10.2023).
5. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну, за підсумками червня 2023 року перевищила \$150 млрд. KSE. 2 серпня 2023 року. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-za-pidsumkami-chervnya-2023-roku-perevishhila-150-mlrd/>
6. Маніфест щодо переходу України до індустрії 5.0. 2023. URL: <https://www.clusters.org.ua/blog-single/manifest-perehid-ua-industry5-0/>

Бойко О. В.

аспірант

Інституту економіки промисловості

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

Баш В. О.

аспірант

Інституту економіки промисловості

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-2>

МАТЕРІАЛЬНІ ПОТОКИ В ПРОЦЕСІ ВИДОБУВАННЯ ЗАЛІЗНОЇ РУДИ

Максимальна економія споживання матеріалів у процесі виробництва продукції є імперативом сталого розвитку. Певним чином це відображає формула циркулярної економіки, а саме перша з трьох R, яка означає Reduce. Дві інших складові – Reuse та Recycle теж сприяють зменшенню споживання матеріалів але непрямо.

Метою цієї роботи є кількісна демонстрація на обсягах потрібних для виробництва матеріальних потоків неефективності функціонування підприємств з видобутку руди шахтним способом. Завдання дослідження, незважаючи на існуючі критичні зауваження [1], виконано із використанням моделі екологічного рюкзака (Ecological backpack), яка є складовою концепції Material flow analyze, MFA [2; 3].

Екологічний рюкзак вигадано Фрідріхом Шмідт-Бліком [4] як характеристику неявних матеріальних потоків, що супроводжують певний матеріал або виріб протягом всього його життєвого циклу – від виготовлення, експлуатації, обслуговування аж до утилізації. Автори змінили запропонований метод, екологічний рюкзак в оригінальній постановці є інтегральним показником екологічної, технологічної та економічної досконалості організації виробництва і реалізації корисного продукту, тобто ефективності бізнеса. Саме для цього запропоновано використовувати стандартні характеристик екологічного рюкзака, якими є п'ять груп показників: біотичні, абіотичні, вода, повітря та ґрунт, що зазнав пересувань [5].

Як об'єкт дослідження вибрано підприємство ПрАТ «Суха балка» (м. Кривий ріг) з видобутку залізної руди шахтним способом. Компанія має у власності дві шахти – «Ювілейну» та імені Фрунзе, виробничі потужності яких складають 2250 тис. т на рік та 1050 тис. т на рік відповідно. Роботи з видобутку залізної руди ведуться на великих глибинах: горизонти 860 м, 940 м і 1020 м по шахті «Ювілейна» і 985-1135 м по шахті ім. Фрунзе.

На Рисунку 1 наведені складові екологічного рюкзака з видобутку залізної руди шахтним способом з розрахунку один кілограм на тону видобутої руди.



Рис. 1. «Екологічний рюкзак» середньорічного видобутку залізної руди шахтним способом підприємством ПрАТ «Суха балка», кг/т

Джерело: авторська математична обробка даних по ПрАТ «Суха балка» за період 2000–2021 рр.

Найбільші матеріальні потоки, яких потребує шахта у процесі виробництва руди, як показали багаторічні спостереження, це повітря. За технологією воно використовується у виді стисненого і як вентиляційне, у абсолютному і питомому вимірі – набагато більше ніж складає видобуток самої руди. Наступними за обсягами переробки є

шахтні води та порода. Отже екологічний рюкзак в цілому складає 6246,8 кг на 1 т видобутої компаніїю руди.

Споживання абіотичних матеріалів, а це основні технологічні, енергетичні та паливні ресурси, є набагато меншим. На рис. 2 продемонстровано номенклатуру властивих гірничим роботам витрачених абіотичних матеріалів.



Рис. 2. Середньорічне споживання абіотичних матеріалів, кг/т

Джерело: авторська математична обробка даних по ПрАТ «Суха балка» за період 2000–2021 рр.

Наведені матеріали з наповненості екологічного рюкзака дають повну уяву щодо ефективності господарювання в сфері видобутку залізної руди шахтним способом – обсяги скидних матеріалів перевищують кількість видобутого корисного продукту.

У роботі не оцінено витрати людської праці, хоча це, з огляду на багатотисячні колективи штатних робітників, є серйозним енергетичним ресурсом. Автори вважають зазначену проблему напрямком подальших досліджень. Також доцільно було б зіставити екологічні рюкзаки інших українських і іноземних шахт з видобутку руди, та відповідних розрізів.

Література:

1. Saurat M., Ritthoff M. Calculating MIPS 2.0. *Resources*. 2013. Vol. 4. No. 2. P. 581–607. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources2040581>
2. Bringezu S., Yuichi M. Material flow analysis. Green accounting. Routledge. 2018. P. 149–166.
3. Brunner P.H., Rechberger H. Handbook of Material Flow Analysis: For Environmental, Resource, and Waste Engineers, Second Edition. CRC press, 2016. 456 p.
4. Schmidt-Bleek F. MIPS and Ecological Rucksacks in Designing the Future. Proceedings Second International Symposium on Environmentally Conscious Design and Inverse Manufacturing (Tokyo, December 12–15, 2001). IEEE, 2002. P. 1–8.
5. Saurat M., Ritthoff M. Calculating MIPS 2.0. *Resources*. 2013. No. 2. P. 581–607. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources2040581>

Гуцуляк А. І.
*аспірант кафедри менеджменту,
публічного управління та персоналу
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-3>

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНДЕКСУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ (SDI) В ПОРІВНЯННІ З ІНДЕКСОМ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (HDI)

GDP (Gross domestic product) – ВВП на душу населення як самостійний показник неефективний, він вираховується методом діленням ВВП на кількість населення і вищі цифри мали б показувати більший добробут у країні, але це не завжди так, оскільки розподіл вигоди від виробленої продукції в країні ніколи не був і не буде рівномірним. По суті він показує гіпотетичний добробут населення за умови рівномірного розподілу доходів отриманих від виробленої продукції країною за рік, що само по собі є утопічною ситуацією.

HDI (Human Development Index) – індекс людського розвитку, враховує окрім макропоказника (ВНД/ кількість населення) ще 2 додаткові показники: очікувана тривалість життя та грамотність населення (сер. кількість років витрачена на навчання).

Якщо накласти на один графік HDI та GDP країн, то лідерами будуть в основному країни Європи (Швейцарія, Німеччина, Англія, Люксембург), розвинуті країни Азії (Японія, Гонконг, ОАЕ), США, Канада, Нова Зеландія та Австралія і зовсім немає представників Африки та Південної Америки [1]. Наявність кореляції між показником високого ВВП на душу населення та високим HDI демонструє, що країни інвестують велику частину національного доходу в медицину, освіту та інші соціальні проекти, що в свою чергу впливає позитивно на ріст показника HDI у цих країнах.

Наприклад, США зі свого більш ніж 23 трильйонного ВВП приблизно 20% (4-ри трильйони доларів на рік) інвестує в сектор HealthCare, що в свою чергу позитивно впливає на тривалість життя і покращує позицію країни в рейтингу [2].

Окрім тривалості життя, показник HDI, розраховується по такій компоненті, як середня кількість років витрачена на навчання. Доцільно

дослідити, який % від ВВП країни лідери по ВВП витрачають саме на цю сферу. Для цього було залишено лідерів по рейтингу HDI, а також додано такі країни, як Китай, Індія та Пакистан. Графік витрат ВВП на освіту добре ілюструє, чому Китай має нижчий HDI за лідерів, а Пакистан знаходиться у хвості HDI [3].

Але основним об'єктом зацікавленості в цьому дослідженні стали дві країни, які маючи високий показник ВВП на душу населення, мають низький HDI – Бруней та Катар. Наклавши на графік % витрат від ВВП на HealthCare (як один із чинників який впливає на розрахунок показника HDI) – все стає зрозуміло. Бруней інвестує всього лише 2% ВВП в довголіття і здоров'я населення, а Катар 4%. Бруней – теократична монархія, яка живе з видобутку нафти й газу і очевидно не вважає потрібним піклуватися про довголіття свого населення. З освітою трохи краще в цих країнах, оскільки нафта і газ потребує кваліфікованих інженерів, тому їхні інвестиції у сферу освіти нівелювали частково негативний вплив компоненти довголіття на їхній показник HDI.

Дуже цікавим є темпи росту індексу HDI з 1990 року в Китаї, який виріс на 59% за 30 років [1] і є абсолютним лідером не тільки серед країн лідерів по HDI, а й серед країн які розвиваються, не дивлячись, що останнім легко рости через низьку базу порівняння. Так звісно, є велика диспропорція між % росту HDI та ВВП на душу населення, але з усім тим – країна лідер по темпах росту обох показників.

SDI (The Sustainable Development Index) – індекс сталого розвитку намагається виміряти екологічну ефективність людського розвитку, показник включає ВВП на душу населення, тривалість життя, освіту (по суті HDI) + враховує матеріальний слід країни, а також викиди CO₂ (ступінь перевищення середніх норм). Оскільки HDI створює невинуватене протиріччя: процес створення високих рівнів розвитку в одних країнах стримує розвиток в інших (країни глобального Півдня, які страждають від голоду через кліматичні зміни, спричинені викидами CO₂ та матеріальним слідом розвинутих країн). Показник SDI просуває нове бачення, що задля успіху бідні країни мають покращити HDI, не збільшивши при цьому SDI, а багаті країни повинні підтримувати або посилювати HDI показник, значно зменшуючи свій вплив на екологію.

$SDI = HDI / \text{Ecological impact index}$ (це якщо спрощено). Індикатор матеріального сліду вимірює загальну вагу видобутку та споживання матеріалів націє. Матеріальний слід і викиди CO₂ враховують міжнародну торгівлю шляхом додавання матеріалів і викидів, які втілені в імпорті та

віднімання тих, що втілені в експорті. Отже, норми на 1 людину викидів CO₂ – 1,58 тонни в рік, матеріального сліду на 1 людину 6,52 тонни [4].

Цілком очікуваним буде, що лідери по показнику HDI в основному будуть антигероями показника SDI. Але спробуємо знайти якісь виключення та їх розглянути.

Сингапур – абсолютний антилідер по SDI, матеріальний слід 77,41 при нормі 6,52 (перевищення в 11 раз), викиди CO₂ – 17,44 при нормі 1,58 (перевищення в 11 раз). Далі Кувейт, ОАЕ, Катар. В основному ці країни мають такі показники через нафто-газову промисловість, виробництво, а також високе споживання внутрішніх і імпортованих продуктів через свій високий дохід (а імпортуємо разом з товарами і матеріальний слід і CO₂ у свою країну, а отже показник SDI погіршується).

Найвищий показник SDI мають країни Африки, Південної Америки, Мексика, Індія, Грузія, Шрі-Ланка, Панама, Молдова (єдина з лідерів, яка вкладається в норми матеріального сліду та лише на 14% перевищує норму по CO₂). Аргентина гарний приклад, країни яка зберігає баланс між розвитком і шкодою екології.

Отже, проаналізувавши показники HDI та SDI, стає зрозуміло, що країнам потрібно знайти баланс між темпом власного розвитку і збагачення нації та зменшенням екологічного впливу на планету. В останні роки про важливість цього говорять не тільки екологи, а й уряди країн і стараються рухатись в цьому напрямку, створюючи та фінансуючи програми, які зменшують матеріальний слід та викиди CO₂ країн. Це безумовно вірний шлях, але він не швидкий і розвинутим країнам прийдеться десятиліттями працювати, щоб дійти до цього балансу.

Література:

1. Human Development Index vs. GDP per capita, 2021. Available at: <https://ourworldindata.org/grapher/human-development-index-vs-gdp-per-capita>

2. Current health expenditure (% of GDP). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS?locations=US-DE-CH-JP-NZ>

3. Government expenditure on education, total (% of GDP). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?end=2021&locations=US-DE-CH-JP-CN-IN-PK&start=2005>

4. The Sustainable Development Index (SDI). Available at: <https://www.sustainabledevelopmentindex.org/methods>

5. SDI country rank. Available at: <https://www.sustainabledevelopmentindex.org/>

Кобеля-Звір М. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики
Львівського торговельно-економічного університету
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-4>

ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ НА УЧАСТЬ У КОНКУРСАХ

Надважливою складовою процесу розробки проектної пропозиції є пошук аргументації в реалізації проекту в стратегічних документах міжнародного рівня, Європейського Союзу та України.

У будь-якій грантовій заявці міжнародних програм, національних чи регіональних донорів є 2 важливі розділи грантової заявки: «Мета проекту» і «Вплив проекту». Перший із двох розділів часто містить, окрім конкретних цілей, ще й питання «Яка стратегічна мета проекту?». Зазвичай її визначають як бажаний позитивний ефект або зміни, що мають бути наслідком вирішення існуючої проблеми. Це загальна декларація позитивних змін у довгостроковій перспективі. Стратегічна мета формується для тривалої комплексної діяльності. Це ідеальне уявлення про подолання негативної ситуації, описаної в проблематиці проекту. Розділ «Результати проекту» містить, окрім безпосередніх та опосередкованих, ще й «Довгострокові очікувані результати» – ефект, вплив проекту. Це свого роду передбачення на майбутнє, той вплив, який буде відчуватися не лише цільовою аудиторією проекту, а й на рівні суспільства в довгостроковій перспективі кількох років згодом після завершення проекту [1].

В описі та аргументації цих двох розділів необхідно враховувати положення стратегічних документів міжнародного рівня, Європейського Союзу та України. Розглянемо рівні основоположних документів:

1. СТРАТЕГІЇ, ПЛАНИ, ПРОГРАМИ, ПОЛІТИКИ

1.1. Європейські стратегії, плани, програми, політики: Цифровий компас до 2030 року, Європейська безпекова стратегія, Європейська промислова стратегія, Європейський зелений курс, Стратегія Єдиного цифрового ринку ЄС, План дій циклічної економіки,

Програма цифрового майбутнього, Стратегія космосу, Політики (Європейська політика сусідства та переговори про розширення (DG NEAR) тощо.

1.2. Українські стратегії, плани, програми: Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027, Національна економічна стратегія 2030, Стратегія сталого розвитку України до 2030 року, Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021–2026 роки, Національна стратегія із створення безбар'єрного простору в Україні на період до 2030 року, Стратегія інформаційної безпеки на період до 2025 року, Національна стратегія розбудови безпечного і здорового освітнього середовища у новій українській школі на 2023 рік [2].

1.3. Програмні стратегії.

1. При подачі на конкурси походження USAID необхідно звернути увагу на «Стратегію співпраці з питань розвитку – Україна» [3].

2. Готуючи заявку на участь у грантових програмах Європейської комісії, варто звернутися до Стратегій програм: Horizon Europe (HORIZON), Creative Europe (CREA), Erasmus+ (ERASMUS+), Digital Europe Programme, EU4Health Programme, Programme for the Environment and Climate Action, Single Market Programme [4].

Наскрізними та об'єднуючими ключовими стратегічними цілями (KSO) програм ЄК є:

– KSO A, «Сприяння відкритій стратегічній автономії шляхом керівництва розвитком ключових цифрових, перспективних та нових технологій, секторів та ланцюжків створення вартості для прискорення та керування, цифровий і зелений перехід через людиноорієнтовані технології та інновації».

– KSO B, «Відновлення європейських екосистем і біорізноманіття, а також стійке управління природними ресурсами для забезпечення продовольчої безпеки та чистого та здорового навколишнього середовища».

– KSO C, «Зробити Європу першою цифровою круговою, кліматично нейтральною та стійкою економікою через трансформацію її систем мобільності, енергії, будівництва та виробництва».

– KSO D, «Створення більш стійкого, інклюзивного та демократичного європейського суспільства, підготовленого на реагування на загрози та катастрофи, подолання нерівності та надання високоякісної медичної допомоги, і надання всім громадянам можливості діяти в умовах екологічного та цифрового переходу».

3. Міжнародна організація з міграції (МОМ). Якщо ваш проект співпадає хоча б із одним напрямом зі Стратегії МОМ, акцентуйте на цьому в своїй заявці.

4. Стратегічний план ПРООН на 2022-2025 роки. Необхідно врахувати щонайменше один із 3 напрямів змін, 6 ключових рішень та 3 сприятливих фактори Стратегії.

1.4. Стратегії розвитку громад – це фундаментальний документ, який визначає бачення розвитку територіальної громади на найближчі роки, механізм досягнення сталого зростання громади, спираючись на ресурси та чітко знаючи її сильні та слабкі сторони. 9 липня 2022 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій» [2]. Однією зі схвалених змін є систематизація системи документів державної регіональної політики: державна стратегія – регіональна стратегія – стратегія розвитку територіальної громади. Отже, у тих проектних пропозиціях, які навіть незначною мірою стосуються основоположних напрямів розвитку громад та територій, необхідно проводити ці паралелі та аргументувати, що проект буде працювати на виконання хоча б однієї цілі, що зазначена в регіональній стратегії, або стратегії розвитку територіальної громади.

1.5. Стратегія організації – це довгострокова модель розвитку організації. Формалізується як документ, що розробляється та ухвалюється для досягнення стратегічних цілей організації і враховує обмеження внутрішнього й зовнішнього середовища. Варто пам'ятати: якщо організація планує серйозно працювати з грантовими ресурсами на кшталт інструментів Європейської комісії, то їй просто необхідно мати якісно розроблену стратегію принаймні на 7 років. Під час оцінювання проектних заявок експерти будуть ретельно вивчати, чи корелюється ваша проектна пропозиція з цілями та діяльністю вашої організації, а також із цілями та пріоритетами грантодавця.

2. ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ (ЦСР). Порядок денний сталого розвитку до 2030 року, прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН у 2015 році, є глобальним планом дій для людей, планети та процвітання, спрямованим на досягнення сталого розвитку в усіх його вимірах. Це 17 ЦСР, які є універсальним закликком до дій, щоб покінчити з бідністю, захистити планету та забезпечити всім людям мир і процвітання до 2030 року [5]. ЦСР визначено:

Ціль 1. Подолання бідності.

- Ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства.
- Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя.
- Ціль 4. Якісна освіта.
- Ціль 5. Гендерна рівність.
- Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови.
- Ціль 7. Доступна та чиста енергія.
- Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання.
- Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура.
- Ціль 10. Скорочення нерівності.
- Ціль 11. Сталий розвиток міст і громад.
- Ціль 12. Відповідальне споживання та виробництво.
- Ціль 13. Пом'якшення наслідків зміни клімату.
- Ціль 14. Збереження морських ресурсів.
- Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші.
- Ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути.
- Ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку [5].

Для досягнення цих цілей було встановлено набір із 169 завдань, які забезпечують конкретні та вимірювані показники прогресу в таких сферах, як освіта, охорона здоров'я, працевлаштування, зміна клімату, енергетика та біорізноманіття. Всім охочим отримати грантове фінансування необхідно враховувати ЦСР в аргументації своїх проектних пропозицій, адже грантові проекти можуть і повинні працювати задля досягнення ЦСР [5].

3. ПРОГРАМНІ ДОКУМЕНТИ

Існує універсальне правило: «При підготовці пакета документів на грантові конкурси необхідно ретельно ознайомитися з усією конкурсною документацією». До неї належать: інструкції про конкурси, методичні рекомендації щодо участі у грантових конкурсах, рекомендації з підготовки проектних пропозицій, постанови КМУ, які затверджують порядок надання фінансової підтримки, положення про конкурси, проектні гайди грантових конкурсів, «поширені запитання та відповіді на них» тощо. В таких документах міститься вся важлива для заявників інформація про особливості участі у грантових конкурсах. Уся ця конкурсна документація завжди розміщується грантодавцем поряд із умовами грантового конкурсу.

Отже, підготовка проектної пропозиції на грантовий конкурс вимагає комплексного підходу. Розробнику проекту важливо не лише скористатися проектним підходом, але й звернути увагу на стратегічні документи міжнародного рівня, Європейського Союзу та України, а

також стратегію розвитку територіальних громад та організації-заявника.

Література:

1. Кобеля-Звір М.Я. Посібник «Як отримати грант. Методика та стратегія залучення грантових ресурсів». 2022. 268 с.

2. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&key=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F>

3. Стратегія співпраці між Україною та USAID з питань розвитку у 2019–2024 рр. URL: https://www.usaid.gov/sites/default/files/2023-01/Ukraine_USAID_CDSCS_2019-2024_Public_Ukr.pdf

4. Стратегічний план для Horizon Europe. URL: <https://commission.europa.eu/select-language?destination=/node/9>

5. 17 Цілей сталого розвитку. URL: <https://globalcompact.org.ua/tsili-stijkogo-rozvytku/>

Ліннік Д. Ю.
*аспірант кафедри обліку, оподаткування
та економічної безпеки
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-5>

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ТА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ПІДПРИЄМСТВ ВНАСЛІДОК ВОЄННИХ ДІЙ В УКРАЇНІ

Збройна агресія російської федерації проти України призвела до великих людських, соціальних та економічних втрат. Через війну руйнуються житлові приміщення та громадська інфраструктура внаслідок чого громадські послуги та економічна діяльність зазнають перешкод у своїй роботі. Війна призводить до скорочення робочих місць і доходів, зменшення купівельної спроможності і обсягів накопичених активів. За даними звіту Київської школи економіки до трійки найбільш постраждалих сфер, окрім руйнування житлового сектору, належать сфера інфраструктури із сумою збитків у \$36,2 млрд та промисловість й пошкоджені підприємства – на \$11,3 млрд [1].

Через великі обсяги шкоди та збитків внаслідок воєнних дій, актуальними залишаються напрямки дослідження методів вартісної оцінки розміру збитків завданих підприємствам, установам, організаціям та іншим суб'єктам господарювання. Також окрім достовірної оцінки збитків впродовж війни та після її завершення буде питання компенсації шкоди, завданої від воєнних дій.

Відповідно до затвердженої постанови Кабінету міністрів України № 326 від 20 березня 2022 р. «Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації», визначення шкоди та збитків здійснюється за 20 окремими напрямками, серед яких: людські, економічні, військові втрати, втрати житлового, земельного, лісового фондів. Також до переліку включено економічні втрати підприємств. Даний напрям включає втрати підприємств усіх форм власності внаслідок знищення та пошкодження їх майна, втрати фінансових активів, а також упущену

вигоду від неможливості чи перешкод у провадженні господарської діяльності [2].

Збитки – це вартість втраченого, пошкодженого та (або) знищеного майна, що зазнало руйнівного впливу внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, ракетно-бомбових ударів в ході збройної агресії російської федерації, а також розмір витрат, необхідний для відновлення порушеного права (реальні збитки); та/або розмір доходу, який постраждалий міг би одержати за умови відсутності збройної агресії російської федерації (упущена вигода).

Виділяють такі види оцінки збитків:

– Аналітична оцінка – проводиться органами державної влади або органами місцевого самоврядування самостійно або із залученням фахівців, а також самостійно підприємствами, установами, організаціями з урахуванням вимог стандартної методології;

– Стандартизована оцінка – проводиться органами державної влади або органами місцевого самоврядування, яким Кабінетом Міністрів України надано повноваження щодо визначення розміру збитків зі використанням стандартного набору вихідних даних та дотримання вимог стандартної методології;

– Незалежна оцінка (судова експертиза) – проводиться суб'єктами оціночної діяльності або судовими експертами з дотриманням національних та міжнародних стандартів оцінки майна, а також може здійснюватися для цілей подання позовів до національних чи міжнародних судів.

При економічних втратах підприємства, основними показниками які оцінюються є: вартість втраченого, знищеного чи пошкодженого майна підприємств, вартість втрачених фінансових активів, упущена вигода, втрати від неоплачених товарів, робіт і послуг, наданих та спожитих на тимчасово окупованих територіях.

За своєю специфікою збитки, які були завдані підприємствам внаслідок війни є значно складнішими для розрахунку. Визначення шкоди та обсягу економічних збитків спричинених збройною агресією російської федерації проводиться відповідно до спільного Наказу Міністерства економіки України та Фонду державного майна України № 3904/1223 від 18 жовтня 2022 р. «Про затвердження Методики визначення шкоди та обсягу збитків, завданих підприємствам, установам та організаціям усіх форм власності внаслідок знищення та пошкодження їх майна у зв'язку зі збройною агресією Російської

Федерації, а також упущеної вигоди від неможливості чи перешкод у провадженні господарської діяльності» [3].

Цілями оцінки збитків від збройної агресії російської федерації є:

- визначення збитків завданих внаслідок збройного вторгнення агресора у межах кримінальних проваджень за законодавством України;
- оцінка збитків завданих внаслідок збройної агресії з метою подання постраждалими заяв на відшкодування матеріальної шкоди;
- експертна оцінка та визначення розміру завданої шкоди внаслідок війни з метою подання позовів постраждалими до міжнародних судових інстанцій, а також подання позову Державою Україна до міжнародних судових інстанцій.

Методика визначення шкоди є обов'язковою для використання під час оцінки збитків, завданих постраждалим, яким нанесено збиток внаслідок агресії російської федерації, проведення судової експертизи пов'язаної з оцінкою втрат внаслідок воєнних дій. Положення методики визначення шкоди та обсягу збитків переважають над іншими положеннями нормативно-правових актів, методик, рекомендацій, які регулюють питання визначення розміру шкоди від бойових дій, нанесеної підприємствам, установам, організаціям та іншим суб'єктам господарювання усіх форм власності [4].

За даною Методикою підприємство-замовник укладає договір із суб'єктом оціночної діяльності. Підприємства державної чи комунальної власності обирають оцінювача шляхом конкурсу, а судова експертиза призначається відповідно до процесуального законодавства. Незалежна оцінка або судова експертиза проводиться за рахунок коштів підприємств, установ, організацій, фізосіб або за рахунок інших не заборонених законодавством джерел [3]. При укладанні договору на проведення оцінки майна погоджується форма за якою буде складено звіт про оцінку збитків. Звіт може бути представлений у стислій, або повній формі. Варто зазначити що для подання до міжнародних судових інстанцій складається саме повна форма звіту про оцінку збитків. Даний звіт про оцінку збитків є чиним до дати відшкодування збитків.

Підприємство надає виконавцям оцінки збитків доступ до об'єкта, документації та іншої необхідної інформації яка має суттєве значення для проведення оцінки. За потребою оцінювача підприємство-замовник надає пояснення та додаткові відомості необхідні для проведення оцінки. Оцінювачі можуть використовувати копії документів підприємства в якості вихідних даних, але важливо щоб такі копії були чіткими та засвідченими в установленому законодавством порядку.

Також у процесі оцінки використовуються технічні засоби та інформаційні джерела: фотоматеріали, відеоматеріали тощо. Оцінювач у звіті про оцінку збитків зазначає об'єкт оцінки, характер та ступінь пошкодження, використані дані, оціночні процедури та висновок про вартість. Аналогічні дані також відображаються у висновку судового експерту при проведенні оцінки збитків підприємств державної чи комунальної власності.

Наразі питання фіксації та відшкодування збитків внаслідок війни залишається актуальним для України. Вирішенню цього питання буде сприяти напрацювання методичного забезпечення, зокрема вдосконалення нормативних баз національних стандартів України та використання окремих міжнародних стандартів оцінки вартості збитків внаслідок війни. Адже впровадження більш сучасних та деталізованих вимог оцінки міжнародних стандартів зможе забезпечити більшу конкретизацію, обґрунтування вибору оціночних процедур, дозволить забезпечити застосування єдиних методичних підходів до визначення вартості збитків при виконанні економічних вимірювань в Україні.

Література:

1. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 № 326 «Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/326-2022-%D0%BF#Text>

3. Наказ Міністерства економіки України, Фонду державного майна України від 18.10.2022 № 3904/1223 «Про затвердження Методики визначення шкоди та обсягу збитків, завданих підприємствам, установам та організаціям усіх форм власності внаслідок знищення та пошкодження їх майна у зв'язку із збройною агресією Російської Федерації, а також упущеної вигоди від неможливості чи перешкод у провадженні господарської діяльності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1522-22#Text>

4. Міжнародна аудиторська компанія BDO. Оцінка збитків від війни. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/services-2/consulting/valuation-practice/war-damage-assessment>

Огорілко Ю.М.

*аспірант кафедри фінансових технологій та підприємництва
Сумського державного університету
м. Суми, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-6>

ДЕФЛЯЦІЯ ЯК ВИКЛИК МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ В УМОВАХ ЗОЛОТОГО СТАНДАРТУ

У науковій літературі, присвяченій періоду функціонування золотого стандарту, існують різні погляди на те, чи була система стабільною за своєю природою. Одні автори відзначають довгострокову цінову стабільність, яка існувала в епоху золотого стандарту, інші – акцентують увагу на частих, а часом і серйозних коливаннях бізнес-циклів, які характеризували систему в цілому та на значних коротко- та середньострокових коливаннях рівня цін [4, с. 455–456].

До 1870-х років золотий стандарт став майже загальноприйнятим, підвищивши попит на золото без значного збільшення пропозиції. Класичний золотий стандарт, що проіснував до Першої світової війни, характеризувався двома десятиліттями стабільної дефляції, а потім двома десятиліттями інфляції. Інфляція зазначеного періоду була спричинена відкриттями золотих запасів 1890-х років, що збільшило пропозицію золота та, відповідно, ціни. Дефляція, у свою чергу, мала “погану репутацію” ретроспективно як наслідок поєднання дефляції та депресії у 1930-х роках [2, с. 1–36].

Після Першої світової війни домінувало занепокоєння, що золота буде недостатньо для задоволення світового попиту на гроші без дефляції. Економічна та валютна конференція 1922 року у Генуї рекомендувала прийняти золотодевізний стандарт, за якого конвертовані іноземні валюти (головним чином долар і фунт), а також золото використовуватимуться для забезпечення національних резервів. Проте на думку дослідників у самому механізмі міжвоєнного золотого стандарту існували технічні проблеми, які у сукупності можна звести до наступних [1, с. 35–50].

1. *Асиметрія між країнами з профіцитом і дефіцитом платіжного балансу.* Згідно з неписаними правилами золотого стандарту, центральні банки країн, що мають профіцит платіжного

балансу (супроводжується притоком золота), мають розширювати внутрішню грошову масу та проводити інфляційну політику. У свою чергу країни з дефіцитом платіжного балансу мають проводити обмежувальну монетарну політику. На практиці, через необхідність уникнення повної втрати резервів та задля забезпечення конвертованості своїх валют, країни з дефіцитом змушені були дотримуватись зазначених правил. Навпаки, жодні санкції не заважали країнам з позитивним балансом платіжного балансу стерилізувати приплив золота та накопичувати резерви не невизначений термін. Таким чином, існував потенційний дефляційний ухил у роботі золотого стандарту.

Ця асиметрія існувала і у довоєнний період, але з важливою різницею, що довоєнний золотий стандарт зосереджувався навколо операцій Банку Англії, який як прибуткова установа не мав стимулу зберігати великі запаси золота, яке не приносить прибуток. Це допомагало забезпечувати постійну конвертованість із напрочуд низьким рівнем резервів золота.

Навпаки, центральні банки двох країн міжвоєнного періоду, які мали надлишки золота (Сполучені Штати та Франція), не мали стимулів уникати накопиченню золота.

Мельцер А. вказує на те, що задля стабільного функціонування системи золотого стандарту, мав відбуватись вільний рух капіталу у межах системи. При цьому, обґрунтовуючи різницю між класичним золотим стандартом та його міжвоєнною модифікацією, автор наголошує, що частково різницю між ними можна пояснити необхідністю посилення управління потоками капіталу у міжвоєнний період. Дані для Сполучених Штатів та Великобританії свідчать про те, що рух капіталу, змінюючи грошову базу країн, був головною стабілізаційною силою системи [5, с. 190–192].

2. Пірамідизація резервів. Міжвоєнна система золотого стандарту заохочувала країни зберігати резерви у формі конвертованих іноземних валют як замінників золота. У свою чергу перехід центральних банків у зворотному напрямку від валютних резервів до золота зменшив би світову пропозицію грошей, додаючи системі ще один дефляційний ухил. Так і сталось, коли центральні банки почали масово відмовлятися від валютних резервів на початку 1930-х років, коли загроза девальвації зробила валютні активи ризикованими.

3. Недостатні повноваження центральних банків. Інституційною особливістю міжвоєнного золотого стандарту є те, що для більшості

центрального банків континентальної Європи операції на відкритому ринку були заборонені або обмежені. Ці обмеження були результатом реалізації стабілізаційних програм початку та середини 1920-х років. Забороняючи центральним банкам оперувати значними обсягами державних цінних паперів і, таким чином ускладнюючи монетизацію бюджету, архітектори стабілізації сподівалися запобігти майбутній інфляції. Це змусило центральні банки покладатися на дисконтну політику як основний засіб впливу на внутрішню пропозицію грошей. Однак у ряді країн великі комерційні банки рідко позичали у центрального банків, тому контроль монетарних інституцій над пропозицією грошей був досить слабким, за винятком кризових періодів.

Крім того, дефляційні тенденції системи золотого стандарту, на переконання дослідників, створили передумови Великої депресії. Так, Ейхенгрін Б. вказує, що одним з пояснень Великої депресії слугує несправність міжнародної валютної системи того часу. У період золотого стандарту від країн вимагалось підтримувати конвертованість між національною валютою та золотом і підтримувати необмежений міжнародний рух золота. Але поряд з цим було дозволено (пізніше – навіть заохочено) зберігати міжнародні резерви у формі іноземної валюти. Це ввело у систему золотого стандарту новий “психологічний” елемент, якого не було у довоєнний період.

Коли у 1931 році фінансова криза, кульмінацією якої стала неконвертованість валюти, вразила систему, центральні банки, стривожені коливаннями вартості резервних валют, поспішили ліквідувати свої позиції, виражені у іноземних активах. Це у свою чергу призвело до скорочення глобальних резервів, обмеження пропозиції грошей і посилило монетарну дефляцію. У результаті цього досвіду золотодевізний стандарт став вважатися нестабільним за своєю природою.

При цьому дослідник відзначає у якості проблеми не недостатність золотовалютних резервів, а неправильне управління ними. На підтвердження цієї думки наводяться два аргументи, один з яких зосереджується на розподілі золота, а інший – на попиті на іноземну валюту.

Перший – вказує на неправильний розподіл золота та відзначає поглинання непропорційної частки світових запасів золота Сполученими Штатами і Францією, що призвело до нав'язування дефляції решті світу.

Другий аргумент пояснює крах фінансових паритетів через систематичну ліквідацію центральними банками резервів у іноземній валюті, що зменшило доступність міжнародних резервів саме тоді, коли вони були найбільш потрібні. Між 1928 і 1932 роками частка іноземної валюти у структурі резервів 24 європейських країн впала з 42% до 8%. Значною мірою ця зміна відображала наполегливі зусилля Банку Франції перетворити свої іноземні активи на золото. Однак, якщо виключити Францію зі списку, частка іноземної валюти в структурі резервів решти країн все ще різко зменшується з 36% у 1928 році до 11% у 1932 році [3, с. 1–6].

Виходячи з зазначеного, Бернанке Б. приходять до висновку, що світова дефляція початку 1930-х років була результатом монетарного скорочення, переданого через механізми міжнародного золотого стандарту [1, с. 44–50].

Таким чином, системі золотого стандарту притаманні дефляційні тенденції через ряд факторів: асиметричність між країнами з профіцитом і дефіцитом платіжного балансу, пірамідизацію резервів та недостатні повноваження центральних банків. Досягнення стабільного функціонування досліджуваної валютної системи забезпечувалось через взаємодію між центральними банками та вільний рух капіталу (золота) між країнами.

Відхилення від неписаних правил функціонування системи золотого стандарту призвело до скорочення глобальних резервів, обмеження пропозиції грошей, посилило монетарну дефляцію та створило передумови для Великої депресії 1929–1933 років.

Література:

1. Bernanke B., James H. (January, 1991) *The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison*. Financial Markets and Financial Crises. University of Chicago Press, pp. 33–68.
2. Bordo M. D., Redish A. (February, 2003) *Is Deflation Depressing? Evidence from the Classical Gold Standard*. *NBER Working Paper Series*, no. 9520, pp. 1–36.
3. Eichengreen B. (March, 1987) *The Gold-Exchange Standard and the Great Depression*. *NBER Working Paper Series*, no. 2198, pp. 1–39.
4. Huffman W. E., Lothian J. R. (1984) *The Gold Standard and the Transmission of Business Cycles, 1833–1932. A Retrospective on the Classical Gold Standard, 1821–1931*. University of Chicago Press, pp. 455–512.
5. Meltzer A. H., Robinson S. (1989) *Stability Under the Gold Standard in Practice*. Money, History and International Finance: Essays in Honor of Anna J. Schwartz. University of Chicago Press, pp. 163–202.

Побережна З. М.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-7>

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

В умовах зростаючої інтернаціоналізації економіки необхідною передумовою є пошук нових та більш ефективних шляхів розвитку та форм міжнародної організації господарювання. За цих обставин, міжнародна економічна інтеграція є ядром сучасних процесів глобалізації. Особливої актуальності останнім часом набуває підвищення ефективності функціонування авіапідприємств, у контексті забезпечення стратегічних орієнтирів їх розвитку, під впливом динамічного зовнішнього середовища, яке визначають фактори геополітики, макроекономічної та соціальної динаміки, галузеві зміни.

Авіапідприємствам необхідно прогнозувати фактори, що впливають на результати їхньої діяльності на ринку повітряних перевезень, а також виявляти найбільш раціональні стратегії та рішення з урахуванням мотивів, стратегічних цілей та інтересів взаємопов'язаних сторін. Аналіз впливу чинників зовнішнього середовища на авіапідприємство характеризується використанням методів стратегічного управління, які слід враховувати при розробці стратегії розвитку авіапідприємств, щоб одержати високих результатів зростання і вартісних показників.

Для досягнення максимальних результатів на ринку авіаційних послуг та утвердження стійких позицій необхідно скласти детальний план розвитку авіапідприємства з використанням наявних та залучення додаткових ресурсів [1].

На тлі глобальних викликів, які пов'язані із забрудненням атмосфери, скороченням обсягів невідновлюваних енергоресурсів та зміною клімату, кількість авіаперевезень у світі постійно зростає, а

вимоги до забезпечення безпеки та екологічності польотів при цьому підвищуються.

Стратегічними орієнтирами забезпечення ефективного функціонування авіапідприємств на ринку є переоцінка цінностей та формування нових вимог до авіапідприємств, серед яких:

1) Перебудова системи функціонування авіапідприємством в рамках концепції Smart, що характеризується новою моделлю управління та включає єдиний центр прийняття рішень, у тому числі в галузі безпеки, відкриваючи принципово нові можливості для розвитку та управління на основі наявних ресурсів та інноваційних змін у стратегії управління.

2) Функціонувати на міжнародному ринку відповідно до умов конкуренції та глобальних викликів, що багато в чому пов'язано з використанням досягнень НТП та впровадженням інновацій, що є обов'язковою умовою не лише його розвитку, а й існування у жорсткому конкурентному середовищі. Використання інновацій авіапідприємствами дасть змогу підвищити рівень його конкурентоспроможності як щодо вітчизняних, так і закордонних авіапідприємств.

3) Впровадження нових технологій та цифровізація бізнес-процесів авіапідприємства, що спрямована на освоєння всіх форм технічного обслуговування повітряних суден, розширення можливостей з обслуговування та ремонту повітряних суден, повноцінна технологічна незалежність із використанням ІТ-технологій. Управління авіапідприємством має впроваджувати цифрові технології на всіх ділянках своєї діяльності, починаючи від системи бронювання, зберігання даних, забезпечення управління виробничими процесами та програмними продуктами до взаємодії з клієнтами.

Цифрові технології є одним із стратегічних орієнтирів забезпечення ефективного функціонування авіакомпаній на ринку. Для авіакомпаній цифровізація системи обслуговування пасажирів на бортах повітряних суден, дедалі активніше перетворюється на електронну систему управління, зокрема орієнтовану на двосторонню комунікацію з пасажиром. Цифрова трансформація у цьому контексті формує нові бізнес-процеси, організаційні структури, положення, регламенти, нові бізнес-моделі.

Перевагами цифрової трансформації для авіакомпаній є:

– оперативна передача інформації про статус рейсу на сайті авіакомпанії;

– інформаційна система управління замовленнями бортового харчування на рейсах авіакомпанії;

– цифровізація дозволяє оптимізувати бізнес-процеси обслуговування клієнтів, від здавання багажу без участі співробітників авіакомпанії до покупки авіаквитка.

Запровадження сучасних цифрових технологій в діяльність підприємств авіаційної галузі значно підвищить ефективність їх роботи, і поруч з цим, дозволить знизити їх витрати [2].

Таким чином, основними стратегічними орієнтирами забезпечення функціонування авіапідприємств в умовах глобальних викликів є застосування нових цифрових технологій, інновацій у здійсненні їх діяльності, що значно підвищить ефективність та знизить витрати, а також дозволить відповідати потребам пасажирів, що постійно зростають, підвищувати рівень конкурентоспроможності та іміджу авіапідприємств.

Література:

1. Серєда Н. М. Маркетинговий підхід та стратегічна спрямованість в діяльності авіакомпаній. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 4. С. 116–120.

2. Олешко Т. І., Попик Н. В., Бабич М. О. Цифровізація бізнес-процесів в цивільній авіації. *Економіка та держава*. 2021. № 4. С. 43–46.

Потелешенко П. В.

*кандидат технічних наук, здобувач ступеня доктора наук
Воєнної академії імені Євгенія Березняка
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-8>

СМАРТ ВИРОБНИЦТВО В ІНДУСТРІЇ 4.0

Завдяки новітнім розробкам комп'ютерної техніки, винайденню Інтернету, широкій цифровізації відбувся стрімкий перехід до Третьої промислової революції. Ці винаходи допомогли об'єднати фізичні об'єкти та ланцюжки створення вартості. Поява нового рівня ефективності та автоматизації трансформували цілі сектори, витіснили традиційні корпорації та зруйнували традиційні бізнес-моделі. Сьогодні ми стоїмо на порозі Четвертої промислової революції, яка стала результатом використання великих даних у режимі реального часу, поєднала фізичну і цифрову сфери та призвела до появи так званих «кіберфізичних систем». У майбутньому ці системи відіграватимуть ключову роль у промисловому виробництві, оскільки будуть все більш інтелектуальними внаслідок зростаючої конвергенції різних нових технологій.

З економічної точки зору основні технології Індустрії 4.0 сприятимуть значному підвищенню ефективності за рахунок зменшення транзакційних витрат та інформаційної асиметрії всередині системи. У новому конкурентному виробничому середовищі використання цих технологій може стати основою сталого розвитку. Враховуючи принципи промислового інжинірингу, будь-які спрощення виробничих процесів повинні сприяти досягненню цілей Індустрії 4.0, однак дана гіпотеза потребує підтвердження шляхом наукових досліджень щодо можливих її викликів, можливостей та переваг.

Технології Індустрії 4.0 дозволяють відстежувати та контролювати обладнання, продукти та послуги, збираючи великі обсяги даних, вбудовуючи їх в інтегровані системи та аналізуючи їх за допомогою побудови віртуальних моделей, оптимізуючи процеси прийняття рішень [1, с. 291]. Цифрові технології Індустрії 4.0 відкривають нові перспективи розвитку промисловості, вони все більшою мірою визначають конкурентоспроможність промислових підприємств.

А оскільки розвиток промисловості впливає практично на усі інші галузі, то технології Індустрії 4.0 сприяють зростанню національних економік у цілому [2, с. 118].

Німецьким дослідницьким центром штучного інтелекту (DFKI) виділено такі фактори, що сприяють розвитку смарт виробництва:

- смарт фабрика – розумні продукти контролюють власний виробничий процес і узгоджують його з розумними машинами;

- смарт планувальник – оптимізує всі виробничі процеси майже в режимі реального часу;

- людина як центральний фактор виробництва;

- інформаційно-комунікаційні технології в якості «розумних операторів», що здійснюють нагляд і контроль за поточною виробничою діяльністю [3, с. 1872].

Технології Індустрії 4.0 вже сьогодні дозволяють розробляти та впроваджувати сучасні організаційні стратегії у виробництво. У наведеному аспекті можна виділити п'ять важливих особливостей Індустрії 4.0: новий і повністю автоматизований підхід до управління виробництвом, ланцюжком поставок і життєвим циклом продукції; управління виробництвом базується на використанні інтелектуальних систем, даних в реальному часі та машинному навчанні; поєднання цифрових та фізичних систем з основною автоматизацією; підтримання постійної комунікації між підрозділами виробництва в режимі он-лайн; допомога у визначенні стратегії зростання промислового виробництва. Наведені особливості створюють головний базис для конкурентних переваг виробника. Більшість сучасних стратегій виробництва зосереджені на власне самій організації, тобто досягненні оптимального розподілу автоматизованих процесів. В їх основу покладено фіксовані виробничі плани і, зазвичай вони не зазнають суттєвих змін протягом всього виробничого процесу. Наведені стратегії оптимізації виробництва вже протягом багатьох років використовуються топ менеджментом більшості провідних компаній, оскільки їх управлінські рішення виходять з довготермінових прогнозних оцінок. Як стверджують ряд дослідників [4, с. 1612] вони не зазнають особливих змін у зв'язку з упровадженням базових технологій Індустрії 4.0.

Поєднання підприємницьких цілей з виробничими стратегіями підприємства вважається оптимальним шляхом досягнення цілей. Така інтеграція має упроваджуватися в п'ять етапів:

– визначення цілей підприємства щодо загальних ключових показників розвитку. Формування цих цілей здійснюється з урахуванням загального горизонту планування;

– другий етап пов'язаний з реалізацією ринкової стратегії, яка передбачає вивчення цільових ринків, споживачів та обсягів продажів;

– третій етап – визначення товарної політики, що безпосередньо впливає на конкурентні фактори ринкової стратегії (цільові показники ціноутворення, дизайн продукту, його якість тощо);

– четвертий етап – на основі обраної стратегії конкурентної політики здійснюється технічна реалізація та виробниче планування;

– на останньому етапі вибудовується виробнича інфраструктура з точки зору розподілу ресурсів, життєвого циклу управління якістю та людськими ресурсами [5, с. 28].

Впровадження концепції Індустрії 4.0 має на меті ефективно використати наявне технологічне і ринкове потенціалу, його задіяння в інноваційному процесі, а також їх поєднання з кваліфікаціями та знаннями працівників. При цьому необхідно врахувати: вертикальну та горизонтальну інтеграцію процесів на всіх ланцюжках створення нової вартості; наскрізний цифровий інформаційний потік через всі ланцюжки створення вартості. Слід зазначити, що упровадження всеосяжного обміну даними вздовж всього ланцюжка створення нової вартості виглядає не зовсім однозначним. Мова йде про необхідність захисту та безпеку даних. Зрештою, перевага гнучкості виробництва може нівелюватися ризиками руйнування зв'язків між постачальником і клієнтом, а також несанкціонованим доступом до службової інформації (широкий обмін даними, який супроводжує Індустрію 4.0 перетворює користувачів у привабливу ціль для кібератак). Це означає, що концепція Індустрії 4.0 повинна охоплювати не лише процес створення вартості як такий, але й організацію праці, бізнес-моделі та інші послуги. Цього можна досягти упровадженням новітніх інформаційних технологій, які об'єднують виробництво, маркетинг і логістику. З технічного боку, концепція базується на інтеграції кіберфізичних систем та виробництва і логістики, а також на наскрізному впровадженні Інтернету речей та послуг до базових технологічних процесів.

Незважаючи на багатообіцяючі переваги, що пов'язані з Індустрією 4.0, вона також створює низку технічних, правових, економічних та організаційних викликів для компаній у ланцюжку створення вартості. Найбільш серйозні з них полягають у необхідності використання

великих даних у режимі реального часу, постійній потребі повного завантаження виробничих потужностей, а також складності організації виробництва та забезпечення безпеки даних. Наведене може призвести до того, що для багатьох підприємств загальна економія виявиться незначною. Навіть існує небезпека, що економічна ефективність може знизитися, принаймні в короткостроковій перспективі. Оскільки компанії, які обирають Індустрію 4.0, спочатку повинні зробити значні інвестиції (наприклад, у консалтинг, програмне забезпечення, обладнання, навчання та фундаментальну реорганізацію), буде досить непросто провести обґрунтовану емпіричну оцінку упровадження технологій Індустрії 4.0 у виробництво.

Література:

1. Tortorella G., Vergara C. Organizational learning paths based upon industry 4.0 adoption: An empirical study with Brazilian manufacturers. *International Journal of Production Economics*. 2020. No. 219. P. 284–294.
2. Ілляшенко С. Перспективи і проблеми інноваційного розвитку в умовах четвертої промислової революції. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 127 с.
3. Kolberg D., Zühlke D. Lean automation enabled by industry 4.0 technologies. *IFAC Papers On Line*. 2015. No. 48(3). P. 1870–1875.
4. Chenic A., Moroianu N. The Impact of Digitalization on Macroeconomic Indicators in the New Industrial Age. *Electronics*. 2022. No. 12(7). P. 1593–1612.
5. Metz D. The Concept of a Real-Time Enterprise in Manufacturing. Fachmedien Wiesbaden : Springer, 2014. 158 p.

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Герасименко В. Г.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри туристичного та готельного бізнесу
Одеського національного економічного університету*

Дашко А. А.

*студент
Одеського національного економічного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-9>

КРИЗА В УКРАЇНСЬКОМУ ТУРИЗМІ: ЇЇ НАСЛІДКИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

У сучасних умовах різного роду кризи та кризові явища стали закономірним процесом. Жодну країну не обійшли різноманітні кризи. Проте, Україна за останні три роки двічі стикнулася з серйозними кризами. У березні 2020 року країну охопила пандемія корона вірусу COVID-19, а 24 лютого 2022 року розпочалася війна, яка була спровокована широкомасштабним вторгненням росії на територію України. Під впливом зазначених подій країну охопила глибока криза. У самому загальному розумінні під кризами розуміються певні переломні ситуації, які призводять до зміни об'єкту та порушують його стійкий розвиток.

Аналіз останніх фахових наукових публікацій дозволив авторам сформулювати власне визначення явища, що досліджується: кризи в туризмі – це надзвичайні події, які загрожують туристичним операціям і пов'язаним з ними сферам бізнесу; шкодять репутації туристичних дестинацій щодо безпеки, привабливості та комфорту подорожуючих; порушують місцеву економіку туризму, послаблюють попит на туристичні поїздки. Щоб не допустити небажаних наслідків кризи слід своєчасно виявляти кризові явища та вживати заходів спрямованих на їх локалізацію.

У туристичній практиці можливо виникнення і розвиток значного різноманіття кризових ситуацій. За допомогою методу наукової класифікації об'єктів пізнання Герасименко В. Г. і Павлоцький В. Я. виділяють найбільш суттєві їх види. Вони вважають, що в залежності від масштабу охоплення кризи в туризмі можуть бути:

- глобальні, тобто такі, чиї наслідки мають універсальний характер і стосуються всіх сторін суспільних відносин, в тому числі і туризму;
- обмежені, такі що впливають саме на туризм або конкретну туристичну діяльність.

За територіальним охопленням впливу кризи можуть бути розподілені на:

- міжнародні, тобто такі що відбиваються перш за все на розвитку міжнародного туризму;
- національні – що впливають на внутрішній або виїзний туризм;
- локальні (місцевого значення), які охоплюють конкретну туристичну дестинацію та обмежують у разі необхідності її відвідування туристами.

В залежності від ступеня еластичності (чутливості) до змін у житті суспільства можна виділити легкі та глибокі кризи. Глибокі кризи можуть дестабілізувати частину чи навіть увесь туристичний рух. Легкі (м'які) кризи протікають поступово і безболісно

За тривалістю впливу кризи можуть бути згруповані на:

- довгострокові, що чинять свій вплив на протязі більше як 5 років;
- середньострокові, з терміном дії до 5 років;
- короткострокові, що діють до 1 року.

В залежності від причини виникнення кризи в туризмі можуть бути наслідком:

- збройних конфліктів або терористичних актів;
- природних катастроф (цунамі, землетруси, пожежі, торнадо, повені);
- епідемій, масових захворювань [1].

Можна припустити, що існують і інші види криз у туристичній сфері і, відповідно, наведена класифікація не є повною. Проте, упорядкування знань про кризи сприятиме більш глибокому розкриттю сутності досліджуваного явища.

Сфера туризму відчула на собі значний негативний вплив пандемії коронавірусу та війни росії проти України. Суттєво змінився і туристичний рух України. Унаслідок пандемії COVID-19 скоротився

в'їзд іноземних туристів на територію України, а також виїзд громадян України за кордон з туристичними цілями. Відповідно у 2022 році в Україні скоротилися надходження до державного бюджету від туристичної галузі на 31% відносно 2021 року. При цьому зафіксовано, що протягом 2022 року на 17% зменшилась загальна кількість платників податків, які займаються туристичним бізнесом: кількість юридичних осіб скоротилася на 14%, а фізичних – на 18%.

У перший рік повномасштабної російсько-української війни менше податків в Україні сплатили: туристичні бази, кемпінги, дитячі табори відпочинку (частка сплаченого податку зменшилася на 57%); туристичні оператори (-35%); туристичні агентства (-27%). Значний спад податкових надходжень зафіксований у Києві (-58%) та Одеській області (-48%) [27].

У 2023 році ситуація у сфері туристичної діяльності України не стала кращою, бо триває війна. Підтвердженням цього є те, що у середньому туристична галузь України скоротилася на третину (у порівнянні до початку 2022 року): за перші три місяці 2023 року представниками туристичної галузі сплачено на 29% менше податків, ніж за аналогічний період 2022 року. Також зменшилась кількість юридичних осіб у туристичній галузі на 35%, фізичних – на 34% [2].

Найголовнішою перешкодою для розвитку туристичної сфери залишається поточна військова ситуація в країні, по закінченню якої спеціалісти прогнозують зростання популярності у іноземців турів як самою Україною, так і, зокрема, місцями ведення бойових дій.

З метою подолання кризи у національному туризмі вітчизняні та іноземні фахівці рекомендують у повоєнний період розвивати нові види туризму, такі як workations, соло-туризм, уїкенд-тури, велнес-туризм, онлайн-тури, прес-тури та інші туристичні продукти, що користуються популярністю у світі. Слід також впроваджувати нові технології, розширювати спектр туристичних послуг, підвищувати якість їх надання.

Для відбудови туристичної сфери України та мінімізації збитків внаслідок пандемії і війни необхідні, на нашу думку, такі заходи:

- державна підтримка та стимулювання внутрішнього залізничного та авіасполучення (державні дотації відносно вартості квитків);

- продовження політики відтермінування сплати податкових і боргових зобов'язань підприємств туристичної сфери у межах об'єктивної можливості державного бюджету України;

– активізація заходів цифрової трансформації вітчизняної сфери туризму;

– запровадження прозорого механізму використання отриманих до місцевих бюджетів коштів від туристичного збору виключно на розвиток внутрішнього туризму і супутньої інфраструктури;

– проведення активної інформаційної кампанії задля підвищення інтересу до внутрішнього туризму, відпочинку на вітчизняних туристично-рекреаційних дестинаціях;

– координація зусиль міжнародних донорів, що активно надають підтримку туристичній галузі України.

Загальнодержавна реалізація всіх антикризових важелів сприятиме якнайшвидшій стабілізації діяльності суб'єктів туристичної сфери та досягнення ними довоєнного рівня.

Література:

1. Герасименко В. Г., Павлоцький В. Я. Кризи у туристичній сфері: сутність, види, характеристики. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях* : зб. матеріалів XX міжнародної наук.-практ. конф. (Одеса, 14 квітня 2022 р.). Одеса: ОНЕУ. С. 120–123.

2. Державне агентство розвитку туризму. URL: <http://www.tourism.gov.ua> (дата звернення: 30.10.2023).

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Балазюк О. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Західноукраїнського національного університету*

Зеленько В. А.

*магістрант
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Західноукраїнського національного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-10>

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Сучасний економічний світ характеризується стрімкими трансформаціями, що обумовлені процесами глобалізації, технологічними інноваціями та еволюцією інституціональних умов. Ці зміни викликають необхідність адаптації та переосмислення традиційних підходів у сфері обліку, контролю та аналізу. Розвиток інституціональних рамок, стандартизація облікових процедур, забезпечення прозорості та відповідальності, а також інтеграція технологічних інновацій – усе це стає важливими аспектами в управлінні фінансовою інформацією. Ця доповідь має на меті дослідити ключові проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки, з акцентом на інституціональний аспект цих процесів.

1. Інституціональне середовище та його вплив на облік. Інституціональне середовище, включаючи нормативно-правову базу, стандарти обліку, корпоративну культуру, суспільні цінності та очікування, відіграє вирішальну роль у формуванні облікових практик. Воно не лише встановлює «правила гри» для підприємств, але й визначає, як ведеться облік, які методи контролю використовуються, та як проводиться аналіз фінансових показників. Важливість цього середовища підкреслюється у міжнародному контексті, де різні країни мають різні нормативні вимоги. Це може створювати складнощі для багатонаціональних корпорацій, яким доводиться адаптуватися до

різних правових і культурних умов у кожній країні. Також важливо зазначити, що інституціональне середовище зазнає постійних змін у відповідь на глобальні економічні тенденції, технологічні інновації, та зміни у суспільних цінностях. Це вимагає від облікових професіоналів не лише глибокого розуміння існуючих норм і правил, але й готовності до неперервного навчання та адаптації [1].

2. Стандартизація обліку та різноманітність підходів. Стандартизація обліку є важливою умовою для забезпечення порівнянності фінансових звітів різних компаній та країн. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та інші ініціативи спрямовані на гармонізацію облікових процедур. Проте, стандартизація стикається з викликами, пов'язаними з відмінностями у національних законодавчих рамках, культурних особливостях та рівнях економічного розвитку країн. Внаслідок цього, компанії та облікові професіонали часто мають адаптувати міжнародні стандарти до місцевих умов, зберігаючи при цьому відповідність до загальноприйнятих принципів. В цьому контексті, роль професійних облікових організацій та регулювальних органів у розробці та імплементації стандартів є критично важливою. Вони мають забезпечувати баланс між потребою у стандартизації та необхідністю адаптації до різних умов. Також важливо відзначити, що процес стандартизації повинен бути гнучким, аби відповідати на швидкі зміни у глобальному бізнес-середовищі та інновації в облікових технологіях [2].

3. Корпоративна відповідальність та прозорість. У сучасному світі від компаній очікують не лише економічної ефективності, але й соціальної відповідальності та прозорості. Це ставить перед обліковими системами нові вимоги: вони мають відображати не тільки фінансові результати, але й вплив діяльності компанії на суспільство та довкілля. Зростаючий інтерес до екологічних, соціальних та управлінських аспектів (ESG) веде до необхідності інтеграції цих показників у фінансову звітність. Це вимагає від облікових стандартів та практик бути більш гнучкими та адаптивними, щоб відповідати зростаючим потребам заінтересованих сторін. Також важливо відмітити, що підвищення прозорості корпоративного управління та звітності сприяє підвищенню довіри інвесторів та інших заінтересованих сторін, а також зниженню інвестиційного ризику. Роль обліку в цьому контексті полягає не лише у відображенні фінансових результатів, але й у забезпеченні прозорості та об'єктивності інформації, яка має значення для суспільства [3].

4. Вплив технологічних інновацій на облік та аналіз.

Технологічний прогрес, особливо розвиток штучного інтелекту та великих даних, радикально змінює пейзаж обліку та аналізу. Автоматизація облікових процесів може значно підвищити ефективність та знизити вірогідність помилок. Однак це також створює нові виклики, такі як необхідність захисту даних, ризик кібератак та етичні питання, пов'язані з використанням алгоритмічних рішень. Також це вимагає неперервного навчання та адаптації до швидких технологічних змін, що є важливим аспектом професійного розвитку у сфері обліку та аналізу [4].

5. Глобальні виклики та міжнародна інтеграція. Глобалізація впливає на всі сфери економічної діяльності, в тому числі на облік, контроль і аналіз. Міжнародні компанії стикаються з розбіжностями у податкових системах, облікових стандартах та регуляторних вимогах. Це вимагає від них гнучкості та адаптивності в облікових системах, а також здатності інтегрувати різноманітні підходи та методи. З іншого боку, глобалізація відкриває нові можливості для міжнародної співпраці у сфері обліку та аудиту, надаючи шанс для взаємного навчання та обміну кращими практиками.

Таким чином, глобалізація є одночасно викликом і можливістю для обліку, контролю і аналізу. Вона потребує від міжнародних компаній бути більш інноваційними та ефективними, а також сприяти міжнародному співробітництву та інтеграції у сфері обліку та аудиту [5].

6. Розвиток інституціональних рамок для обліку та контролю.

Сучасна економіка ставить нові виклики перед сферою обліку, контролю і аналізу, яка повинна забезпечувати достовірну інформацію про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання. Однак, сучасна система обліку та контролю стикається з рядом проблем, таких як низька якість облікових даних, невідповідність національних стандартів міжнародним нормам, недостатня прозорість та взаємозв'язок облікових процесів, слабка інституціональна довіра до облікових послуг.

Необхідність удосконалення інституціональних рамок є ключовою для розв'язання багатьох вищевказаних проблем. Це включає розробку та імплементацію відповідних законів та нормативних актів, створення ефективних механізмів контролю та нагляду, а також забезпечення відповідності національних стандартів міжнародним нормам. Особлива увага має бути приділена зміцненню інституціональної довіри та підвищенню прозорості облікових та аналітичних процесів. Важливим

аспектом є також забезпечення гармонізації національних підходів до обліку з міжнародними стандартами, що може вимагати значних зусиль з боку законодавців та регуляторів. У цьому контексті, важливо відзначити роль професійних асоціацій та організацій у розвитку та впровадженні кращих практик та стандартів. Вони можуть сприяти вдосконаленню інституціональних рамок, надаючи експертні знання та досвід, та виступаючи посередниками між державними органами, бізнесом та науковою спільнотою. Такий підхід може сприяти створенню більш ефективної, гнучкої та адаптивної системи обліку та контролю, яка здатна відповідати на сучасні виклики та потреби [6].

Проблеми обліку, контролю і аналізу в умовах глобалізації економіки мають глибокий інституціональний аспект. Вони включають в себе не тільки технічні та методологічні питання, але й ширші соціальні, культурні та етичні виміри. Розуміння та адаптація до цих вимог є ключовими для ефективного функціонування сучасних облікових систем. Розвиток інституціональних рамок, які забезпечують прозорість, довіру та відповідальність, є необхідною умовою для досягнення цих цілей. Водночас, важливо пам'ятати, що облік та аналіз не існують у вакуумі, а є частиною ширшої системи економічних та соціальних відносин. Тому, підходи до обліку та контролю повинні постійно розвиватися, враховуючи зміни у світовій економіці, технологіях та суспільних цінностях. Ключем до успіху є гнучкість, інноваційність та готовність до постійного навчання та адаптації.

Література:

1. Коваль В. А. Інституціональні аспекти обліку та аналізу в умовах глобалізації. *Економічний аналіз*. 2017. № 27(1). С. 123–129.
2. Глушко О. В. Стандартизація обліку в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал*. 2020. № 2. С. 9–13.
3. Мороз С. І. Корпоративна відповідальність та прозорість у фінансовому обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2019. № 5. С. 112–118.
4. Кравчук О. П. Технологічні інновації в обліку та їх вплив на фінансовий аналіз. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 45–49.
5. Шевченко Л. В. Глобалізація та її вплив на облік і контроль. *Економіка та держава*. 2018. № 6. С. 67–70.
6. Яценко О. П. Технологічні інновації в обліку та їх вплив на аналіз фінансової діяльності. *Інновації в економіці*. 2022. № 3(45). С. 156–161.

Мельничук В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів та обліку
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-11>

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

В системі інформаційного забезпечення основна функція відводиться бухгалтерському обліку. Саме він має забезпечити інформацією про господарські факти та операції, що мають відношення до визначення фінансових результатів діяльності підприємств. Як відомо, ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві розпочинається із розробки облікової політики, тому доцільно дослідити питання побудови облікової політики з позиції інструменту управління підприємницькою діяльністю.

Визначає облікову політику підприємство самостійно. Основна її мета – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Загалом, правильно розроблена облікова політика, яка враховує умови та можливості ведення господарської діяльності, своєчасне внесення підприємством змін до неї має забезпечити:

- повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;
- відображення в бухгалтерському обліку фактів та умов господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, але й з їх економічного змісту;
- тотожність даних аналітичного обліку з оборотами та залишками на рахунках синтетичного обліку на 1-е число кожного місяця, а також показників бухгалтерської звітності з даними синтетичного та аналітичного обліку;

– раціональне ведення бухгалтерського обліку, виходячи з умов господарської діяльності та величини підприємства.

Облікова політика підприємства має визначатися ретельно, обґрунтовано та індивідуально на основі національних стандартів бухгалтерського обліку (або міжнародних стандартів, у разі якщо саме їх застосовує підприємство) з урахуванням економічної діяльності конкретного підприємства, галузевих особливостей, специфіки господарських операцій, організаційних принципів функціонування тощо. Так, базові нормативні положення визначають таке:

– облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухобліку, складання та подання фінзвітності [3, ст. 1];

– підприємство самостійно за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів визначає облікову політику підприємства [3; абз. 2 ч. 5 ст. 8];

– постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики забезпечує дотримання одного з основних принципів бухобліку – принципу послідовності [3, ст. 4].

Підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису принципів оцінки статей звітності та методів обліку щодо окремих статей звітності. Облікова політика кожного підприємства встановлюється у відповідному наказі. Структура наказу про облікову політику визначається самим підприємством.

Наказ про облікову політику – це постійно діючий документ, який не потрібно оновлювати кожного року – за виключенням підстав для зміни облікової політики, наведених у пп. 9 – 14 НП(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [2].

Положення Наказу безпосередньо впливають на суму доходів і витрат звітного періоду, визнання та оцінку активів та зобов'язань, собівартість продукції та послуг і нарахування податків. Він є одним з документів, що є підтвердженням об'єктів нарахування податку на прибуток та ПДВ, тож має бути в наявності на кожному підприємстві. При цьому треба враховувати особливості діяльності підприємства.

Головний принцип складання наказу – в ньому наводяться принципи, методи і процедури, щодо яких стандартами бухобліку передбачено більш ніж один варіант, а також попередні оцінки, які використовуються підприємством з метою розподілу витрат між

відповідними звітними періодами. Тобто одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до наказу про облікову політику не включаються.

Згідно з п. 1.3 Методрекомедацій № 635 облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому на практиці наказ про облікову політику часто-густо є частиною розпорядчого документу щодо організації бухгалтерського обліку. Також до цього загального наказу включають деякі положення податкового обліку з податку на прибуток, ПДВ та єдиного податку.

Таким чином, облікова політика має забезпечити універсальність вимог і підходів до бухобліку з урахуванням особливостей діяльності підприємства для складання якісної і достовірної фінансової звітності. Своєю чергою, достовірною фінансова звітність вважається лише тоді, коли не містить помилок та перекручень, здатних вплинути на рішення користувачів [1, п. 3 розд. III]. Крім того, іншим принципом бухобліку є принцип повного висвітлення, якій передбачає, що фінансова звітність має містити всю інформацію щодо фактичних та потенційних наслідків господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, які ухвалюються на її основі, тоді як використання чужих оцінок та методик може призвести, зокрема, до перекручування даних фінансової звітності. Крім того, формальний підхід до складання наказу та непродумані формулювання в обліковій політиці наражають підприємство й на податкові ризики, адже відомі випадки, коли контролери під час перевірок заперечували застосування того чи іншого методу формування витрат. І навпаки, виважені підходи до визначення елементів облікової політики підприємства нерідко слугують додатковою доказовою базою у податкових спорах у судах

Одним із завдань облікової політики, як ми згадували вище, є забезпечення єдиного підходу до бухобліку подій та господарських операцій з моменту їх виникнення. Крім того, облікова політика визначається на весь час діяльності підприємства і має застосовуватися послідовно (із року в рік), тобто без нагальної потреби «перезатверджувати» наказ та змінювати облікову політику не потрібно. Зміни в облікову політику вносяться тоді, коли наявні підстави, визначені абз. 5 ст. 4 Закону про бухоблік та п. 9 НП(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», а саме в разі якщо:

- змінилися статутні вимоги;
- змінилися вимоги органу, який затверджує НП(С)БО (тобто в разі якщо Мінфін вніс суттєві корективи до положень бухгалтерських стандартів);

– зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності.

Будь-які внесені зміни мають бути обґрунтовані та розкриті у фінансовій звітності. Зауважимо, що не вважаються змінами в обліковій політиці встановлення облікової політики для подій і операцій, які (п. 10 НП(С)БО 6):

- відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій;
- не відбувалися раніше.

Наприклад, якщо підприємство запроваджує нову діяльність і має намір здійснювати господарської операції, які не здійснювало раніше, і для цього додає нові елементи облікової політики, то нові положення облікової політики будуть застосовуватися до таких операцій та не впливатимуть на події в минулих звітних періодах.

А отже, облікові оцінки за потреби можуть переглядатися, але їх перегляд, на відміну від змін облікової політики, не вимагає ретроспективного перегляду минулих періодів. Наприклад, згідно з п. 28 розд. 5 Методрекомедацій № 561 зміни методу амортизації, строку корисного використання та ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів відображаються як зміни облікових оцінок відповідно до НП(С)БО 6. А це означає, що ці категорії належать до облікових оцінок. Отже, на наше переконання, включати ці категорії до облікової політики недоцільно.

Воєнний стан і активні бойові дії на території України мали негативний вплив на господарську діяльність підприємств. З'явилися нові операції та виникли нові ризики ведення діяльності. Виникає необхідність змін в Обліковій політиці для формалізації методів, що використовує підприємство для обліку таких воєнних подій та операцій. У тому числі і оскільки строки подання фінансової звітності за 2023 рік наближаються, а належна формалізація облікових методів в Обліковій політиці знижує ризики податкових нарахувань та штрафів.

Таким чином, розробка облікової політики для цілей управління дозволяє знизити витрати на проведення трансформаційних процедур і взаємопов'язана з показниками діяльності підприємства. Узагальнено переваги створення ефективної облікової політики для інвесторів на основі взаємозв'язку бухгалтерського обліку з основними тенденціями стандартів на міжнародному рівні, інтегрування управлінського обліку в систему МСБО та МСФЗ і з метою податкових розрахунків. Та формування ефективної облікової політики надасть додаткові можливості підприємству.

Література:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text>

3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р., № 996-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бортніков Г. П.

*провідний науковий спеціаліст, кандидат економічних наук
Державної науково-навчальної установи
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

Малько В. О.

*аспірант
Державної науково-навчальної установи
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-12>

РОЛЬ ФІЛІАЛІВ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Комерційні банки мають переглянути модель мережі філіалів з урахуванням масової цифровізації. Один аспект полягає у необхідності скорочення операційних витрат в умовах звужування маржі прибутку і раціоналізації інвестицій у технології. Другий аспект – зниження лояльності та підвищення мобільності клієнтів у переході стаціонарних каналів доставки до дистанційних, а також між банками та фінтех компаніями. Третій – необхідність інтеграції різних каналів доставки в єдину систему, яка усуває проблему конфлікту між каналами. Однак у прагненні підвищити прибутковість трансакцій не слід забувати про збереження довгострокових стосунків з клієнтами.

В сучасних умовах знов постає питання про неминуче згортання філіальних мереж внаслідок переходу клієнтів на цифрові канали обслуговування. Перші заяви про приреченість філіалів лунали ще у 1970-х роках, коли з'явилися банкомати. Існує багато спільного у міграції покупців з магазинів до Інтернет-торгівлі, але передчасно вважати, що усі клієнти перейдуть на самообслуговування. Хоча реально відбулася міграція з відділень до банкоматів, далі в Інтернет,

а потім на мобільний банкінг, все ж ці різні способи банківського обслуговування продовжують співіснувати. Статистика в усіх країнах віту свідчить про сталу тенденцію до закриття філіалів, яка посилилась в умовах карантинних заходів під час пандемії. Це більшою мірою є результатом надмірного розширення мережі у 1990–2000 роки.

На наш погляд, філіали будуть і надалі необхідні банкам, але в іншому статусі. Контакти працівників банку з клієнтами залишаються невід’ємним компонентом сервісу для більшості користувачів, як показує таблиця 1.

Таблиця 1

Канали, які використовуються для відкриття поточних рахунків, квітень 2023 (відсоток відповідей більше 100% через користування кількома каналами)

	Відсоток відповідей
Особисті зустрічі у філіалі	67%
Онлайн через чат	21%
Дзвінок у відділення	19%
Дзвінок у контакт-центр	16%
Інше	5%

Джерело: [1]

В усьому світі клієнти усіх поколінь продовжують цінувати можливість сервісу у відділеннях, як показало обстеження, проведене компанією Accenture [2]. Дослідження показує, що споживачі все ще віддають перевагу відділенням над іншими каналами, коли справа доходить до відкриття рахунків, отримання консультації та придбання нових продуктів. Крім того, 63% респондентів звертаються до відділень для вирішення складних фінансових проблем. З огляду на прогнозовані економічні проблеми в наступному році, очікується, що ця залежність від філій для вирішення складних проблем зростатиме. Обстеження показало, що більшість входів клієнтів у мобільний банкінг пов’язані з перевіркою залишку коштів на рахунку.

Філіали необхідні для проведення найбільш дохідних операцій з клієнтами. Розрахункові і платіжні операції мають масовий характер, але не приносять такого доходу, як кредитні операції та інвестиції, фінансові консультації (планування). Відвідування філіалу часто є останнім кроком у бізнес-процесі, коли уся підготовча робота ведеться дистанційно, з віртуальним спілкуванням представника банку з

клієнтом, обміну документами, електронними підписами. Деякі трансакції (або частину процесів) з дозволу регулятора є можливим проводити без очного контакту сторін:

- попередню інформацію про свій стан для оцінки прийнятності для отримання кредиту клієнт може заповнити в режимі онлайн і відправити банку, включаючи фотографії;

- відвідування бізнесу клієнта для невеликих позик вже не вимагається (особливо для постійних клієнтів);

- важлива інформація для визначення стану клієнта може бути зібрана кредитором з надійних джерел (реєстри майна, податкові декларації, документи для посвідчення особи, кредитна історія);

- поява електронних (цифрових) підписів дозволяє клієнти завірити заяви, довідки, договори без фізичного підпису.

Наприклад, для цілей фінансового моніторингу НБУ більше не вимагає документального підтвердження місця проживання або місця перебування фізичної особи, якщо така інформація є відкритою та немає підозр щодо достовірності (чинності) таких документів та/або інформації.

Отримати консультацію з простих питань клієнти можуть у чаті на сайті банку або у особистому кабінеті, або у контакт-центрі. Навіть платіжну картку людина може отримати звичайно поштою. Заблокувати та розблокувати свою картку, змінити ліміт на трансакції, зберегти шаблони трансакцій можна дистанційно. Більше не є обов'язковим робити копію документів про посвідчення особи безпосередньо у банку, якщо є документи на порталі ДІА. Слід враховувати, що в українських банках не користуються попитом такі складні продукти, як фінансове планування або комплексний бізнес для дуже заможних клієнтів (Private Banking, Wealth Management). Проте, для таких особливих клієнтів можуть бути відкриті спеціальні офіси.

Варто відзначити, що відхід від традиційного планування приміщень філіалів розпочався досить давно: скорочення штату до продавців-консультантів, усунення перегородок між працівником банку і відвідувачем, оформлення дизайну філіалу як кафе, мерчандайзинг у пропозиції продуктів, оснащення пристроями для самообслуговування, інтерактивні банківські технологічні рішення на основі сенсорних екранів.

Мережа відділень банків буде й надалі скорочуватись, оскільки звужується коло «філіальних» клієнтів та зменшується потреба клієнтури у відвідуваннях філіалів. Для банків переведення клієнтів на

дистанційні канали означає суттєве скорочення операційних витрат і розрахунку на трансакцію (приблизно у 30-40 разів). Однак банки заплатили за цю вигоду не лише інвестиціями у новітні технології, але й втрати особистих стосунків з клієнтами, т. з. «деперсоналізації». Навпаки, «цифрові» клієнти можуть швидко зняти гроші через дистанційний канал, без потреби контакту з працівником банку. Географія розташування як самого банку, так і клієнтів вже не має такого вирішального значення.

Світові лідери банківського світу в цілому демонструють схожі підходи до розвитку мережі філіалів – якісні зміни, а не охоплення ринку за рахунок кількості. Наявність розгалуженої мережі більше не є безумовною конкурентною перевагою банку, фактором його інвестиційної привабливості, а головне це ефективність роботи відділень у комбінації з іншими каналами доставки.

Правильніше казати про паралельний розвиток різних типів філіалів в рамках мережі, з різними послугами, повноваженнями, масштабами і зонами покриття потенційних клієнтів, а не просування єдиної моделі.

Наприклад, є передовою тенденцією розвиток тріади відділень [3]: флагманські відділення, сервісні відділення та відділення самообслуговування.

Флагманські відділення з повним спектром послуг банку, включаючи штат консультантів. Такі філіали із найбільшим штатом знаходяться виключно у великих містах з широкою географією обслуговування. Функції підтримки максимально централізовані.

Сервісні відділення зі спеціалізацією на окремих послугах і операціях, із зоною самообслуговування. Вони часто пропонують розширені можливості самообслуговування та охоплюють невеликі громади або сільські райони. Представники центрального фронт-офісу відвідують філіал для зустрічей з цільовими клієнтами.

Відділення самообслуговування є практично повністю автоматизованими, представляють цілодобові кіоски з 2–3 банкоматами, платіжним терміналом. Такі відділення можуть бути встановлені у супермаркетах (вигідно в плані охоплення клієнтів та безпеки) або в автономних приміщеннях.

Загальною характеристикою філіалу у сучасних банках є наявність зон самообслуговування, за безлюдними технологіями (або вибірковою допомогою консультанта-продавця для неосвічених клієнтів). Пристрої самообслуговування пропонують широкий спектр послуг, включаючи

поповнення рахунків готівкою, зняття коштів, здійснення переказів, зміна паролю доступу, отримання виписок, дзвінки до контакт-центру. Банкомат також може виконувати функцію просування нових продуктів, коли поряд з меню на екрані виводиться адресна пропозиція даному клієнту.

Клієнти, які користуються переважно або виключно цифровими каналами, відрізняються від інших клієнтів меншою лояльністю і тому – більшою схильністю до вилучення коштів для переходу на обслуговування в інші банки.

Таким чином, місія відділення полягає у закріпленні лояльності клієнтів, особливо як платформа для налагодження стосунків. Філіали мають доповнювати цифрові канали доставки, а не конкурувати з ними. Філіал залишається вирішальною ланкою ланцюгу створення вартості для банку і встановлення та підтримання стосунків з клієнтами.

Література:

1. US Account Opening Feature Demand Report 2023. – Insider Intelligence, July 2023. URL: <https://www.insiderintelligence.com>
2. Reignite human connections to discover hidden value. Global Banking Consumer Study. URL: <https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/industry/banking/document/Accenture-Banking-Consumer-Study.pdf#zoom=40->
3. Branch structure and the bank branch of the future. 2023. URL: <https://www.keba.com/en/news/banking-automation/branch-structure-and-the-bank-branch-of-the-future>

Драчко-Єрмоленко Є. В.

аспірант

*Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-13>

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОЩАДНИХ БАНКІВ ІТАЛІЇ ТА ФРАНЦІЇ

Досвід двох провідних європейських країн – Франції та Італії – представляє інтерес для розуміння особливостей ощадних банків. Для цього варто охарактеризувати статус таких спеціалізованих банків.

Перший французький ощадний банк був заснований у Парижі 22 травня 1818 року. Ці ощадні банки, створені з приватної ініціативи, мали на меті зробити заощадження доступними для широких верств населення. Ощадні вклади були передані до Державного депозитного банку (Caisse des Dépôts), який використовував їх для державного фінансування та платив ощадним банкам винагороду.

У 1950 року ощадним банкам також дозволено надавати позики муніципалітетам. З 1 січня 2000 року ощадні каси є кооперативними кредитними установами приватного права. Кооперативні паї були продані місцевим ощадним товариствам, а отримані державою надходження були спрямовані на підтримку Пенсійного фонду.

Після введення в дію Загального закону про банківську діяльність 1984 року ощадні банки стали справжніми універсальними банками і, таким чином, поставлені нарівні з іншими французькими банками з точки зору їх бізнесу. Французькі ощадні банки активно фінансують домогосподарства, малий і середній бізнес та будівництва соціального житла.

У Франції з 1 січня 2000 року кооперативні кредитні установи приватного права повинні бути продані паї кооперативу. Акціонерами є 100% місцевих ощадних компаній (Sociétés Locales d'Épargne), а у свою чергу вони належать широкому колу акціонерів (клієнтам, працівникам та місцевим органам влади). При цьому дотримується кооперативний принцип: один член має один голос. На сьогодні група ощадних банків має близько 4,4 мільйона кооперативних пайовиків з акціями у

185 ощадних компаніях [1]. Максимальна частка місцевої влади в ощадній компанії становить 20%. Ощадними банками керує рада директорів з 2–5 членів, висунутих наглядовою радою, а їх призначення підлягає схваленню корпорацією ВРСЕ, центральною установою ощадних банків. Наглядова рада Caisse d'Épargne обирається з числа пайовиків кооперативу на щорічних загальних зборах. З загальної кількості 19 членів наглядової ради мінімум 11 і максимум 15 обираються загальними зборами акціонерів, від 1 до 3 – місцевими органами влади і стільки ж – працівниками.

З початку 2009 року ощадні банки взяли на себе зобов'язання виділяти 1% своїх відсоткових і комісійних доходів до відрахування витрат на ризики на завдання підвищення суспільного добробуту. У 2006 році співпраця між французькими ощадними банками (Caisse d'Épargne) і Volksbanken (Banques Populaires) почалася з заснування спільної дочірньої компанії – Natixis. Згодом хвиля злиття в 2007 і 2008 роках скоротила кількість французьких ощадних банків до 15 установ. Далі державою була проведена інтеграція 15 «Ощадних кас» (Caisse d'Épargne) та 14 «Народних банків» (Banques Populaires) в групу ВРСЕ (Banques Populaires Caisse d'Épargne). В результаті нова структура стала однією з чотирьох найбільших французьких банків.

У серпні 2013 року Groupe ВРСЕ провела внутрішню реструктуризацію. До того часу корпорація Natixis володів 20% акцій кожного з ощадних банків і Volksbanken через сертифікати участі у кооперативах (Certificats d'investissement coopératifs, CIC) без права голосу. Завдяки успішному викупу CIC місцеві ощадні компанії стали 100% власниками ощадних банків. У травні 2017 року ощадні банки Caisse d'Épargne Nord France Europe і Caisse d'Épargne Picardie об'єдналися в ощадний банк Caisse d'Épargne Hauts de France, а 5 грудня 2017 року Banque Populaire Atlantique і Banque Populaire de l'Ouest об'єдналися, утворивши Banque Populaire Grand Ouest. У 2018 році було створено Caisse d'Épargne Grand Est Europe і здійснено злиття Caisse d'Épargne d'Alsace і Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne.

У 2022 році французькі ощадні банки пожертвували загалом 22,8 млн євро на реалізацію загалом 1216 соціальних, культурних або благодійних проектів на місцевому рівні. Крім того, згідно з Валютно-фінансовим кодексом Франції, ощадні банки зобов'язані сприяти будівництву соціального житла та економічному розвитку регіонів, а також забезпечувати доступ до фінансових послуг для всіх верств населення.

Центральна установа Banques Populaires Caisse d'Épargne (BPCE) – спільна центральна установа французьких ощадних банків і народних банків. Група BPCE (Groupe BPCE) включає ще 26 фінансових установ. У жовтні 2019 року BPCE купила 50,1% акцій Oney Bank, провідного постачальника споживчих кредитів. BPCE, що належить спільно і в рівних частках банкам Banque Populaire і Caisses d'Épargne, відповідає перед регуляторними органами за достатність капіталу, ліквідність і управління ризиками Групи.

Ця установа (група) працює за універсальною кооперативною банківською моделлю. Groupe BPCE є другою за величиною банківською групою Франції, вона працює у сферах роздрібного банківського обслуговування та страхування у Франції через дві основні мережі Banque Populaire та Caisse d'Épargne, а також Banque Palatine та Oney. Група також здійснює свою діяльність у всьому світі, надаючи послуги з управління активами (Natixis Investment Managers), і оптові банківські операції (Natixis Corporate & Investment Banking). Однак у центрі стратегії лежить роздрібний банкінг. Станом на 31.12.2022 BPCE обслуговує понад 35 мільйонів клієнтів, зусиллям 100 тис. працівників, присутність у понад 40 країн [2].

Кооперативні акціонери володіють 100% капіталу банків Banques Populaires і Caisses d'Épargne через кооперативні акції. Їхні представники складають ради директорів Banques Populaires та керівні та наглядові ради Caisses d'Épargne. Банки Banques Populaires і Caisses d'Épargne володіють по 50% капіталу BPCE.

Перші ощадні банки (Casse di Risparmio) в Італії були засновані на початку 19 століття як установи з подвійною місією. З одного боку, вони мали надавати банківські послуги населенню, а з іншого – переслідувати благодійні цілі. Починаючи з 1990-х років, спочатку державні ощадні каси були перетворені на діючі акціонерні компанії з приватними спонсорськими фондами. У цьому процесі філантропічна роль ощадних кас була покладена на спонсорські фонди.

В Італії лібералізація банківського сектору призвела до перетворення ощадних кас на публічні компанії: пайова власність була передана фондам. Спочатку державні фонди були перетворені на приватні фонди, потім вони були зобов'язані продати свої контрольні пакети акцій банківських акціонерних компаній:

– У 1990 році законом була проведена «формальна» приватизація банків шляхом зобов'язання утримувати більшість акцій через фонди.

– У 1998 році новий закон передбачив «матеріальну» приватизацію шляхом запровадження обов'язкового продажу більшості акцій.

– У 2005 році припинено виняток з оподаткування на продаж акцій ощадних банків, чим завершений процес приватизації.

Підґрунтям для приватизації італійських ощадних банків була політична воля зробити банківський сектор більш ефективним і зменшити валовий борг держави до введення євро (т. з. «маастрихтський критерій»).

У рамках приватизації ощадних кас більшість фондів-спонсорів були змушені продати свої контрольні пакети акцій ощадних кас. Це сприяло консолідації італійських ощадних кас. Велика кількість ощадних банків була об'єднана в два великі конгломерати Unicredit та Intesa Sanpaolo, серед акціонерів яких все ще є деякі фонди. Нині існує 86 фондів: 5 невеликих фондів володіють пакетами більше 50% акцій; 45 фондів мають менш ніж 50% акцій у банках; 36 фондів без права прямої участі в капіталі ощадних банків та 5 найбільших фондів, на які разом припадає 48,4% загального капіталу фондів, це: Fondazione Cariplo, Compagnia di San Paolo, Fondazione C. R. Torino, Fondazione C. R. Padova e Rovigo, Fondazione C.R. Firenze.

Юридично ощадні банки в Італії більше не є окремою групою кредитних установ. Асоціація ощадних банків ACRI, створена у 1912 році, включає 100 членів (82 банківських фондів, 10 акціонерних банків, що є колишніми ощадними банками, та 8 місцевих асоціацій).

В Італії у 1962 році для ощадних банків з'явилася можливість відкривати філії по всій країні за схваленням центрального банку. Установи-спонсори, які спочатку були створені як фонди публічного права, тепер повністю передані фондам приватного права. До кінця 2005 року фондам також довелося зменшити свої пакети акцій у відкритому товаристві з обмеженою відповідальністю до рівня нижче 50%. Це не стосується фондів з капіталом до 200 мільйонів євро. На кінець 2021 року загальні активи ощадних банків становили 85 млрд євро, депозити – 60,8 млрд євро, а капітал – 5 млрд євро, усього нараховувалось 1384 філіалів та персонал 10,9 тис. осіб. Найбільші ощадні банки (Banca Varige Spa, Banca di Sardegna Spa, Banca C. R. Asti Spa) мають загальні активи в діапазоні 14-22 млрд євро, а мережу відділень від 210 до 380 [3].

Порівняння досвіду двох країн дозволяє визначити спільну генезу ощадних банків як кооперативних установ з наступною приватизацією. Суттєва різниця існує не лише в універсалізації, але й у масштабах бізнесу.

Література:

1. Gieseler J. (August 1, 2023) The Savings Banks Organisation in France. Available at: <https://www.dsgv.de/en/savings-banks-financegroup/international-savings-banks.htm>
2. Groupe BPCE Financial Report, 2022. Available at: <https://newsroom-en.groupebpce.fr/news/full-year-2022-and-q4-22-results-of-groupe-bpce-6082-53927.html>
3. Gieseler J. (August 1, 2023) The Savings Banks Organisation in Italy. Available at: <https://www.dsgv.de/content/dam/dsgv-de/englische-inhalte/country-reports-2023/Country%20Report%20Italy%202023.pdf>

Карпенко М. Ю.
аспірант кафедри фінансів
Державного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-14>

ПОДАТОК НА МАЙНО ЯК ФІНАНСОВА ОСНОВА БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Фіскальна децентралізація у поєднанні з належним інституційним середовищем бюджетної політики та фінансового контролю забезпечують вищий рівень ефективності управління коштами платників податків. Врахування потреб і запитів мешканців територіальних громад, стимули до розвитку економічної, соціальної та дорожньої інфраструктури в територіальній громаді є важливими домінантами вищої ефективності публічного управління [1]. За умов повномасштабного вторгнення, в черговий раз, мали змогу пересвідчитись у результативності органів місцевого самоврядування забезпечувати діяльність громад та задовольняти базові суспільні потреби, а також зміцнювати обороноздатність держави. Рівень фіскальної децентралізації вважається достатнім, якщо територіальні громади мають змогу акумулювати достатній обсяг фінансових ресурсів, що здатний профінансувати усі бюджетні програми та заходи, відповідно до іманентних та делегованих владних повноважень органам місцевого самоврядування. Перелік податків і зборів, що визначається в якості місцевих у кожній країні визначається окремо з урахуванням соціально-економічних та інституційних передумов. Згідно чинного законодавства до числа місцевих податків і зборів віднесено: а) податок на майно (складається з основних трьох складових – плата за землю, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок); б) єдиний податок; в) туристичний збір; г) збір за місця паркування транспортних засобів.

Місцеві податки і збори, ставки і базу яких мають змогу регулювати органи місцевого самоврядування забезпечують стійку фіскальну базу місцевих бюджетів. Внаслідок реформи децентралізації з 2015 року відбулось помірне зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у валовому внутрішньому продукті з 0,5 в. п до 1,6 в. п. у

2022 році. Система формування доходів місцевих бюджетів окрім фіскальної достатності має бути спрямованою на елімінацію економічних диспропорцій між територіями. Річард Масгрейв стверджував, що місцеві владні інституції мають бути наділені відповідними повноваженнями щодо оподаткування найімобільніших баз (насамперед майна), що має оптимізувати трансакційні витрати на їх адміністрування. Крім того, майнові податки є достатньо стійкими до циклічних коливань економіки, що є суттєвим при формування бюджетних доходів територіальних громад. Місцева влада більш обізнана у порівнянні з центральною щодо майнового стану мешканців територіальної громади, тому логічним кроком є те, що місцева влада, у переважній більшості випадків, встановлює розмір ставок податку та визначає податкові пільги. У міжнародній практиці майнові податки класифікують на декілька основних видів: 1) періодичні податки на майно; 2) податки на фінансові трансакції; 3) податки на багатство; 4) неперіодичні чи разові податки на майно; 5) податки на спадщину, дарування, зміну власника майна тощо. До місцевих бюджетів територіальних громад європейських країн, у тому числі України відносять категорію періодичних податків на майно, які сплачуються з нерухомості та земельних ділянок, а у певних випадках з транспортних засобів.

Методологія визначення бази майнового оподаткування суттєво відрізняються у країнах з розвинутою і трансформаційною економіками. Якщо для першої категорії детермінація бази здійснюється переважно на основі ринкової (приміром у Данії) чи кадастрової вартості майна (в Італії та Франції), то для другої – або вартість, або площа об'єкту (наприклад, для Польщі, Чехії, України). Міжнародне співставлення дає змогу, наприклад, виявити суттєві відмінності нормативного визначення кадастрової вартості майна.

Особливого значення набуває проблема актуалізації баз оподаткування. Навіть для країн з розвинутою економікою характерними є певні лаги оновлення інформації стосовно вартості об'єктів власності, а це прямо впливає на зниження фіскальної ефективності майнового оподаткування в контексті формування доходної частини місцевих бюджетів. Встановлення диференційованих ставок у залежності від способу використання майна є виправданим економічно, проте за недосконалості процедур державного фінансового аудиту і моніторингу породжує ризик недоотримання місцевими бюджетами податкових надходжень.

Ключовою перешкодою для успішного адміністрування податку на майно в Україні є низький рівень наповнення реєстрів нерухомості. Реєстр речових прав на нерухоме майно наповнений лише на 50%, земельний кадастр – на 75%. До того ж, органи місцевого самоврядування не мають достатніх повноважень для стимулювання власників нерухомого майна вносити інформацію до реєстру та здійснення заходів впливу на несумлінних платників.

Для ефективного справляння майнових податків, насамперед нерухомості слід мати наповнені фіскальні кадастри, куди заноситься інформація про власників нерухомого майна та його характеристики. Реалізація зазначеного потребує злагодженої взаємодії уповноважених органів центральної та місцевої влади, а також податкових органів. Системна робота щодо наповнення реєстрів нерухомого майна також передбачає сучасного програмного забезпечення, цифрових продуктів, кваліфікованого персоналу та додаткових фінансових витрат з бюджету. Обслуговування фіскальних кадастрів також є затратним процесом, але у разі налагодження процесів вигоди від майнового оподаткування значимо згадані витрати. Класичними елементами системи справляння майнових податків у країнах ЄС є ідентифікація та облік платників податку, формування фіскальних кадастрів (земля; нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортні засоби), оцінювання податкової бази; сервісні послуги платникам (наприклад роз'яснювальна робота, допомога у заповненні даних), комплаєнс, вирішення спорів (за наявності) та податковий контроль і аудит тощо.

Однією з причин недостатньої фіскальної ефективності майнового оподаткування у країнах, що розвиваються, у тому числі європейських є недостатній розвиток інституційного середовища, що позначається на спроможності влади належно здійснювати справляння цього виду податків [2]. З метою розв'язання цієї ситуації важливим і актуальним є впровадження цифрових технологій, ширшого залучення органів місцевого самоврядування до процесів адміністрування періодичних майнових податків, здійснення моніторинг угод з нерухомістю, активізації роботи з детінізації ринку нерухомості, туристичних послуг, паркування тощо. Все більшої розповсюдженості набуває практика застосування владними інституціями: а) дронів та квадрокоптерів для ідентифікації об'єктів нерухомого майна та перевірки цільового використання землі; б) Google maps чи схожих продуктів для виявлення незареєстрованих об'єктів оподаткування; в) Big-data analytics для роботи з фіскальними кадастрами.

Цифрові рішення та технології допомагають підвищувати рівень податкового комплаєнсу на місцевому рівні. Одним із основних механізмів є підвищення якості верифікації фізичного виміру бази оподаткування та ідентифікації її належності платникам податків саме органами самоврядування на локальному рівні.

Пріоритетом сучасної податкової політики є подальший розвиток механізму адміністрування податку на майно, який генерує доволі суттєві обсяги податкових надходжень до бюджетів територіальних громад. Недостатній рівень інституційної спроможності органів місцевого самоврядування та фіскальних інституцій у даному питанні, неналежна взаємодія останніх з уповноваженими місцевими інституціями щодо адміністрування податкових баз, законодавчі обмеження сукупно знижують фіскальний ефект від оподаткування майна в Україні. Ефективне адміністрування податку на майно є необхідною умовою забезпечення достатнього обсягу податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Література:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки : монографія / за заг. ред. І. Я. Чугунова. Київ : Глобус-Пресс, 2018. 350 с.
2. Brunori D. Local Tax Policy: A Primer. Rowman & Littlefield, 2019. 177 p.

Кривонос Д. А.
аспірант кафедри фінансів
Державного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-15>

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Комплекс питань щодо інструментарію і композиції податкової політики в контексті регулювання економічного розвитку є одночасно важливим елементом мейнстриму сучасної фінансової науки і сферою підвищеної уваги національних урядів. За допомогою таких інструментів як ставка податків, структура оподаткування, податкового адміністрування держава здійснює вплив на обсяг та динаміку інвестицій, споживання, зайнятості тощо. Гармонійне поєднання фіскального інструментарію разом з ефективним використанням коштів платників податків формують необхідні передумови для стійкого економічного зростання та довгострокової бюджетної стійкості та збалансованості. Тому актуальність вказаної проблематики є незаперечною. Ґрунтовні уявлення щодо регуляторної ролі податкової політики сформовані у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема Арестіса Ф. [3], Бланшара О. [4], Канєвої Т. [1; 5], Чугунова І. [1], Швабія К. [2] та інших. Метою даної роботи є систематизація і поглиблення уявлень щодо податкової політики як інструменту регулювання національної економіки.

Податкова політика – це специфічна діяльність уряду щодо детермінації, нормативного регламентування й організації справляння податкових платежів до централізованих фондів фінресурсів. Формуючи податкову політику, держава збільшує чи скорочує обсяги податкових надходжень, модифікує форми оподаткування й податкові ставки, тарифи, звільняючи від оподаткування окремі галузі виробництва, території, групи населення тощо, поживляє / стримує економічну активність, створює максимально сприятливу кон'юнктуру ринку, умови розвитку пріоритетних галузей, забезпечує збалансованість соцполітики. Використання урядом податкових пільг дозволяє оптимізувати пропорції виробництва і розвиток продуктивних сил.

Композиція та організація оподаткування впливають на множинні процеси суспільного відтворення, визначають темпи нагромадження капіталу, технічного оновлення виробничого потенціалу тощо. Базовими завданнями податкової політики є: 1) забезпечення ефективного формування бюджетних доходів, достатніх для фінансування органів публічного управління й місцевого самоврядування для виконання тими функціональних повноважень; 2) сприяння стійкому розвитку пріоритетних галузей, видів діяльності, партикулярних територій, організаційно-правових форм бізнесу тощо; 3) дотримання принципів справедливості та раціональності при оподаткуванні доходів юридичних і фізичних осіб.

Формування та реалізація податкової політики відбувається комплексно у межах відповідної компетенції на національному, регіональному і місцевому рівнях. Щодо двох останніх, регулювання здійснюється стосовно податків, законодавчо закріплених за відповідними суб'єктами держави чи в межах ставок, детермінованих за доходними джерелами. Податкову політику слід розглядати в якості процесу формування доходів завдяки постійним податковим й тимчасово залученим джерелам, зокрема держпозикам для покриття видатків у формі відстрочених податків, зборів та обов'язкових платежів. Дизайн оптимальної фіскальної системи залежить від вирішення питання, який із доступних засобів (податки чи позики) краще забезпечує стійкий розвиток, оптимальний розподіл / перерозподіл наявних лімітованих ресурсів між публічним і приватним секторами. Позики, окремо або комплексно, за аналогією із виплатами податкового характеру, діють на соціоекономічний стан країни, громадське багатство, індивідуальний добробут громадян. У зв'язку з цим чітко розмежовуються категорії «податкових» та «залучених фінансів». Податкова політика поєднує активності уряду щодо детермінації видів податків, зборів та інших загальнообов'язкових платежів, а також їх платників, об'єктів, ставок, пільг, строків, механізму стягнення та зарахування до бюджету чи державних цільових фондів.

При формуванні доходів держбюджету за рахунок податкових надходжень слід забезпечити стабільну, виважену й прогнозовану податкову політику, що буде сприяти врівноваженню інтересів економічно активних суб'єктів та індивідів, що потребують соцзахисту. Необхідним є гарантування й гармонійне узгодження фіскальних інтересів уряду шляхом збереження цільового рівня економічної

ефективності платників податків, недопущення соціального розриву і економічного розшарування суспільства. З огляду на це доцільним видається імплементація при формуванні податкової політики принципів:

- фіскальної достатності – детермінації податків і зборів, враховуючи стратегічну ціль збалансованості витрат та надходжень бюджету;

- економічної ефективності – своєчасного та достатньо повного надходження податків (коли їх обсяги гарантують розширене відтворення), досяжності цілей податкової політики, гарантування умов для підвищення якості суспільного продукту, рівня його конкурентоспроможності;

- соціальної справедливості – врахування реальної платоспроможності платників податків та зборів;

- стабільності – незмінності нормативно-правового регламентування та процедур адміністрування податків і зборів протягом партикулярного періоду;

- адаптивності – врахування стадій макроекономічного циклу та пріоритетів соціоекономічної стратегії розвитку;

- нейтральності щодо змін рівня конкурентоспроможності платників.

Від якості обґрунтування планів та прогнозів податкових надходжень залежить фіскальна ефективність політики формування доходів бюджету, а це транзитивно впливає на композиційну структуру і обсяги видатків, дефіциту і траєкторію соціоекономічного розвитку країни загалом. Наукове передбачення основних параметрів доходної частини бюджету слід розглядати в якості уніфікованого адаптивного процесу регулярного коригування рішень, змін партикулярних індикаторів податкових та неподаткових надходжень, перегляду заходів їх досягнення на основі перманентного контролю й моніторингу.

Інструменти податкової політики за ознакою дії на економічне зростання поділяються на податки, що: а) знижують схильність економічних агентів до інвестування у людський чи фізичний капітал; б) не мають деструктивного чи обмежувального впливу на рішення економічних агентів щодо формування заощаджень та подальшого інвестування. До першої групи належать податки на доходи, прибуток та капітал, до другої – податки на споживання та рентна плата.

Базовими інструментами впливу податкової політики на сукупний попит є структура і рівень оподаткування (індикатор податкового навантаження). Останній є результатом суспільного компромісу, встановленого з урахуванням обраної моделі соціоекономічного розвитку країни, яка детермінує масштаб перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів та роль держави у наданні суспільних послуг. Податкове навантаження на макrorівні є співвідношенням податкових надходжень до ВВП і прямо залежить від розміру ставок податків та обсягів надання податкових пільг. Ефективність рівня такого навантаження оцінюється за допомогою співставлення ефективної ставки для партикулярного податку із номінальним значенням або на основі середньої імпліцитної ставки.

Податкова політика може та має виступати інструментом підтримки економічного розвитку. Її пріоритетними заходами в контексті оптимізації податкового навантаження для формування найкращих умов провадження господарської діяльності є не безпосереднє зниження ставок, а організація інституційних змін системи взаємодії фіскальних інституцій та платників податків, удосконалення фіскального планування і прогнозування, поліпшення механізму адміністрування, розширення електронних сервісів, удосконалення інституційних механізмів державного податкового ризик-менеджменту.

Література:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки : монографія / за заг. ред. І. Я. Чугунова. Київ : Глобус-Пресс, 2018. 350 с.
2. Швабій К. Пріоритети податкової політики держави в Україні. *Світ фінансів*. 2021. № 1 (66). С. 149–162.
3. Arestis P. Macro-Economic and Financial Policies for Sustainability and Resilience. *Economic Policies for Sustainability and Resilience*. 2022. P. 1–44.
4. Blanchard O., Leandro A. & Zettelmeyer J. (2021) Redesigning EU fiscal rules: From rules to standards. *Economic Policy*, no. 36(106), pp. 195–236.
5. Pasichnyi M., Kaneva T., Ruban M., Nepytyaliuk A. The impact of fiscal decentralization on economic development. *Investment Management and Financial Innovations*. 2019. № 16(3). P. 29–39.

Шемаєва Л. Г.

*доктор економічних наук, професор,
головний консультант відділу економічної стратегії
Національного інституту стратегічних досліджень
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-16>

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Забезпечення повоєнного динамічного зростання національної економіки має базуватися на таких основоположних компонентах: проведення інституційних реформ, мобілізація західних ресурсів, максимально повне використання внутрішніх резервів на цілі відновлення економіки, модернізації та формування траєкторії стійкого розвитку.

Потрібні великі глобальні фінансові зусилля, щоб відбудувати країну після збитків, завданих війною, побудувати основи вільної та процвітаючої країни, заснованої на європейських цінностях, добре інтегрованої в європейську та світову економіку, та підтримати її на європейському шляху. Попри те, що агресія Росії триває, загальні потреби у відбудові України поки що невідомі. Тим не менш, зараз важливо розробити основні будівельні блоки цих міжнародних зусиль. Підтримка повинна мати середньо- і довгостроковий горизонт.

Війна суттєво впливає на роботу та функціонування фінансової системи, але всі державні функції наразі виконуються, банківська та бюджетна системи довели свою стійкість, НБУ, Мінфін, Казначейство, ДПС і Держмитслужба та інші установи і організації продовжують злагоджено працювати та вживати заходи для стабільної роботи.

Задля швидкого відновлення та забезпечення економічного зростання у середньостроковій перспективі, а також для реалізації європейського курсу України, необхідно проводити виважену фіскально-бюджетну політику, підвищити ефективність видатків та податкового й митного адміністрування. Також важливо досягти партнерських відносин між бізнесом і державою та покращити інвестиційний клімат з урахуванням соціального й екологічного виміру. Крім того, економічне відновлення потребує фінансування, яке можна

забезпечити шляхом детінізації економіки для збільшення надходжень до бюджету без посилення податкового навантаження, кредитування бізнесу комерційними банками або залучення капіталу через розвинуті ринки капіталу в Україні.

Національним Планом відновлення України за напрямом функціонування фінансової системи, її реформування та розвитку передбачається досягнення таких стратегічних цілей, як:

- проведення політики, яка сприятиме відновленню фіскальної та боргової стійкості, забезпеченню фіскальної прозорості та передбачуваності бюджетної системи, підвищенню ефективності бюджетних витрат і посиленню фінансової спроможності територіальних громад для забезпечення повного та своєчасного фінансування зобов'язань держави на національному і місцевому рівнях;

- побудова податкової системи, яка враховує вимоги до інтеграції України у світову економіку у якості надійної податкової юрисдикції, яка забезпечує платникам податків можливість для виконання їх обов'язків, що необхідно для відновлення й сталого розвитку країни;

- побудова передбачуваної та прогнозованої митної системи на основі практики ЄС, яка стимулює підвищення якості ведення ЗЕД в Україні, забезпечує баланс безпекової функції митниці та партнерських відносин з бізнесом, інтеграцію українських підприємств в міжнародні ланцюги постачання товарів;

- забезпечення стійкості банківської системи та ринку небанківських фінансових послуг і забезпечення бізнесу доступним банківським кредитуванням;

- активізація та підвищення ефективності роботи ринків капіталу і організованих товарних ринків, а також інтеграція сфери ринків капіталу України у європейський фінансовий простір з метою залучення іноземних інвестицій в акціонерний та борговий капітал підприємств реального сектору.

Слід визнати, що повномасштабна війна мінімізувала можливості державного стимулювання економічного зростання в достатніх обсягах. І лише в середньостроковій перспективі, за умови перемоги України у війні, частина внутрішнього ресурсу може бути переспрямована із сфери безпеки і оборони на забезпечення підтримки відновлення країни. Тому Україна разом з країнами-партнерами вже зараз розпочала співпрацю щодо залучення фінансового ресурсу у відновлення та повоєнний розвиток.

20 червня 2023 року Європейська Комісія запропонувала створити новий механізм для підтримки відновлення, відбудови та модернізації України [1]. Механізм підтримки України з бюджетом у обсязі до 50 мільярдів євро у вигляді грантів і кредитів буде спеціальним фінансовим інструментом, який забезпечить послідовну і передбачувану підтримку України на 2024–2027 роки:

- у партнерстві з державами-членами ЄС і європейськими фінансовими установами як «Команда Європи» та з іншими міжнародними фінансовими організаціями;

- у взаємодії з Міжвідомчою координаційною платформою донорів;

- у співпраці з ключовими зацікавленими особами (громадянське суспільство, приватний сектор та місцева влада).

Зусилля з відбудови має очолювати українська влада у тісному партнерстві з Європейським Союзом та іншими ключовими партнерами, такими як партнери G7 та G20, іншими третіми країнами, а також міжнародними фінансовими інституціями та міжнародними організаціями. Партнерство між містами та регіонами Європейського Союзу та України збагатить та пришвидшить відновлення.

Міжнародна координаційна платформа донорів «Платформа відновлення України» [2], що була започаткована 26 січня 2023 року для підтримки процесу відновлення, відбудови та реконструкції України, дозволяє забезпечити тісну взаємодію міжнародних донорів й фінансових організацій і гарантує надання допомоги у послідовний, прозорий та підзвітний спосіб. Вона спирається на результати конференцій у Лугано, Берліні та Парижі, щоб допомогти подолати розрив між потребами та ресурсами.

Затверджений платформою план відбудови (RebuildUkraine) на основі оцінки потреб стане основою для визначення Європейським Союзом та іншими партнерами пріоритетних напрямів фінансування та конкретних проєктів. Платформа координуватиме джерела фінансування та їх призначення для оптимізації їх використання, а також контролюватиме хід виконання плану.

Для підтримки цього плану відбудови буде створено Фонд RebuildUkraine як основний правовий інструмент підтримки Європейського Союзу через поєднання грантів та позик. Він буде включений до бюджету ЄС, що забезпечить прозорість, підзвітність та виважене фінансове управління цією ініціативою, з чітким зв'язком з інвестиціями та реформами. Він спиратиметься на досвід ЄС у межах

Фонду відновлення та стійкості, але буде адаптований до безпрецедентних викликів відбудови України та супроводу її на європейському шляху. Сам об'єкт матиме спеціальну структуру управління, яка забезпечує повне володіння Україною.

Значний акцент буде зроблено на реформах верховенства права та боротьбі з корупцією, а інвестиції, узгоджені з кліматичною, екологічною та цифровою політикою та стандартами ЄС, допоможуть Україні стати сильнішою та стійкішою після руйнівного російського вторгнення.

Запропонована архітектура є достатньо гнучкою, щоб врахувати і нові джерела фінансування. Додаткові гранти, які будуть надані Україні, можуть фінансуватися або за рахунок додаткових внесків держав-членів (і третіх країн, якщо вони бажають це зробити) до Фонду та існуючих програм ЄС, таким чином користуючись його фінансовими механізмами та гарантіями щодо належного використання коштів, або шляхом цільового перегляду багаторічної фінансової бази. Ці джерела також можуть фінансувати кредити, які будуть надані Україні в рамках цього механізму [3]. Однак, враховуючи масштаби кредитів, які, ймовірно, будуть потрібні, варіанти включають залучення коштів для позик від імені ЄС або під національні гарантії держав-членів.

Література:

1. Proposal for a Regulation of the European parliament and of the council on establishing the Ukraine Facility (June 20, 2023). European Commission. Brussels. Available at: https://neighbourhood-europa.eu/system/files/2023-enlargement.ec.06/COM_2023_338_1_EN_ACT_part1_v6.pdf

2. Multi-agency Donor Coordination Platform for Ukraine. Available at: <https://coordinationplatformukraine.com>

3. Ukraine: Commission presents plans for the Union's immediate response to address Ukraine's financing gap and the longer-term reconstruction (May 18, 2022). Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_3121

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Бугай Р. П.

магістр

Житомирського інституту

Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад

“Міжрегіональна Академія управління персоналом”»

м. Житомир, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-17>

СУЧАСНІ ТРЕНДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Актуальність управління ризиками на підприємстві є важливою у будь-якому економічному середовищі. Зміни в умовах ринку, технологічний прогрес, конкуренція, законодавство та інші фактори можуть створювати нові ризики або підсилювати існуючі.

У галузі управління ризиками підприємств працює багато науковців з різних країн. Це інтердисциплінарна область, яка охоплює економіку, фінанси, менеджмент, інженерію, право та інші галузі. Наведемо кілька найбільш відомих науковців, які зробили вагомий внесок у дослідження управління ризиками підприємств. Серед зарубіжних науковців це – Пітер Друкер (Peter Drucker), відомий американський управлінський консультант та письменник, який зробив вагомий внесок у розвиток теорій управління, включаючи питання управління ризиками. Джон Коттер (John Kotter), американський професор Гарвардської школи бізнесу, відомий своєю роботою у галузі стратегічного управління та змін у підприємствах. Філіп Кроуфорд (Philippe Jorion), бельгійсько-американський економіст, який спеціалізується на фінансовому управлінні та управлінні ризиками, автор численних публікацій з цієї теми.

Серед вітчизняних науковців найбільш відомими є Михайло Дзюбенко – дослідник у галузі управління ризиками та фінансів, автор кількох книг та статей на цю тему, Валентин Багратіоні – український економіст та науковець, який займався питаннями управління ризиками

та фінансового менеджменту, Олена Шостак – вчений у галузі економіки та управління, автор досліджень з управління ризиками в умовах економічної нестабільності.

Ці науковці внесли важливий внесок у розвиток теорій та практик управління ризиками підприємств, і їхні дослідження використовуються як в академічному середовищі, так і в бізнес-практиці для розробки стратегій управління ризиками.

Нижче наведено деякі аспекти, які роблять управління ризиками актуальним на сучасних підприємствах:

– Несприятливі зміни на ринку. Зміни в економіці, зміни в попиті споживачів, зміни валютних курсів та інші фактори можуть впливати на фінансовий стан підприємства.

– Технологічні загрози. Розвиток технологій може вносити позитивні зміни, але також створювати нові ризики, такі як кіберзагрози, порушення конфіденційності даних, зміни в ринку праці тощо.

– Глобалізація бізнесу. Підприємства, що працюють на міжнародному ринку, стикаються зі специфічними ризиками, такими як політичні нестабільності, валютні ризики, тарифи та мита, різні стандарти та правила.

– Зміни в законодавстві. Прийняття нових законів або зміни існуючих може впливати на діяльність підприємства. Неправильне врахування цих змін може призвести до правових проблем та фінансових втрат.

– Загрози в зв'язку зі змінами в природному середовищі: екологічні ризики, такі як природні катастрофи, зміни клімату, можуть впливати на виробництво, логістику та стабільність підприємства.

– Залежність від постачальників та партнерів. Проблеми з постачальниками або партнерами можуть впливати на надходження сировини, виробництво та обслуговування клієнтів.

– Соціальні ризики. Підприємства також повинні враховувати соціальні аспекти, такі як репутаційні ризики, відносини з співробітниками та взаємодія з громадськістю.

Забезпечення ефективного управління ризиками дозволяє підприємствам адаптуватися до змін у навколишньому середовищі, зменшувати втрати та забезпечувати стійкість у довгостроковій перспективі. Особливо важливою є систематична оцінка ризиків і впровадження стратегій мінімізації цих ризиків для досягнення успішності та сталості бізнесу.

Слід зауважити, що у сучасному світі управління ризиками підприємств динамічно розвивається відповідно до змін у технологіях,

економіці, політиці та соціальному середовищі. Ось кілька сучасних трендів у цій галузі:

1. Цифрова трансформація та технології. Використання аналітики даних, штучного інтелекту (ШІ), машинного навчання та інших технологій дозволяє підприємствам більш ефективно виявляти, оцінювати та керувати ризиками. Це включає в себе кібербезпеку для захисту від інтернет-загроз, а також використання даних для передбачення ризиків.

2. Спрощення процесів управління ризиками. Виникнення нових методологій, таких як Agile та DevOps, дозволяє підприємствам швидше реагувати на зміни та впроваджувати засоби управління ризиками у всіх етапах розробки продукту чи послуги.

3. Більша увага до кібербезпеки. У зв'язку з зростанням кількості кіберзагроз і кібератак, підприємства активно вдосконалюють свої системи кібербезпеки та розробляють стратегії для захисту від потенційних кіберризиків.

4. Екологічна стійкість. Збільшена увага до питань екології призводить до того, що підприємства включають аспекти екологічних ризиків у свої стратегії управління ризиками. Це може включати в себе оцінку впливу діяльності компанії на навколишнє середовище та розробку стратегій зменшення цього впливу.

5. Зміна культури організації. Відмова від традиційних ієрархічних структур та прийняття гнучких, адаптивних організаційних моделей сприяє кращому виявленню та управлінню ризиками на всіх рівнях підприємства.

6. Впровадження стандартів управління ризиками. Зростання важливості управління ризиками призводить до використання міжнародних стандартів, таких як ISO 31000, для розробки та впровадження систем ефективного управління ризиками.

7. Управління ризиками в ланцюгу постачань. Збільшена глобалізація та складність ланцюгів постачань ставлять перед підприємствами виклики, пов'язані з ризиками, що виникають у зв'язку з нестабільністю постачальників та глобальними подіями.

Ці тренди вказують на постійну потребу в адаптації та вдосконаленні стратегій управління ризиками на підприємствах, щоб забезпечити їхню стійкість та успішність в невизначеному економічному та бізнес-середовищі.

Сучасне управління ризиками підприємств враховує глобальні виклики та базується на передових методах та підходах. Нижче

наведемо деякі з сучасних методів управління ризиками, які враховують глобальні виклики:

1. Ентерпрайз-рівень управління ризиками (ERM). Це інтегроване та систематичне управління ризиками на всіх рівнях підприємства. ERM дозволяє ідентифікувати, оцінювати та керувати ризиками як частиною загальної стратегії підприємства [1].

2. Використання технологій.

3. Аналітика даних та Штучний інтелект (AI). Застосування аналітики даних та AI для аналізу великих обсягів інформації, виявлення залежностей та передбачення можливих ризиків.

4. Кібербезпека. Розвиток та впровадження заходів з кібербезпеки для захисту від кіберзагроз у зростаючому цифровому середовищі.

5. Сценарний аналіз та стратегічне планування. Розглядання різних сценаріїв для виявлення та розуміння можливих глобальних викликів і розробка стратегій відповіді на них.

6. Система оцінки ризиків на макrorівні. Врахування глобальних економічних, політичних та соціокультурних факторів при визначенні ризиків для підприємства.

7. Управління ризиками в ланцюгу постачань. Здатність визначати та керувати ризиками, пов'язаними з глобальними ланцюгами постачань, що можуть бути вражені глобальними подіями, такими як пандемія або природні катастрофи.

8. Сталість бізнес-процесів. Розвиток та впровадження стійких бізнес-процесів, які дозволяють підприємствам легше пристосовуватися до змін і зменшувати вплив глобальних ризиків.

9. Управління соціальними та екологічними ризиками. Здатність визначати та ефективно керувати ризиками, пов'язаними зі змінами в суспільстві та впливом на природне середовище.

10. Управління волатильністю ринків. Активна робота зі зменшенням впливу фінансових, валютних та ринкових ризиків через диверсифікацію та фінансові стратегії.

11. Співпраця з зацікавленими сторонами. Взаємодія та співпраця з урядовими організаціями, громадськістю та іншими зацікавленими сторонами для спільного вирішення глобальних викликів та ризиків.

Ці методи спрямовані на створення адаптивних та стійких систем управління ризиками, щоб підприємства могли успішно функціонувати в умовах глобальних викликів та невизначеності.

Література:

1. Nocera J. (January 4, 2021) Risk Mismanagement. The New York Times Magazine.

Горбацьо М. А.
*аспірантка кафедри менеджменту,
публічного управління та персоналу
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-18>

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ЯК ФАКТОРУ ЗАОХОЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ДО КРЕАТИВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙ

Створення сприятливого середовища для ефективної роботи працівника чи не найважливіша місія в управлінні персоналом. В той час як Україна обороняє свою незалежність, підприємства, незважаючи ні на що продовжують свою діяльність. Дослідники, HR-менеджери і управлінці шукають нові методи збільшення продуктивності на робочому місці, розробляють стратегії управління, які дозволяють бути ефективними в кризові періоди. Зважаючи на кон'юнктуру ринку слід відмітити, що сучасні HR-менеджери вважають мотивацію ключовим фактором у стимулюванні креативності та інновацій співробітників. Організації можуть впроваджувати різні стратегії для створення процвітаючого та продуктивного робочого місця. Розуміючи різні типи мотивації, такі як внутрішня та зовнішня, організації можуть створити середовище, яке заохочує працівників до творчого мислення та інновацій.

Прохоровська С.А. у своїй статті зазначає що: "...професійно підготовлений мотиваційний пакет повинен враховувати такі чинники: вік, стать, рівень освіти, особистісні цінності та регіональні особливості..." [1, с. 48]. Одна з важливих стратегій мотивації полягає у визначенні чіткого бачення та формулюванні місії, які надихають працівників узгоджувати свої зусилля з цілями компанії і для кожної компанії ці методи відрізняються. Таке узгодження сприяє зосередженості та залученості, заохочуючи працівників висувати інноваційні ідеї для досягнення цілей організації. Аби підвищити рівень довіри і лояльності до компанії працівникам варто надавати певну автономію та повноваження для прийняття самостійних рішень. Це підвищує внутрішню мотивацію, оскільки працівники відчувають

себе більш залученими в процес роботи та відповідальними за свої проекти. Створення безпечного середовища для прийняття ризиків також має вирішальне значення. Співробітники повинні відчувати себе комфортно, ділячись своїми ідеями, не боячись критики або негативних наслідків.

Методи: «рівний-рівному» або peer-to-peer, командна робота, коли працівники працюють разом, вони можуть обмінюватися ідеями, що призводить до зростання креативності та інновацій. Надання працівникам можливостей для особистого та професійного зростання є потужним мотиватором. Згідно з дослідженням Harvard Business Review, 40% працівників докладали б більше зусиль на роботі, якби керівництво частіше давало зворотній зв'язок [2]. Окрім покращення мотивації, визнання членів команди підвищує рівень залученості і лояльності. Програми навчання, менторства та кар'єрного розвитку допомагають працівникам розширювати свою спеціалізацію та знання, що, зрештою, підвищує їхню мотивацію до генерування інноваційних ідей.

Матеріальна винагорода творчих зусиль є надзвичайно важливою. Грошові заохочення, бенефіти і просування по службі або публічне визнання суттєво впливають на мотивацію працівників і посилюють креативність та інновації в рамках корпоративної культури.

Заохочення балансу між роботою та особистим життям є важливим фактором здобуття лояльності компанії в очах працівників. Гнучкий графік роботи, заохочення дистанційної форми зайнятості допомагають працівникам підтримувати збалансований спосіб життя, що призводить до підвищення продуктивності та інноваційності. John Larmour вважає, що віддалена робота може підходити не усім галузям, але ті компанії в яких працівники переходить на неї, можуть відчувати себе більш мотивованими та залученими до роботи, ніж у традиційному офісному середовищі [3]. Підприємства, які впроваджують ініціативи для удосконалення методів мотивації, такі як: створення платформ для обміну ідеями, проведення конкурсів інновацій та створення HR-відділів.

Отже, мотивація є вирішальним фактором у заохоченні креативності та інновацій співробітників. Впроваджуючи стратегії, що сприяють внутрішній та зовнішній мотивації, підприємства створюють кон'юнктуру, яке заохочує до співпраці, прийняття ризиків та безперервного навчання персоналу. Надаючи пріоритет мотивації

працівників, компанії можуть випередити конкурентів і досягти довгострокового успіху.

Література:

1. Прохоровська С. А. Мотивація сучасних підприємств в умовах сучасних викликів. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 2 (02). С. 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-2-8>

2. Novak D. Recognizing Employees Is the Simplest Way to Improve Morale, Harvard Business Review. URL: https://hbr.org/2016/05/recognizing-employees-is-the-simplest-way-to-improvemorale?zd_source=hrt&zd_campaign=5503&zd_term=chiradeepbasumallick

3. Larmour J. Motivation in the Remote Work Era. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/encouraging-employee-creativity-innovation-role-motivation>

Дуброва Н. П.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і права
Дніпровського державного аграрно-економічного університету
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-19>

ЗМІСТОВНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ТА ЇХ ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Ефективна робота організації залежить від персоналу, тому основною задачею є не тільки забезпечення професійними кадрами, а і утримання і мотивація поточного персоналу. Мотивація персоналу може стати однією зі складових конкурентної боротьби та забезпечення зростання прибутку підприємства. Як зазначає Резнікова О. С. мотивація не є притаманною характеристикою людини, а є результатом процесу, який спонукає до стимуляції самої людини та інших до діяльності, яка досягає певні цілі на різних рівнях [3].

Сам термін «мотивація» активно використовується серед психологів, соціологів, а з початком ХХ сторіччя активно увійшла до термінології економістів та управлінців різних рівнів. Саме в ХХ сторіччі з'явилися практично всі відомі теорії мотивацій. Питання поведінки людей є предметом вивчення різних соціальних наук як: психологія, економіка, права, філософія, соціологія. З точки зору менеджменту важливим є ідентифікація тих факторів, які спонукають або мотивують людину прийняти певні рішення, що є основним питанням усіх теорій мотивації.

Усі існуючі теорії мотивації поділяють на природні та раціональні. Природні теорії мотивації акцентують увагу на природних аспектах (потреби, бажання, стимули), тоді як раціональні націлені на пізнання через самоідентифікацію, осмисленість, реалізацію. Крім того існують змістовні теорії мотивації, які вивчаючи потреби і дають відповідь на питання що потрібно мотивувати і процесні, вказують на процес мотивування і відповідають на запитання як мотивувати [1–5].

Змістовні теорії мотивації акцентують увагу на аналізі потреб людей та пояснюють, як процес задоволення потреб впливає на трудову діяльність. До них відносять: теорію ієрархії потреб Маслоу А.,

ERG теорія Клейтона Альдерфера, Теорія трьох мотиваційних потреб Девіда Маклеланда, Двухфакторна теорія мотивації Фредеріка Герцберга, теорія мотивацій 3.0 Денієля Пінка, теорія самодетермінації Дісі-Раяна та теорія мотивації Хекмана Дж. Р. і Олдхема Г. Р.

Теорія Абрахама Маслоу є найбільш відомою, в якій існуючі потреби діляться на дві групи: первинні (фізіологічні потреби, потреби в безпеці) та вторинні. Маслоу А. вважав, що потреби знаходяться в ієрархічній залежності одна від одної [1]:

1. Фізіологічні потреби (в їжі, воді, повітрі тощо) виникають у людини в процесі життєдіяльності, а їх задоволення є необхідністю для забезпечення роботи організму.

2. Потреби в безпеці, пов'язані з необхідністю людей відчувати себе захищеними від будь-яких небезпечних факторів.

3. Потреби в належності та причетності – це всі прояви соціального життя людини, а саме: дружба, спілкування, відчуття себе частиною якогось громадського об'єднання тощо.

4. Потреби в визнанні та повазі, пов'язані з бажанням людей відчувати себе хорошими спеціалістами та бачити, що оточуючі поважають їх.

5. Потреби самовираженні – пов'язані з прагненням працівників отримувати задоволення від праці.

Цю теорію розвив Клейтон Альдефер і у 1972 р. з'явилася теорія існування, зв'язку і зростання, зміст якої полягає у виокремленні трьох груп потреб: потреби існування (так звані первинні потреби), потреби зв'язку (потреби в належності, визнанні та повазі) та потреби зростання(самовираження та самореалізація). За Альдефером відсутність можливості задовольняти вищі потреби сприяє підсиленню нижчих потреб [4].

У 1962 р. Девід Мак-Клелланд запропонував теорію набутих потреб, в якій акцент був зроблений на концентрації уваги на вищих (вторинних) потребах, а саме: потреби досягнення, потреби співучасті та потреби влади [3; 4].

У 50–60-х рр. ХХ ст. з'явилася теорія Фредеріка Герцберга, базою якого стало опитування 200 менеджерів та службовців лакофарбової фірми. Дослідження показали, що фактори, які впливають на мотивацію праці не впливають на відчуття незадоволеністю працею та навпаки. Герцберг Ф. згрупував всі фактори у дві групи: гігієнічні фактори (фактори здоров'я) та фактори мотиватори. Гігієнічні фактори – це фактори зовнішнього характеру, в основному пов'язані з оточенням, в

якому здійснюється праця. До мотиваційних факторів належать: кар'єрний ріст, можливість виконувати відповідальну роботу, успішне виконання поставлених завдань, можливості для творчого зростання, схвалення досягнутих результатів, успіх, визнання тощо [2].

Система мотивації 3.0 Деніела Пінка заснована та тому, рушійною силою людей в довгостроковій перспективі є внутрішня мотивація, а не система батога та пряника. Вона базується на трьох ключових елементах: свобода вибору, майстерність та наявність достойної мети. Зрозуміло, що ці складові формуються працівниками самостійно, а от задача менеджерів створити максимально комфортні умови для їх реалізації.

Едвард Дісі (Edward L. Deci) та Річард Раян (Richard M. Ryan) розробили теорію самодетермінації. Вони зазначають, що мотивація завжди пов'язана з енергією, спрямованістю діяльності, з напористістю у її здійсненні та в досягненні поставлених цілей, тобто з усіма аспектами ініціації та реалізації намірів. Дана теорія націлена на визначення, що спрямовані на людський потенціал, визначає зростання, інтеграцію та здоров'я та дослідження процесів та умов, що сприяють здоровому розвитку та ефективному функціонуванню індивідів, груп та товариств [5].

Теорія мотивації Хекмана Дж. Р. і Олдхема Г. Р. заснована факторах праці, пов'язаних з задоволеністю і трудовою дисципліною персоналу. Дана теорія приймає до уваги той факт, що якщо робота відповідає параметрам, які викликають позитивні емоції у працівників, то ці емоції і стають мотивуючими факторами праці. Хекман і Олдхем ідентифікували наступні параметри роботи: 1. Різноманітність навичок; 2. Ідентичність робочого завдання; 3. Важливість роботи; 4. Автономність; 5. Зворотній зв'язок.

Вищенаведені теорії мотивації є потужним інструментом формування системи мотивації підприємства. Саме від розуміння внутрішніх мотивів кожного працівника залежить не тільки ефективність системи мотивації, а і підприємства в цілому.

Література:

1. Бутенко Д. С. Теорії мотивації: практичний аспект. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/105.pdf

2. Шпекторенко І. В. Теорія мотивації Ф. Герцберга у контексті структури професійної мобільності персоналу. *Аспекти публічного управління*. 2013. № 1. С. 78–83.

3. Резнікова О. С. Класичні теорії мотивації: еволюція підходів. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1 (19). С. 133–136.

4. Лебик О. В., Прищак М. Д. Теорії мотивації. Матеріали XLIX науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ. Вінниця, 27–28 квітня 2020 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-hum/all-hum-2020/paper/view/9574>.

5. Тадеєва Т. В. Теорія самодетермінації Дісі–Раяна і навчальна мотивація. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Педагогіка*. 2012. № 3. С. 213–221.

Зінов'єв Г. О.
генеральний директор ТОВ «Логосенерго»
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-20>

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ «АНТРОПОЛОГІОНУ» – СИСТЕМИ, СЕРЕДОВИЩА ТА МЕРЕЖІ ВИРОБНИЦТВА Й ПОШИРЕННЯ ІДЕЙ, ЗНАНЬ І СМИСЛІВ

Найважливішим виробництвом в економіці знань є виробництво самих знань і розширене відтворення засобів виробництва знань – учених. Синерго-антропологічна парадигма в науці, формування якої відбувається нині, вимагає від науковців трансдисциплінарних професійних знань, найвищої ерудиції та надзвичайних якостей та умінь. До того ж в умовах цієї парадигми вчений може працювати ефективно лише у симбіозі з сильним штучним інтелектом та не наодинці, а у колективі.

Штучний інтелект здатний вже взяти на себе і працю вченого, принаймні огляд джерел та складання компіляцій він здійснить, можливо, не гірше людини. Скоріше за все штучний інтелект невдовзі зможе замінити вчених і в дослідженнях, проводити досліди в лабораторіях він зможе краще і швидше за людину. Поступово відбувається певна автоматизація процесів пізнання всесвіту. Отже, для людини залишається тільки вища творчість, зокрема і у створенні теорій, все інше краще та швидше зробить машина.

В цих умовах назріває необхідність формування нових засобів праці вчених. Ми пропонуємо в якості перспективного та потужного інструменту наукової діяльності «Антропологійон» – систему, середовище та мережу виробництва та поширення ідей, знань та смислів. Це інструмент індивідуального та колективного пізнання та творчості, засіб підготовки геніїв – вчених-антропологів та не менш геніальних творців, завдяки якому можлива трансдисциплінарна наукова діяльність та обробка безлічі різноманітних даних, яка, власне, і неможлива поза цією системою.

Ця лабораторія думки нам вбачається і університетом, і справді передовою науковою лабораторією, яка досліджує складні

трансдисциплінарні проблеми, надає можливість вирішення складних неструктурованих та винахідницьких завдань.

В антропології надзвичайне значення має художній метод. Мистецтво – це особливий спосіб пізнання світу, один із засобів пізнання у методології антропологічної науки. Науковцю потрібно весь комплекс знання про складний феномен пропустити через себе, через свій розум та почуття. І якщо отримаєш відчуття катарсису як після чудової вистави, значить те, що ти пропустив через себе, є добрим та істинним. Також дуже важливо, щоб учений постійно перебував в інформаційному полі, де завжди під рукою все надбання людства, всі досягнення науки. Занурити науковця в таке середовище також здатен «Антропологійон», який поєднуватиме у собі можливості інтернету, розвинені мультимедійні технології, наукове телебачення та радіо, гіпермедіа, інтелектуальну гру, художню творчість, інтерактивний та мультимедійний науково-дослідний музей антропології, наукові лабораторії, реалізувати можливості комп'ютерних ігор з повним зануренням у віртуальну реальність. Оскільки наразі інформація в інтернеті часто є різноманітною, протирічивою, хибною та неповною, здійснювати її аналіз досить складно. Для ефективної роботи необхідним є створення принципово іншої мережі. Її формування в тому числі буде результатом роботи мережі «Антропологійон».

Отже, мережа або система «Антропологійон» – це комплекс, що поєднує високий штучний інтелект з творцем-ерудитом або їх колективом, розвинені мультимедійні технології, базу знань та інформації – інтернет – і передові комунікаційні технології, це середовище особистого та колективного пізнання, наукової та художньої творчості, в т.ч. і в симбіозі з сильним штучним інтелектом, створювана на основі мультимедійних, інтерактивних та мережевих (інтернетних) технологій, в основу якого покладено принцип швидкого схоплення суті проблеми, явища та взаємозв'язків з усім знанням людства. Цей принцип проголошує, що при досить тривалому ознайомленні з різноманітними сторонами різних явищ, яке здійснюється з певною інтенсивністю підготовленою та ерудованою людиною – вченим-антропологом, – що володіє різнобічними та азартними інтересами, їх взаємозв'язки стають зрозумілими, мозок швидко пов'язує різнопланові явища і осягає їхню суть. Кількість переходить у якість. «Антропологійон» надає можливість відразу зайняти мозок колосальними пластами різноманітної інформації, змусивши його працювати з властивою йому потужністю – за М. М. Амосовим мозок

працює добре тільки в стресових умовах. Обробка величезного обсягу інформації є таким стресом. У звичайних умовах такої праці людина собі не дає, навіть учений. Міждисциплінарні дослідження здійснюються колективом вчених, при цьому напрацювання колег, як правило, не читаються та не осмислюються представниками інших дисциплін. Найчастіше синергізму в колективних дослідженнях немає. Тож знання взагалі витікають у пісок, комплексного осягнення проблем не відбувається. Ця проблема знімається в системі «Антропологiон». Крім того, в ній реалізується механізм наведеного інсайту!

В силу можливості вести дослідження в кріслі домашнього кабінету та за допомогою персонального комп'ютера, присутність вченого на іншому робочому місці абсолютно не потрібна. Збиратися вчені повинні лише для апробації результатів власних досліджень. Іншою іпостассю наукової діяльності є публікації – монографії, наукові та науково-популярні статті, публіцистика, зокрема в соціальних мережах, відеоблогінг.

Все стає мережевим, отже і наша «когнітивна кімната» має бути перш за все мережевою. Засоби зв'язку це цілком тепер забезпечують. І ось ця «капсула» у розумінні Ельгена Григор'єва – робоче місце творця в системі колективної творчості в симбіозі з сильним штучним інтелектом, що є замкнутою сферою з розвиненим мультимедіа, – має бути або в людини вдома, або в її робочому кабінеті. Важливо, щоб вона була повністю ізольована від решти простору, щоб нічого не заважало роботі. У той же час це має бути і свого роду студія з кінозалом (домашнім), гарною стереоапаратурою, лабораторією. Важлива ще також кімната для нарад, обладнана комп'ютерною технікою та мультимедійними пристроями. Виходити в загальне «радіння» учений-антрополог повинен у мережу зі свого кабінету, зі своєї капсули. Можливо, звичайно, і колективне радіння наживо в одному приміщенні. В одній капсулі можуть працювати у парі досвідчений вчений та його учень, так реалізуватиметься найефективніша форма розвитку вчених.

Оскільки в такій мережі ефективно взаємодіяти можуть лише близько 10–12 осіб, а для вирішення складних проблем такої кількості науковців недостатньо, мережі мають об'єднуватися в мережу мереж, яку можна назвати екосистемою. Екосистема «Антропологiон» може бути створена у вигляді складної мережевої розрахованої на багато користувачів комп'ютерної гри або у вигляді соціальної мережі, в яку можуть люди-користувачі завантажувати свої відео, фото, статті, нотатки, вже оброблені і вибудовані так, щоб формувалася база єдиних

знань. Такі публікації також повинні враховуватися як наукові публікації в наукових журналах, вони повинні визнаватися як публікації в авторитетних виданнях, наприклад, в журналах, що індексуються Scopus. Можливо, що пускати сюди в цю мережу потрібно не всіх. Ось цю колізію між бажанням використати життєву та інтелектуальну силу всього людства та необхідністю зберегти елітарний тип нашої мережі й потрібно розв'язати методами теорії вирішення винахідницьких завдань, що носить ще й назву траблшутингу.

Необхідно розробити комплекс заходів щодо формування такої системи на базі науково-освітньо-культурних кластерів великих міст, які складають вищі навчальні заклади та академічні й галузеві науково-дослідні інститути, аналітичні центри, музеї, театри, бібліотеки, академії наук та мистецтв, інші наукові товариства, інтелектуальні клуби, творчі спілки та окремі представники творчих професій: письменники, художники, журналісти, архітектори та інші. Створити їхню взаємодію, на основі мережевих технологій налагодити її, розподілити ролі між конкретними організаціями, їхніми представниками та окремими вченими та творчими особистостями. Повинно все функціонувати на мережевих засадах. Якщо мережа неефективна, потрібна організація: одне без іншого більше не працює.

Мережа має формуватися сама на основі «центрів кристалізації» – каталізаторів, зародків, які мають бути сформовані зацікавленими особами та підтримуватись державою, місцевими органами влади, бізнесом та громадськістю. Має бути забезпечена інституційна повнота, тобто достатня кількість та якість інститутів, представники яких прийматимуть участь в радіннях в Антропологоні, що надасть можливість забезпечити максимально можливу в конкретних умовах ефективність науково-дослідних та творчих процесів.

Слід зауважити, що найвищого класу вчений-фізик може бути поганим антропологом, навпаки, університетський викладач біології може бути всебічно освіченою людиною та трансдисциплінарним дослідником. Оскільки антропології як єдиної науки про людину немає і, відповідно, ступені за нею не присуджуються, вчені, які ведуть дослідження на передньому краї науки, але в трансдисциплінарних дослідженнях нічого не розуміють, – для нас важливі, але не достатні. Нам цікавіші трансдисциплінарники. І нехай їх дослідження та думки не дуже високої якості, саме вони закладають початки нашої науки.

Загалом важливими є «дисциплінарники» та «трансдисциплінарники». Перші напрацьовують конкретне знання у конкретних

галузях. Інші здійснюють синтез знань. Внесок в антропологію роблять як одні, так і інші. Дрібне відкриття може призвести до перегляду картини світу, а це означає, що вся будівля антропології зміниться. Так само і висновки антропології можуть впливати на дослідження у конкретних дисциплінах.

Зазначимо, що інституції, де не ведеться наукова діяльність, навіть якщо вони й готують художників чи артистів – а знання у цих галузях нам потрібні, але теоретичні, а не практичні, більше того, знання, зібрані вченими, а не практиками, – нам не підійдуть, тому що сам рівень їх низький для наших цілей та тому що викладачі цих вишів не зможуть викласти свої дисципліни та проаналізувати таку інформацію на належному – високому рівні.

Крамаренко І. Д.

студентка

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

Остапенко Т. Г.

кандидат економічних наук, доцент

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-21>

ІСТОРІЯ УСПІХУ ТА ВПЛИВУ КОКО ШАНЕЛЬ НА ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОЇ МОДИ

Коко Шанель одна з найвпливовіших дизайнерів одягу ХХ століття, яка змінила погляд а жіночий одяг, зробивши його більш практичним, зручнішим та доступнішим. Її шлях був з нелегких, але вона стверджувала: «Усе в наших руках, саме тому їх не можна опускати».

Коко Шанель, справжнє ім'я якої Габріель народилась 19 серпня 1883 року в м. Сомюрі, що у Франції. Життя з дитинства було тяжким: грошей не вистачало, сварки в родині. Коли їй було 12 років її матір померла, а батько відправив її та сестер до монастирю. Саме те місце стало поштовхом до її майбутньої професії. Більшість свого часу вона проводила з монахинями і це заклало їй любов до чорного кольору та мінімалізму в оздобленнях своїх нарядів [1].

В молодому віці, Коко не замислювалась над професією в сфері моди, вона прагнула стала акторкою чи співачкою. Працюючи в одному з кафе вона познайомилась з молодим колишнім офіцером Етьєном Бальсаном. Розуміючи, що в ті часи жінка не мала багато прав, тому схопившись за цю можливість, переїжджає до нього в маєток. Там кутюр'є почала майструвати капелюшки для подруг свого обранця та експериментувати над своїм образом. За час відносин з Етьєном, познайомилась з його другом Артуром Кейпелом «Бой», який і став коханням усього її життя. Він підтримував її у всіх починаннях, і позичивши їй грошей у 1910 році Шанель відкриває свій легендарний бутик The House of Chanel у Парижі. Незабаром гроші вона повертає, а у 1915 році на неї працює вже близько 300 людей. Коко говорила про те,

що елегантність неможлива без зручності. Вона здійснила справжній переворот, звільнила талію, впровадила в моду короткі стрижки і засмагу. Її силуети найкраще відповідали вимогам того часу, у костюмах Шанель легше рухатись, можна виконувати багато завдань і дешевші.

За весь час життя Коко мала багато романів з чоловіка і всі вони на пряму чи опосередковано впливали на її бізнес. Так наприклад, у 1921 році через свого коханця вона познайомилась з Ернестом Бо, батько якого був експертом у створенні парфумів. Габріель запропонувала йому використовувати різні запахи і переконала його дозволити їй використовувати їх. Так було створено перші в історії створені дизайнером парфуми Chanel № 5. Вона розприскувала їх в примірочних, а також роздавала свої клієнтам в подарунок, тим самим роблячи собі рекламу. В період цього справжнього новаторства жінка отримала, на її думку, дуже хорошу пропозицію від П'єра Вертхаймера, французького бізнесмена, на виготовлення та дистрибуцію своїх парфумів. Було створено юридичну особу та розподілено акції: 70% Вертхаймеру, 20% Теофілю Бадеру (засновнику французького універмагу «Galeries Lafayette») та 10% самій Шанель. Компанія мала величезні прибутки і вона не змогла пробачити П'єру за його винахідливість [1].

Наступним її винаходом стало створення твідового костюму, в ньому панував суворий англійський стиль, чорно-біла гамма, строгі прості лінії. У 1926 році принесла у світ моди «маленьку чорну сукню», яка потім була названа як траурна за Боем [2]. Подорож до Голівуду відкрила для дизайнерки нову главу її життя, підписавши контракт з Metro Goldwyn Mayer, створювала костюми для фільму. Однак співпраця виявилась невдалою, але цінний досвід був дорожчим. Колорит Голівуду надихнув її на створення біжутерії зі стразами в стилі артдеко.

Під час Другої світової війни бутик закрили, а Париж окупувати. Під час війни Шанель познайомилась з молодим Ганса Гюнтером фон Дінклагем, саме після закінчення війни і цих відносин, жінку звинуватили у колоборації з ворогом. За деякими архівами Німеччини було доведено її співпрацю із нацистами.

У 1953 році Габріель відновила роботу модного дому, але власницею вона не була, а лише художньою керівницею. Перший показ, який було влаштовано після повернення був провальним, преса розкритикувала все. Але вона все ж змогла розробити на нову колекцію,

яка змусила критиків глянути на її одяг з іншої сторони. Парфуми продовжувала займати своє місце серед популярних продуктів того часу, було підписано контракт з Мерлін Монро [3].

Кінець життя революціонерки у світі моди закінчилось 10 січня 1971 року, коли з нею не підписав контракт The House of Chanel, так як вона вже тоді була лише найманим працівником, серце літньої Шанель не витримало.

Шанель була надзвичайною жінкою, яка представила світові прості та елегантні моделі, які підкреслювали природну красу жінок. Вона була з перших жінок, які досягли успіху у світі моди, марка й до нині являється найпопулярнішою у світі. Дивлячись, який тернистий шлях пройшла така яскрава та харизматична постать, розумієш як важливо не здаватись та йти сміливо до своєї мети незалежно від обставин.

Література:

1. Fashionista. Available at: <https://fashionista.ua/blog/istoriya-modi-chanel-b144.html>
2. The success story of coco chanel, who brings a new look to fashion. Available at: <https://ceotudent.com/en/the-success-story-of-coco-chanel-who-brings-a-new-look-to-fashion>
3. Case study: the influence of coco chanel on fashion – word nerd. Stylish copywriting for the fashion forward – word nerd. Available at: <https://www.wordnerd.eu/blog/case-study-the-influence-of-coco-chanel-on-fashion>

Ляшенко В. В.
*доцент кафедри підприємництва,
управління та адміністрування
Відокремленого структурного підрозділу
ЗВО «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»
Миколаївського інституту розвитку людини
м. Миколаїв, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-22>

ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗИ

Стабільний розвиток малого бізнесу здатний забезпечити підвищення економічної ефективності країни, сконцентрувати фінансові та виробничі ресурси населення, реалізувати потенціал держави та завершити структурні перетворення економіки. Це в свою чергу забезпечить умови для розвитку малого бізнесу при стратегічному управлінні змінами на підприємствах. Таким чином, досліджувана проблема є своєчасною та актуальною.

Автори Говорушко Т. А. та Тимченко О. І. пропонують таке визначення: мале підприємництво – це особлива система економічних відносин, за яких головною рушійною силою, суб'єктом господарювання є підприємець, котрий поєднує особові й матеріальні фактори відтворення на інноваційній основі, особистій ініціативі та економічній відповідальності й зацікавленості, ризику з метою одержання підприємницького доходу. Щодо визначення малого бізнесу, то в посібнику зазначається, що основу малого бізнесу становлять невеликі (малі) підприємства, характерними ознаками яких є незначна кількість штатних працівників та невеликі обсяги виробництва [1, с. 12].

Говорушко Т. А. уточнює визначення малого підприємництва як самотійну, на власний ризик, під власну майнову відповідальність ініціативу, діяльність власника, що характеризується прагненням до інновацій, незначними обсягами виробництва, ґрунтується на використанні економічних ресурсів та спрямована на отримання фінансово-економічного і соціального результату. Далі зазначається, що

цей погляд ґрунтується на емпіричних дослідженнях, які свідчать, що мале підприємництво не можна трактувати як беззаперечно інноваційну діяльність. Інноваційна активність малих підприємств перебуває під впливом значної кількості чинників, які часто не сприяють реалізації підприємцем інноваційної функції. Тому більш доцільно вважати мале підприємництво діяльністю власника, що за певних сприятливих умов набуває інноваційного характеру.

Сутність стратегічного управління полягає у реалізації довгострокових планів, що відображають кінцевий результат та шляхи його досягнення, передбачає створення та розвиток певної економічної моделі, яка залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів.

Стратегічне управління є особливий вид управління, що зосереджується на ключових питаннях виконання місії організації, орієнтує на своєчасне реагування на виклики зовнішнього середовища й на внесення необхідних змін у структуру, робочі процедури, баланс ресурсів для набуття «силового» поля відповідного впливу на оточення й закріплення конкурентних переваг, які забезпечують самозбереження й розвиток організації в довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління малого підприємництва – це процес розробки місії, найважливіших цілей і потенціалу малого бізнесу та способів їх досягнення з метою забезпечення розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі [2, с. 26].

Процес розробки та реалізації стратегії складається з п'яти взаємопов'язаних завдань:

- розробки стратегічного бачення;
- постановки цілей;
- розробки стратегії;
- втілення та реалізація стратегії;
- оцінка діяльності, відстеження середовища, внесення коригувань.

В той же час до основних етапів стратегічного управління малих підприємств можливо віднести:

- вивчення ринку;
- збір інформації;
- проведення ринкових досліджень;
- прийняття рішень;
- формування бачення довгострокових перспектив;
- визначення стратегічних альтернатив;

- оптимізація використання ресурсів;
- здійснення стратегії та контроль.

Механізм стратегічного управління ефективністю включає аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів бізнесу, вибір основних факторів, розробку та реалізацію заходів щодо виконання цілей підприємства.

Чи можливо в сучасних кризових умовах малому бізнесу впроваджувати даний механізм стратегічного управління. Так, даний процес не легкий, але кризові явища відійдуть, а шляхи розвитку, шляхи інноваційного розвитку – пріоритетні для сучасної економіки. Тому впровадження стратегічного управління на підприємствах, у тому числі на підприємствах малого бізнесу стануть ще більш пріоритетними, від цього залежить сталість економіки країни.

Література:

1. Говорушко Т. А., Тимченко О. І. Малий бізнес : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 200 с.
2. Верба І., Ляшенко В. Вдосконалення стратегічного управління на підприємствах малого бізнесу. *Збірник наукових праць Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини закладу вищої освіти «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». Серія: Економічні науки / за заг. ред. А. М. Старевої. Миколаїв : ММІРЛ ЗВО Університету «Україна», 2021. Випуск V. С. 24–31.*

Плахотнюк Є. В.

студентка бакалаврату

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

Остапенко Т. Г.

кандидат економічних наук, доцент

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

DOI: [HTTPS://DOI.ORG/10.36059/978-966-397-333-3-23](https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-23)

КРЕАТИВНИЙ ЛІДЕР ДОНАТЕЛЛА ВЕРСАЧЕ У СФЕРІ ФЕШН-БІЗНЕСУ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ МОДИ

Донателла Версаче – це відома італійська модельєрка, яка також є головною особою та головною дизайнеркою модного дому Versace. Дім Versace – італійська компанія, виробник модного одягу та інших предметів розкоші. Компанія була утворена в 1978 році модельєром Джанні Версаче.

Майбутня знаменитість народилась 26 серпня 1955 року в італійському регіоні Калабрії. Її батько працював торговцем, а мати була відомою кравчиною, мала власний магазин та ательє. Із самого дитинства Донателла жила в оточенні двох братів Джанні і Санто. Джанні дуже любив свою меншу сестру, вона була дня нього музою, порадиником, критиком. Саме для неї він створює свої перші сукні. Пізніше Донателла розповідала в одному з інтерв'ю, що уже в 11 років красувалась у нарядах свого брата, який був на 13 років старший від неї. Не дивлячись на те, що Донателла була правою рукою свого брата Джанні, вона не мріяла про гучну кар'єру дизайнера одягу, а захоплювалася вивченням італійської літератури. В один період будинок моди Versace став успішним сімейним бізнесом, і там почав панувати суворий принцип старшинства. Усі акції компанії були поділені: Джанні, як найстарша дитина в сім'ї отримав 50%, Санто – 30%, а Донателла була наймолодшою, тому отримала 20%. Донателла також зайняла посаду PR-директора, займалася піаром, зйомками рекламних роликів, встановлювала відносини із зірками тощо.

Про свою роботу у сфері моди Донателла говорила: «Як і будь-яка жінка, я зіштовхуюсь з припущеннями про те, хто я і що можу. Жінки повинні проявляти себе значно більше ніж чоловіки, і боротися, щоб їх почули. Але часи змінюються, для жінок усе налагоджується. Ми можемо бути тими, ким хочемо: я – художній керівник, комерсант, матір, прихильниця змін, друг. Я вважаю, що в ХХ сторіччі це було правдою. Значно складніше бути у моді жінкою, ніж чоловіком. Жінки – не просто дизайнери, вони – керівниці підприємств, піонери галузі. Нам усе ще є чого прагнути, але є й очевидний прогрес».

Улюблениця Джанні була не просто колегою, а найавторитетнішим критиком. Ні один показ не відбувався без участі Донателли, вона була правою рукою свого брата, ідейною натхненницею. Після першого показу колекції *Instante*, Джанні бажав, щоб Донателла піднялась разом із ним на подіум, як співавтор.

Незабаром, крім піару та реклами Донателла ввела нову молодіжну лінію *S*. Вона виправдала усі сподівання брата, впоралась «блискуче» з обов'язками модельєра. Донателла Версаче дуже грамотно рекламувала сімейний бренд, запрошуючи на покази відомих зірок, таких, як: Мадонна, Халлі Бері, Демі Мур та багатьох інших. Завдяки цьому слава про *Versace* облетіла всю Європу і пізніше Америку.

Донателла почала займатися дизайном все більше і більше, весь свій вільний час витратила на пошуки чогось унікального, яскравого і у 1993–1995 рік почала керувати виробництвом аксесуарів від *Versace*. Згодом модельєрка запустила дитячу лінію *Versace Young* та молодіжну серію *Versus*, яка стала надзвичайно успішною і була представлена у Нью-Йорку. Джанні подарував у 1995-му році своїй сестрі право на розповсюдження продукції під брендом *Versus* як підтвердження своєї любові до сестри і вдячності за її вагомий внесок у бізнес.

У 1997 році сталася жахлива трагедія у сім'ї Версаче – неповторний дизайнер світової моди Джонні Версаче закінчив свій життєвий шлях. Тільки у роботі Донателла знаходила розраду, спасіння. До її вирішення очолити модний будинок *Versace* всі ставилися скептично. Уже через три місяці після вбивства брата Донателла показала першу колекцію основної лінії *Versace*. Прийом був досить стриманим, її лінію одягу прийняли без особливого ентузіазму, але модельєрша не здавалась і продовжувала працювати над стилем. Через смерть брата Донателла не знала, як жити далі і розвивати сімейну справу. Вона любила свою сім'ю і завжди з повагою про нею говорила: «Родина – це все в моїй кар'єрі. Якщо ваше прізвище також є

уособленням вашого бренду, а бренд стає одним із найвідоміших у світі, то родина стає основою всього. Родина – це дещо більше аніж одне прізвище на всіх. Ім'я Versace – це дуже велика сім'я, і я думаю, що це одна з наших сильних сторін. Ми спілкуємось, сміємось, боремось і поважаємо один одного. Робота в Versace – це більше аніж просто робота, бо працівники є частиною родини».

Вона вважала, що не зможе продовжувати те, що створив Джанні. Для того, аби бренд залишався успішним, необхідно було шукати щось нове. Так вважала Донателла і, звісно, вона була права. Як професіонал своєї справи, Донателла творила, пробувала і в неї усе вийшло, наряди стали більш жіночними, граційними, витонченими, зручними і менш агресивним. Однак стиль Джанні все ж вирішили залишити.

Перша кутюрна колекція Донателли виявилася провальною, а її і без того хитке становище посилювалося плітками про причетність до вбивства брата і хворобою дочки. Версаче доводилося ще й домагатися заборон на публікації численних біографій Джанні, в яких місцями невітшно і навіть скандально відгукувалися і про самого модельєра, і про його родину. У період з 1998 по 2001 роки компанія більше витрачала, ніж заробляла. Дійшло до того, що грошові кошти стали генерувати, продаючи нерухомість, що належить Джанні, і 25 робіт Пікассо з колекції. Відповідальність за невдачі покладалися на Донателлу, яка контролювала нові дизайнерські рішення і не могла відійти від типових проектів, які характеризували Versace в 90-х роках. Багато писали про те, що вона не наділена генієм Джанні і не зможе повернути Versace колишню славу. Колекції Донателли розглядалися, як спроби наслідувати брата. Донателла багато знала про рекламу та імідж закладу, тому за короткий час відновила положення будинку Versace і завоювала повагу серед колег та дизайнерів. Одного разу на показ навіть завітав принц Чарльз. Завдяки своїй енергійності та співпраці із братом Санто у 1998 році їм вдалося неймовірно – річний товарообіг компанії був більше аніж 560 мільйонів доларів. Також компанія почала випускати власний парфум Versace Woman, який уже багато років є хітом продажів. Популярність Донателли і всього модного Будинку зросла після того, як жінка створила знамените «плаття-джунглі», в якому виблискувала Дженніфер Лопес на врученні музичної премії Grammy в 2000 році. У 2002 році її колекція трохи змінюється, знахідкою Донателли стає «рваний» поділ суконь, та вихід манекенниць у купальниках та ботфортах. У цьому ж році її найкращі сукні стають експонатами Versace у Музеї Вікторії та Альберта в

Лондоні. Важливо зазначити, що Донателла також активно почала займатися благодійністю. Зараз під контролем будинку мод Versace 40 стилістів, 17 ліній одягу, працює понад 300 butikів і 3000 магазинів. Сьогодні Versace – незалежна компанія, найуспішніша у своїй сфері, яка не належить ніякому конгломерату, зберігає свій статус уже 20 років, і в цьому заслуга сильної жінки Донателли Версаче. Звичайно ж, загибель Джанні Версаче похитнула позиції Будинку мод. Однак незабаром зусиллями Донателли імідж і становище були відновлені.

Література:

1. Офіційний сайт дому моди Versace. URL: <https://www.versace.com/>
2. Донателла Версаче на сайті IMDb. URL: <https://m.imdb.com/name/nm1015809/>
3. Fries L. TV Review: 'House of Versace'. October 3, 2013. URL: <https://variety.com/2013/tv/reviews/house-of-versace-tv-review-lifetime-1200685543/>
4. Caramanica J. Loud, Brash, Raunchy: And Not Just the Clothes. October 4, 2013. URL: https://www.nytimes.com/2013/10/05/arts/television/house-of-versace-on-lifetime.html?_r=0
5. Lloyd R. Review: Lifetime's 'House of Versace' does high drama in style. October 5, 2013. URL: <https://www.latimes.com/entertainment/tv/showtracker/la-et-st-versace-review-story.html>

Соболев О. О.

*аспірант кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-24>

СТАН ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Українська енергетична система має велике стратегічне значення для країни, оскільки від неї залежать всі аспекти економічного та соціального розвитку. Важливість розвитку енергетичного сектору полягає у наступному: економічна стабільність, енергетична незалежність, екологічна стійкість, соціальна стабільність та формування засад для технологічного розвитку.

Метою даного огляду є всебічний аналіз стану української енергетичної системи станом на середину 2023 року, з акцентом на її стратегічне значення для подальшого розвитку економіки. В рамках огляду проаналізовано сучасний стан генеруючих потужностей, попиту, визначено виклики та можливості для подальшого розвитку, зокрема в контексті енергетичної незалежності.

Енергетичний сектор став однією з головних цілей військової агресії росії проти України. Через своє економічне та гуманітарне значення, об'єкти енергетичної інфраструктури є особливо частими цілями російських обстрілів. Проте українська енергосистема демонструє високу стійкість.

Енергетична галузь України стала другою лінією фронту, після нанесених російською федерацією ракетних ударів по енергетичним об'єктам. Головною метою обстрілів енергетичних об'єктів була дестабілізація ринку природного газу, електроенергії та створення дефіциту пального.

У структурі виробленої електроенергії частка АЕС сягнула 54%, ТЕС – 21%, відновлювальні джерела енергії (ВДЕ) – 24,6% (включно з біо. ТЕЦ, ВЕС, СЕС, ГЕС та ГАЕС). Прогнозується, що у 2023 році виробіток електроенергії збережеться на тому самому рівні [3].

Внаслідок бойових дій відбулося значне скорочення попиту – приблизно на третину у порівняно зі споживанням 2021 року [1, с. 11], а профіль споживання електроенергії суттєво змінився через переміщення споживачів до західних та центральних областей [3].

ТЕС і ТЕЦ найбільше постраждали від російських ракетних обстрілів інфраструктури, річний виробіток впав на 29%, а генеруючі потужності – більш ніж на 60% порівняно з 2021 роком [1, с. 18].

З березня 2022 року знаходиться в окупації найбільша в Європі Запорізька атомна електростанція потужністю 6 000 МВт. При цьому існує велика загроза пошкодження атомних станцій, в першу чергу Запорізької та Південноукраїнської, а також деяких ГЕС Дніпровського каскаду.

Внаслідок руйнування енергетичної інфраструктури, виникає потреба у відновленні інфраструктури на всьому ланцюжку – від генерації до передачі та розподілу.

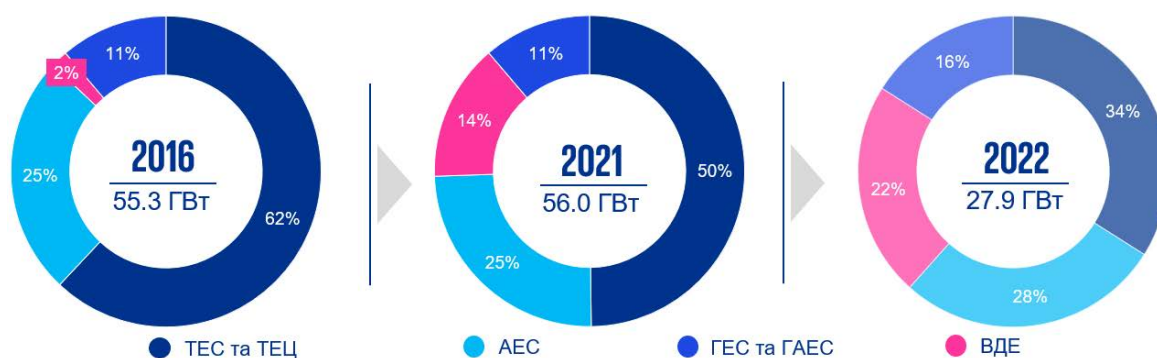


Рис. 1. Динаміка та структура електрогенерації України у 2016–2022 рр.

Джерело: [1, с. 11, 3]

Відновлювальні джерела енергії (ВДЕ), а саме вітрова і сонячна генерація також зазнала серйозних втрат. Так, генеруючі потужності ВДЕ постраждали переважно внаслідок тимчасової окупації територій на південному сході країни. У результаті, за оцінками UNDP [1, с. 18; 2], виробництво електроенергії на українських ВДЕ впало на 32%, а падіння генерації вітрової енергії склало 77%, у той час як сонячної генерації на 10%.

Протягом останніх років, відновлювальні джерела енергії мали найдинамічніше темпи зростання – виробництво відновлюваної енергії у 2021 році зросло на 13% порівняно з 2020 роком і на 514% відносно 2017 року, досягнувши загалом 12 800 ГВт-год. СЕС і ВЕС у 2021 році

виробили 7700 і 3900 ГВт-год електроенергії, або 59,9% і 30,1% виробленої відновлюваної енергії відповідно, на загальну суму 11 500 ГВт-год.

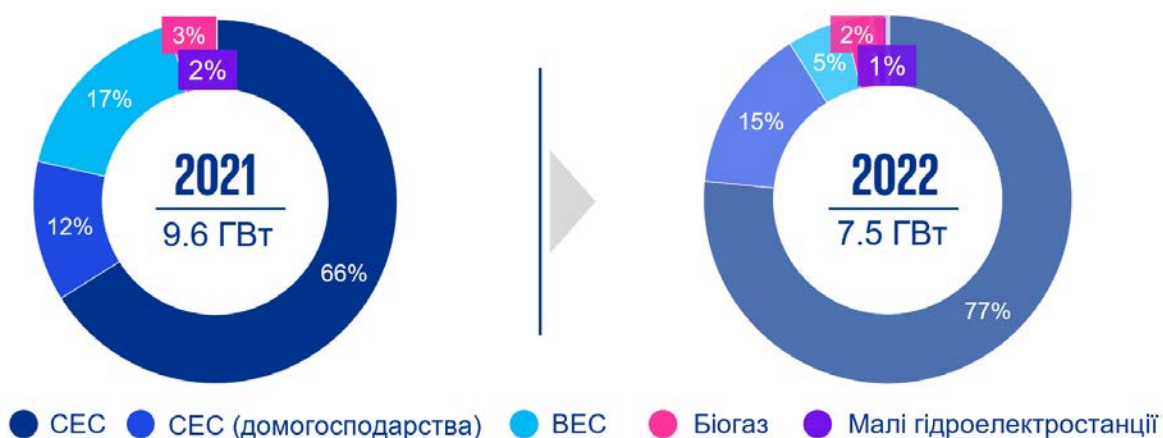


Рис. 2. Динаміка та структура ВДЕ у 2021–2022 рр.

Джерело: [1, с. 11; 3]

Запровадження «зеленого тарифу» у 2008 році, було одним із основних стимулів для швидкого зростання української ВДЕ в останні роки. Деякі виробники ВДЕ зараз змінили свою схему стимулювання з «зеленого тарифу» на вільний ринковий механізм, через зниження рівня платежів гарантованим покупцем.

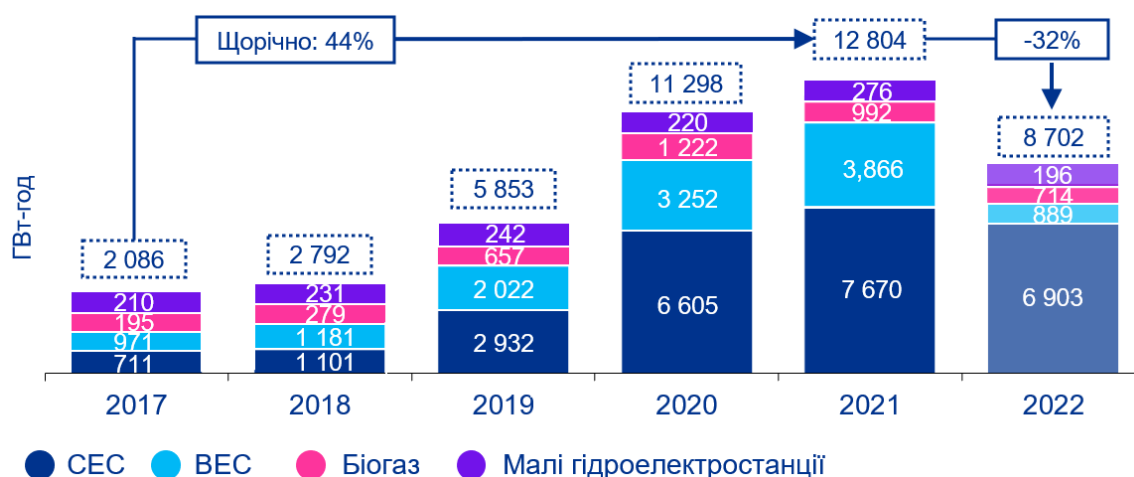


Рис. 3. Динаміка та структура виробленої електроенергії ВДЕ у 2017–2022 рр.

Джерело: [1 с. 18; 3; 5, с. 22]

Згідно з планом МЕА “Net Zero до 2050 – Дорожня карта для глобального енергетичного сектору” [5], світовий тренд нарощення

встановлених потужностей сонячної та вітрової генерації до 2030 року складатиме 1 020 ГВт щороку, і в порівнянні до 2020 року потужності зростуть в 4 рази. У 2050 році прогнозується, що ВДЕ складатимуть ~90 відсотків від загальної структури генерації електричної енергії, а ~70 відсотків припадатиме саме на сонячну та вітрову генерацію.

Україна слідуватиме світовому тренду щодо нарощення встановлених потужностей ВДЕ. У квітні 2023 року Кабінет Міністрів України схвалив «Енергетичну стратегію України до 2050 року». Одними з цілей стратегії є:

- досягнення кліматичної нейтральності енергетичного сектору до 2050 року;
- оновлення та модернізація енергетичної інфраструктури;
- самозабезпечення та зростання ефективності споживання.

Враховуючи поставлені цілі, а також поточний стан енергетичної галузі, модернізація підприємств та розбудова нових ВДЕ потужностей вимагатиме розробки ефективних стратегій та підходів до управління інвестиційними проектами.

Згідно з оголошеною стратегією та можливими сценаріями розбудови ВДЕ потужностей, уряд передбачає можливість збільшення потужності вітрових і сонячних електростанцій у 30 разів, до 230 ГВт до 2050 року. Такий ріст може бути досяжний у зв'язку із наявним значним потенціалом для розвитку СЕС, наземних та офшорних ВЕС.

Проаналізувавши сучасний стан ринку, можна сформулювати наступні вектори подальшого розвитку енергетичного сектору України: інвестиції в відновлювальні джерела енергії, модернізації основних фондів, диверсифікація видів генерації та фокус на впровадженні нових технологічних рішеннях.

Література:

1. Towards a Green Transition of the Energy Sector in Ukraine: Update on the Energy Damage Assessment. June 2023. URL: <https://www.undp.org/ukraine/publications/towards-green-transition-energy-sector-ukraine>
2. Ринкове Дослідження Стану Конкуренції В Електроенергетичному Секторі України. OECD Publishing, Paris, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1787/ec253027-uk>
3. Міністерство енергетики України. URL: <https://mev.gov.ua/>
4. Net Zero by 2050. A Roadmap for the Global Energy Sector. 2021. URL: <https://www.iea.org/reports/net-zero-by-2050>
5. Wind power of Ukraine 2021: Market overview: the year before the war. Ukraine Wind Energy Association. 2021.

Харчук В. Ю.
*аспірант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-25>

КОМПЛАЄНС РИЗИК В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Діяльність суб'єктів господарювання неминуче пов'язана із існуванням цілої низки ризиків. На додачу, війна в Україні зумовила появу нових викликів та загроз, до яких представники бізнесу не були готові. Незважаючи на окреслені труднощі, суб'єкти господарювання, які не перебувають на тимчасово окупованій території, намагаються не лише продовжити свою діяльність, а й розвивати власний бізнес, враховуючи сучасні міжнародні тенденції.

Питання забезпечення відповідності різноманітним нормативно-правовим актам, стандартам, політикам та процедурам в діяльності представників бізнесу є звичною практикою. Водночас, розвиток суспільства, динамічне впровадження інновацій, діджиталізація бізнес-операцій та глобалізаційні процеси зумовлюють не лише перегляд та оновлення різноманітних норм, але й переосмислення суб'єктами господарювання власних підходів до дотримання таких норм та правил. Описана ситуація, власне, й актуалізує проблематику комплаєнс ризику в діяльності суб'єктів господарювання.

В нормативно-правових актах найбільш повне визначення поняття «комплаєнс ризику» можна знайти в Постанові НБУ «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» [1] від 2018 р., де зазначається не лише ймовірнісна природа такого ризику, але окреслюються норми та юридичні документи, недотримання яких може призвести до появи та негативного впливу комплаєнс ризику на діяльність банківських установ. Слід зазначити, що в науково-економічних та практичних дослідженнях, комплаєнс ризик найчастіше розглядається в контексті проведення фінансового моніторингу діяльності комерційних банків [2]. Однак, протягом останніх років спостерігається зацікавлення

українських науковців проблематикою комплаєнс ризику в бізнесі [3–4]. Зокрема автори [4] фокусують увагу на дослідженні комплаєнс ризику з точки зору забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Беззаперечно, такий підхід є раціональним, особливо враховуючи фактори, що зумовлюють появу комплаєнс ризику. Водночас питання розвитку дефініції «комплієнс ризику», його особливостей та проявів в діяльності суб'єктів господарювання, що одночасно відповідатиме як міжнародним тенденціям, так й умовам ведення бізнесу в Україні, потребує подальшого дослідження. Зокрема, врахування цілей сталого розвитку, переосмисленні вимог забезпечення безпеки працівників під час виконання ними професійних обов'язків в умовах воєнного стану та забезпечення інклюзивності на робочому місці, особливо після завершення війни. Окреслені аспекти підкреслюють не лише важливість розроблення відповідних правил та процедур, а й перегляду джерел можливої появи комплаєнс ризику та відповідних інструментів своєчасного реагування. Саме вирішенню окреслених питань й будуть присвячені майбутні наукові розвідки.

Література:

1. Постанова «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» від 11.06.2018 № 64. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/ТМ060037>.
2. Чмутова І. М., Безродна О. С., Нечипоренко Д. І. Методичний інструментарій оцінювання комплаєнс-ризиків фінансового моніторингу банків. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 296–309.
3. Кобелева Т. О. Сутність та визначення комплаєнс-ризиків. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 1 (3). С. 116–112.
4. Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65–72.

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білецький Р. О.

магістр

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Науковий керівник: Ханова О. В.

кандидат географічних наук, доцент

Харківського національного університету імені

В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-26>

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ГЛОБАЛЬНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ

COVID-19 суттєво вплинув на світову економіку, викликаючи різке зменшення економічної активності та призводячи до змін у галузевій структурі багатьох країн. Серед основним змін можна відмітити:

– загальносвітову рецесію, через те, що багато галузей (туризм, готельний та ресторанний бізнес, цивільна авіація та розваги), суттєво постраждали через обмеження мобільності та соціального контакту, локдауни;

– зростання важливості інформаційних технологій, електронної комерції та інших галузей, пов'язаних з цифровою трансформацією, у зв'язку з пристосуванням людей та компаній до нових умов роботи та споживання;

– зміни в глобальних ланцюгах постачання через перегляд багатьох підходів, зокрема в сфері виробництва та логістики;

– збільшенні витрат на охорону здоров'я, в тому числі, зростання попиту на медичні товари, послуги, а також на дослідження в галузі медицини;

– зміни в енергетичному секторі через падіння економічної активності та зменшення попиту на енергію, зокрема на нафту та газ.

Пандемія через також вплинула й на глобальну конкурентоспроможність через ряд економічних, соціальних і політичних змін. Оскільки відновлення національних економік після пандемії залежить від багатьох факторів, відповідно й відновлення глобальної конкурентоспроможності буде нерівномірним.

В цілому, за даними Світового економічного форуму, пандемія є не тільки негативним чинником зростання, вона також мала і позитивні зміни, таблиці 1–2.

Таблиця 1

Позитивні зрушення через пандемію COVID-19

Розвинуті країни			Країни, що розвиваються		
Індикатор конкурентоспроможності національної економіки	% зміна в 2020 до 2017-2019	Оцінка за 2017-2019 (0-100)	Індикатор конкурентоспроможності національної економіки	% зміна в 2020 до 2017-2019	Оцінка за 2017-2019 (0-100)
Доступність венчурного капіталу	47,2	4,4	Доступність венчурного капіталу	33,6	5,9
Захист мережі соціального захисту	67,5	4,2	Можливості країни по залученню талантів	40,0	5,8
Міцність банків	73,3	4,0	Оперативність залізничного транспорту	34,3	5,9
Реакція уряду на зміни	52,1	8,2	Реакція уряду на зміни	42,3	6,8
Співробітництво в межах компанії	65,0	4,6	Співробітництво в межах компанії	51,6	6,9

Джерело: [1]

Стосовно позитивних зрушень, в економічній і соціальній сферах пандемія підштовхнула бізнес-структури до впровадження управлінських і технічних інновацій. Головним позитивним зрушенням стало оперативне реагування урядів шляхом формування та реалізації відповідних політик мінімізації наслідків пандемії COVID-19. Бізнесові структури змогли налагодити співробітництво та спільну роботу на основі он-лайн платформ, таблиця 1. Також можна вважати цифровізацію та вдосконалення цифрових навичок серед бізнесу є головною позитивною реакцією бізнесу на карантинні заходи через пандемію COVID-19 [1].

Негативні зрушення в економіці через пандемію COVID-19

Розвинуті країни			Країни, що розвиваються		
Індикатор конкурентоспроможності національної економіки	% зміна в 2020 до 2017-2019	Оцінка за 2017-2019 (0-100)	Індикатор конкурентоспроможності національної економіки	% зміна в 2020 до 2017-2019	Оцінка за 2017-2019 (0-100)
Конкуренція в онлайн-сервісах	67,9	-2,9	Втрати бізнесу через злочинність і насильство	52,3	-2,5
Конкуренція в професійних послугах	75,0	-2,3	Організована злочинність	56,5	-1,2
Конкуренція в сфері роздрібних послуг	78,0	-1,8	Ступінь домінування на ринку	43,8	-0,6
Легкість пошуку кваліфікованих співробітників	60,0	-1,5	Судова незалежність	43,5	-2,4
Співпраця між компаніями	51,9	-2,6	Суспільна довіра політиків	32,0	-0,4

Джерело: [1]

В цілому країни з розвинутою цифровою економікою і цифровими навичками населення, потужною системою соціального захисту та попереднім досвідом боротьби з епідеміями краще справляються з негативним впливом пандемії Ковід-19 на міжнародну конкурентоспроможність їх національних економік. Відносно негативних зрушень (таблиця 2), в розвинених економіках спостерігається зниження рівня конкуренції в мережевих і професійних послугах, а також погіршення співробітництва між компаніями. Виникли проблеми з пошуку співробітників. Багато торгових компаній перевели свої операції на онлайн-платформи. У країнах, що розвиваються, проблеми проявилися у втратах бізнесу через зростання злочинності та насильства. Якщо в розвинених країнах домінували економічні проблеми, то в країнах, що розвиваються, – проблеми правового характеру [1].

Література:

1. Schwab K., Zahidi S. The Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. 2020. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf

Вдовиченко І. О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
імені Артура Голікова
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-27>

УЧАСТЬ У МАКРОРЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЯХ ЄС ЯК НАПРЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Регіональне співробітництво стрімко зазнає розвитку у загальній політиці Європейського Союзу у її співпраці з третіми країнами, у тому числі із Україною. Пришвидшення процесів регіональної інтеграції та економічного співробітництва між Україною та ЄС посилюється внаслідок участі у створенні єврорегіонів з 1993 року та підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 році. Єврорегіональне співробітництво є важливим напрямом конвергенції регіонів України та ЄС, а додаткове формування нових форм транскордонного співробітництва прискорює зближення регіонів. Новий поштовх інтенсифікації участі України у регіональній інтеграції може дати статус України як країни-кандидата у члени ЄС, який було надано 23 червня 2022 року, який дає можливість бути залученим до спільних макрорегіональних ініціатив. Незважаючи на наслідки військового часу, в Україні зростає кількість проєктів, які реалізуються в країні за підтримки ЄС. Не останню чергу грає участь України у Стратегії ЄС для Дунайського регіону.

Метою цього дослідження є проаналізувати аспекти регіонального співробітництва України з сусідніми країнами в рамках участі у макрорегіональних стратегіях ЄС, що реалізуються, представлення її складових елементів, оцінки перспектив основних напрямків співпраці.

Перші концепції створення макрорегіональних стратегій почали обговорюватися в контексті розвитку ранніх етапів європейської інтеграції після Другої Світової війни та розгортання функціонування Європейського економічного співтовариства. Регіональна інтеграція виникла в результаті зростаючої міжнародної стурбованості щодо торгівлі та загального політичного та економічного розвитку, а також стала поступово асоціюватися з концепцією глобалізації, яку Хеттне

резюмував як бачення «світу без кордонів» [1]. Згодом, створення митного союзу, за яким прослідувало створення єдиного ринку та спільної валюти в 1990-х роках, стало одним із найяскравіших прикладів і перших хвиль регіонального співробітництва у світі. Саме у цей період, переглядається концепція традиційної процесу регіональної інтеграції на нові формати співробітництва. «Новий» регіоналізм – це процес не тільки урядових інтересів, а також поєднання приватних, некомерційних та суспільних інтересів через стратегічний розподіл повноважень та потенціалу, що може привести до більш якісних змін [2].

Ініціативи у формі цього нового регіоналізму розглядаються як «відкриті» і сумісні з сьогодишньою взаємозалежною світовою економікою та розробляються в рамках більш всеосяжного та багатомірного процесу, в якому вирішуються не лише питання вільної торгівлі та економічного розвитку, а ще питання екології, соціально-культурного розвитку, впровадження демократичного урядування, тощо.

На основі вищенаведеного, з метою вирішення спільних проблем, з якими стикається певна географічна територія, пов'язана з державами-членами ЄС та третіми країнами та з метою сприяння досягненню економічної, соціальної та територіальної єдності, керівні органи ЄС разом із європейськими структурними та інвестиційними фондами схвалили створення чотирьох макрорегіональних стратегій, які зазначені на рис. 1.

Кожна з макрорегіональних стратегій ЄС створювалась у відповідності до наявних спільних проблем соціально-економічного характеру, які є спільними для кожного окремого географічного регіону. Враховуючи географічне положення України, її сфера співробітництва стосується регіону Дунайського басейну, до якої, окрім Дунаю, належать річки-протоки як Тиса, Серет і Прут, через що, до роботи в рамках Стратегії залучені чотири області України: Закарпатська, Івано-Франківська, Одеська, Чернівецька.

Ключовими завданнями Стратегії ЄС для Дунайського регіону є зміцнення міжнародних зв'язків, залучення уваги до необхідності розвитку Дунаю як регіону з потужним потенціалом, посилення співробітництва між органами влади на всіх рівнях для подолання економічної та соціальної нерівності країн у регіоні [3]. ЄС визначив 12 пріоритетних напрямків, в яких основну увагу буде приділено поліпшенню наступних сфер, представлених у таблиці 1.

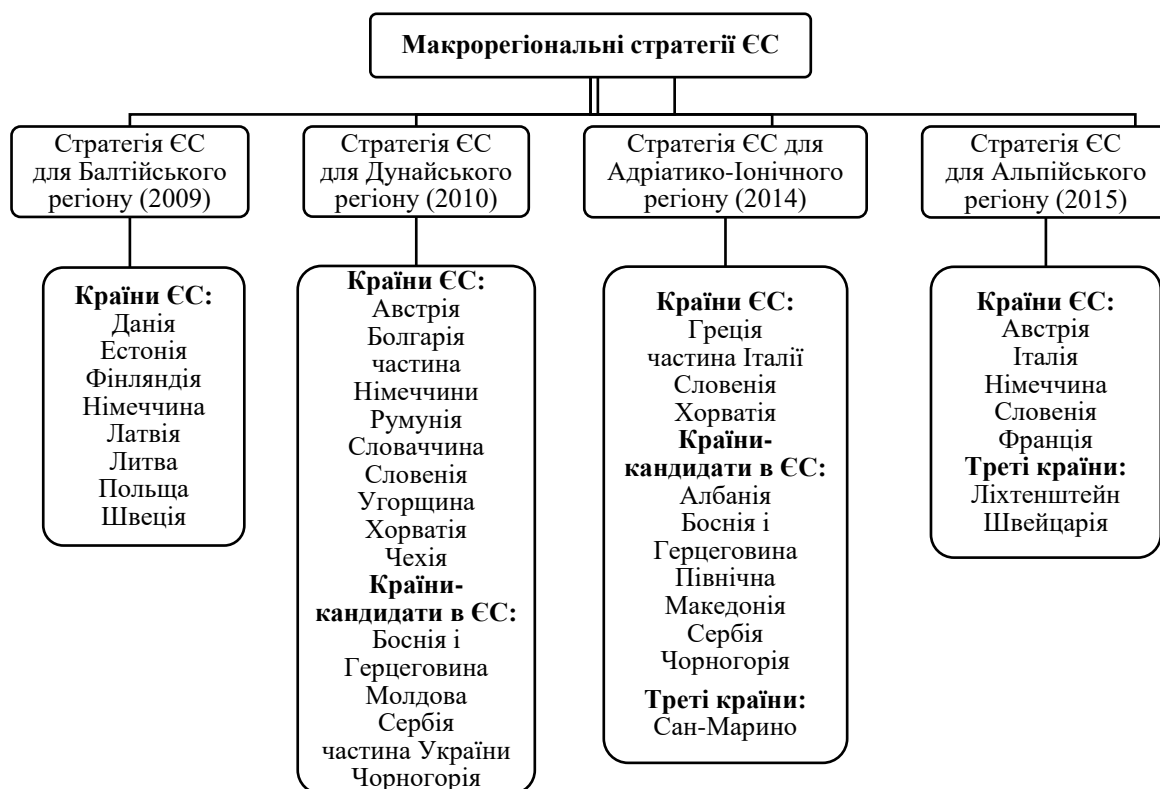


Рис. 1. Основні макрорегіональні стратегії ЄС

Таблиця 1

**Пріоритетні напрямки реалізації Стратегії ЄС
для Дунайського регіону**

Сфера діяльності	Назва пріоритетного напрямку (ПН)
Соціально-економічний розвиток	ПН 1А – Мобільність водних шляхів
	ПН 1Б – Мобільність залізничного, автомобільного і повітряного транспорту
	ПН 2 – Стала енергетика
	ПН 3 – Культура і туризм
Екологія та природо-користування	ПН 4 – Якість води
	ПН 5 – Екологічні ризики
	ПН 6 – Біорізноманіття, ландшафт, якість повітря та ґрунту
Суспільний розвиток	ПН 7 – Суспільство знань
	ПН 8 – Конкурентоспроможність підприємств
	ПН 9 – Люди та навички
Кооперація та законність	ПН 10 – Інституційний потенціал і кооперація
	ПН 11 – Безпека

Джерело: складено за [4]

Аналізуючи існуючий досвід практичної реалізації проектних ініціатив та залученість України в даних пріоритетних напрямках, виділяємо такі основні напрями дослідження:

По-перше, вивчення впливу реалізації Стратегії на сферу життєдіяльності людини. Вони вивчають перспективи впровадження інноваційних технологій та їх вплив на бізнес, рух капіталів споживачів, розвиток обміну товарами та послугами на транскордонному рівні [5].

По-друге, є наявність дослідити можливості перегляду європейської політики згуртування, що стосується стратегій збільшення темпів економічного зростання та створення нових робочих місць, проблеми енергетичної залежності та інфраструктурними та безпековими проблемами.

По-третє, завдяки методам порівняння показників соціально-економічного розвитку країн регіону, регулярно піднімається питання нівелювання дисбалансу соціально-економічного рівня розвитку країн регіону, і які заходи необхідні для цього впроваджувати в рамках існуючих програмних документів до 2030 року.

Для України, яка зазнає військових викликів, дане питання стоїть актуальним для повноцінної реалізації її євроінтеграційного курсу. Поглиблення трансформації економічної політики паралельно з імплементацією реформ відповідних галузей може позитивно вплинути на конкурентоспроможність України в регіоні.

Висновки. Усі розглянуті концепції нових підходів до регіональної співпраці ЄС сумісні з сьогодишньою взаємозалежною світовою економікою та розробляються в рамках більш багатовимірного процесу всеосяжного розвитку. Стратегія ЄС для Дунайського регіону є найбільшою та найрізноманітнішою макрорегіональною стратегією, в якій беруть участь 14 країн, у тому числі й Україна, яка охоплює безліч пріоритетних напрямів в економіці, екології, розвитку людського потенціалу. Хоча показники соціально-економічного рівня розвитку економік країн регіону значно відрізняються, можна відзначити, що дана Стратегія ЄС створює сприятливі умови для активних інновацій, значно збільшує об'єм інвестицій в транспортну, енергетичну інфраструктуру, вирішення екологічних, соціальних проблем, що є спільними для всіх країн регіону. Подальші дослідження можуть сприяти формуванню стратегічних напрямів поглиблення зовнішньо-економічного співробітництва між країнами Дунайського регіону та Україною, що в свою чергу може позитивно вплинути на конкурентоспроможність останньої в умовах глобальних викликів.

Література:

1. Hettne B. Globalization, the new regionalism and East Asia. United Nations University. Shonan Global Seminar. 1996.
2. Elmaco J.L. European Foreign Policy and the Asia-Europe Alliance. A Trans regionalist Response. *GARNET Working Paper*. July, 2008. No 49/08. Research Group on European Civil Society and Multilevel Governance, Westfälische Wilhelms Universität Muenster, Germany.
3. Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and social committee and the committee of the regions on the implementation of EU macro-regional strategies. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A705%3AFIN&qid=1670597851083>
4. The Danube Region Strategy. Priority areas. URL: <https://danube-region.eu/about/priority-areas/>
5. Химинець В. В., Головка А. А., Мірус О. І. Транскордонне співробітництво як інструмент місцевого та регіонального розвитку. Київ : НІСД, 2021. 47 с.

Качалова В. С.

студент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Шинкаренко О. С.

студент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Науковий керівник: Ханова О. В.

кандидат географічних наук, доцент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-28>

ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АФРИКАНСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Цифровізація національних економік є актуальною темою сучасності з огляду на її важливість для структурної трансформації та сталого розвитку. Це сучасний механізм визначення рівня економічного розвитку і являє собою третю форму революції після сільсько-господарської та промислової революцій. Швидкий розвиток цифрових технологій і поява нещодавно п'ятої промислової революції (Індустрія 5.0) відіграють ключову роль у стимулюванні пошуку цифрової економіки в усьому світі з далекосяжними впливами практично на всю людську діяльність.

Конвенціоналізм і традиціоналізм швидко прокладають шлях до цифровізації, яка пропонує легші, кращі, економічно ефективніші та менш напружені способи роботи. Цифрові технології проникають практично в усі сектори економіки та суспільства, змінюючи способи здійснення продуктивної діяльності. Наприклад, технологія блокчейн зробила революцію у фінансовому секторі, робототехніка трансформує

діяльність у промисловому секторі, штучний інтелект покращує діяльність сфери послуг, механізація сільського господарства робить комерційне сільське господарство більш привабливим, а також платформи електронного урядування зміцнюють цифрову спроможність уряду виконувати свої конституційні обов'язки. Ці нові реалії продовжують спрощувати та перевизначати національні, регіональні та глобальні культури [1].

За очікуваннями Світового банку, цифровізація країн Африки може мати значний вплив на світову економіку. Зокрема, впровадження цифрових технологій буде сприяти збільшенню торгівлі між країнами Африки та іншими регіонами світу, а також збільшити інвестиції в економіку континенту [2].

У звіті ЮНКТАД про економічний розвиток в Африці за 2023 рік, розглядається потенціал континенту щодо перспектив провідної участі у глобальних ланцюжках поставок для високотехнологічних секторів, таких як автомобілі, мобільні телефони, відновлювані джерела енергії та охорона здоров'я [1].

Індекс цифрової конкурентоспроможності – це показник, який використовується для оцінки та порівняння рівня розвитку цифрових технологій та інфраструктури у різних країнах чи регіонах. ІЦК визначається на основі різних показників, що включають в себе доступ до Інтернету, швидкість Інтернет-з'єднання, розвиток інформаційних технологій, доступ до цифрових послуг, інновації в галузі цифрових технологій, та інше.

Згідно з останніми доступними даними, Єгипет посів перше місце в Африці за індексом цифрової конкурентоспроможності в 2021 році, отримавши 258 балів. За ним йдуть Гамбія та Танзанія, набравши 160 та 135 балів відповідно. З іншого боку, найменш конкурентоспроможними в цифровому відношенні країнами на континенті були Конго, Гвінея та Кенія, які опинилися в кінці рейтингу [3].

Цифровізація є однією з найбільших проблем, з якими стикається Африканський континент. За даними глобальної платформи даних і бізнес-аналітики «statista», лише 25% населення Африки має доступ до Інтернету. На шостому саміті Європейського союзу та Африканського союзу в Брюсселі експерти заявили, що цифрова трансформація є пріоритетом для кількох країн, включаючи Демократичну Республіку Конго, де відсутність цифрової інфраструктури є лише однією з багатьох проблем [4].

Щоб забезпечити регулювання та фінансування цифрової трансформації, Демократична Республіка Конго стала однією з 136 країн та юрисдикцій, які приєдналися до міжнародної податкової реформи, укладеної в ОЕСР. Це дозволить переконатися в тому, що технологічні гіганти та інші транснаціональні корпорації платять свою справедливую частку [4].

Невід’ємною частиною цифрової конкурентоспроможності є навички використання гаджетів та мобільних технологій і інтернет зв’язку. Структура використання мобільних технологій в регіоні у 2019-2020 році свідчить, що використовуються технології різних поколінь, від 2G до 5G.

Із рис. 1, ми можемо стверджувати, що в Африці на південь від Сахари у 2021 році мобільні мережі 3G та 2G були поширені на одному рівні, а на 4G припадало лише 10% з’єднань. А ось на Близькому Сході і Північній Африці у 2021 році 3G була домінуючою мобільною технологією, на яку припадало 40% від загального числа підключень. На 4G припадало 29% з’єднань, тоді як на 2G-31% [5].

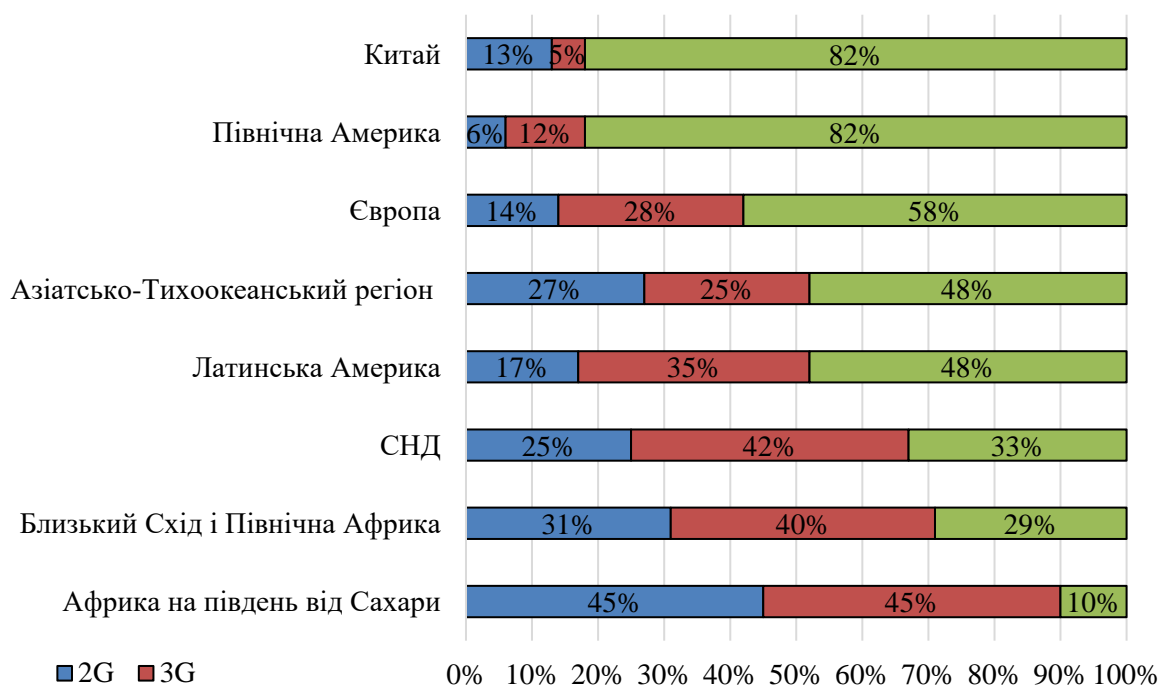


Рис. 1. Мобільні технології за регіонами 2021 рік

Джерело: [5]

Щодо перспектив покращення конкурентоспроможності Африканського регіону, важливим є направлення інформаційних ІКТ-технології на вирішення стратегічно важливих рішень для розвитку

даних країн, наприклад, зниження показника бідності, бо кожен третій африканець (422 млн. осіб) живе за межею бідності. Відповідно до даних ООН, це число зростає внаслідок зростання населення континенту. Цифрові платежі, такі як M-BIRR в Ефіопії, дозволяють ефективно розповсюджувати програми громадської безпеки на підтримку найбільш незахищених верств населення [5].

За оцінками ООН, на континенті голодують 180 млн. осіб. Цифрові технології можуть покращити виробничі потужності та розподіл. Кенійський стартап Twiga забезпечує повний та ефективний ланцюг постачання сільськогосподарської продукції [5].

Цифрові технології виявилися корисними для зупинки поширення вірусних захворювань. Наприклад, застосунок mHERO, розроблений у 2014 році для боротьби з лихоманкою Ебола в Уганді, Гвінеї, Ліберії, Малі та Сьєрра-Леоне, дозволив багатьом країнам, які прийняли його, продовжувати боротьбу з іншими пандеміями. Додаток «mHERO» є двосторонньою системою зв'язку на основі мобільного телефону, яка з'єднує міністерства охорони здоров'я та медичних працівників [5].

В Африці кожна 1/5 дітей у віці від 6 до 11 років та 1/3 дітей у віці від 12 до 14 років не навчаються. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, майже 60% молодих людей у віці приблизно від 15 до 17 не навчаються в школі [5]. Освіту потрібно розвивати різними способами, щоб навчати населення континенту. Саме тому, важливо застосовувати освітні інтернет-платформи, які забезпечать безкоштовний і широкий доступ до навчальних програм студентам, що проживають у сільській місцевості та в умовах карантину, за допомогою мобільних телефонів.

Згідно зі статистикою ООН, країни Африки на південь від Сахари можуть похвалитися найвищим у світі рівнем жінок-підприємців, що становить 27%, але більшість підприємств під керівництвом жінок залишаються малими підприємствами з малим потенціалом для зростання [5]. Але лише 15% жінок в Африці можуть дозволити собі користуватися Інтернетом, тому, доступ жінок до товарів і послуг, інформації та ефективної маркетингової, платіжної та розподільчої платформи сильно обмежений. Цифровий доступ є сильним інструментом розширення прав і можливостей для дівчат і жінок, тому що він надає можливості для освіти, доступу до роботи, фінансування бізнесу і спостереження, а отже, більше допомоги від урядів і міжнародних організацій [5].

Отже, цифрові технології в країнах Африки відкривають нові можливості для росту та співпраці з іншими регіонами світу і сприяє

зростанню світової економіки. Проте, ця трансформація вимагає регулювання та контролю, щоб забезпечити доступність та справедливість. Цифрові платежі та інші інноваційні підходи можуть допомогти підтримати найбільш незахищені верстви населення, знизити показник бідності та покращити якість життя. Освіта та навчання грають ключову роль у розвитку Африки, і освітні інтернет-платформи можуть забезпечити широкий та безкоштовний доступ до навчальних ресурсів для студентів незалежно від їх місця проживання та обставин. Загалом, цифрові технології можуть бути ключовим інструментом для розвитку Африканського регіону та покращення якості життя його населення.

Література:

1. Digital competitiveness in Africa 2021, by country. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1230169/leading-countries-in-the-digital-competitiveness-index-in-africa/>
2. Economic development in Africa report 2023. Available at: <https://unctad.org/publication/economic-development-africa-report-2023>
3. International tax reform should help Africa's digital transformation, EU-African Union summit told. Available at: <https://www.africanews.com/2022/02/17/international-tax-reform-should-help-africa-s-digital-transformation-eu-african-union-summ/>
4. Now is the Time for Africa's Digital Transformation. Available at: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2021/01/11/interview-now-is-the-time-for-africas-digital-transformation;>
5. Benoit D. The rise of Africa's digital economy. European Investment Bank, Luxembourg. 35 p.

Колесниченко І. Д.

магістр

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Науковий керівник: Гончаренко В. В.

доктор економічних наук, професор

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-29>

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Європейська комісія (ЄК) формує рейтинг країн ЄС або Європейське інноваційне табло (Innovation Scoreboard), який показує зміну швидкостей інноваційного розвитку як усередині ЄС, так і щодо основних міжнародних конкурентів. «Табло» розраховує середній індекс інноваційного розвитку країн-членів ЄС на основі двадцяти семи показників, розподіляючи країни за чотирма групами: «інноваційні лідери» (120% від середнього показника по ЄС), «сильні інноватори» (90–120%), «середні інноватори» (50–90%), «скромні інноватори» (нижче 50%).

На рис. 1 наведено місце країн ЄС за підсумковим рейтингом інновацій Європейського інноваційного табло.

Середнє значення рейтингу по країнах ЄС дорівнює 108,823. Найбільш інноваційними країнами ЄС станом на 2020 р. є: Фінляндія, Швеція, Данія, Люксембург та Нідерланди. Найменш інноваційними країнами є Румунія, та Болгарія.

Однак, більш наочним є аналіз динаміки підсумкового рейтингу інновацій Європейського інноваційного табло за період з 2011 по 2020 рр., рис. 2.

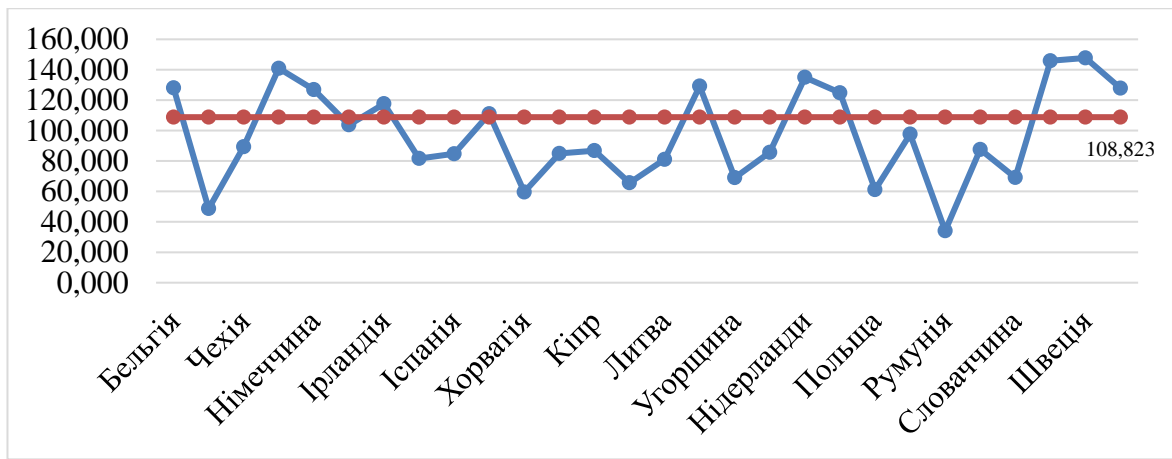


Рис. 1. Місце країн ЄС за підсумковим рейтингом інновацій Європейського інноваційного табло

Джерело: складено за [1]

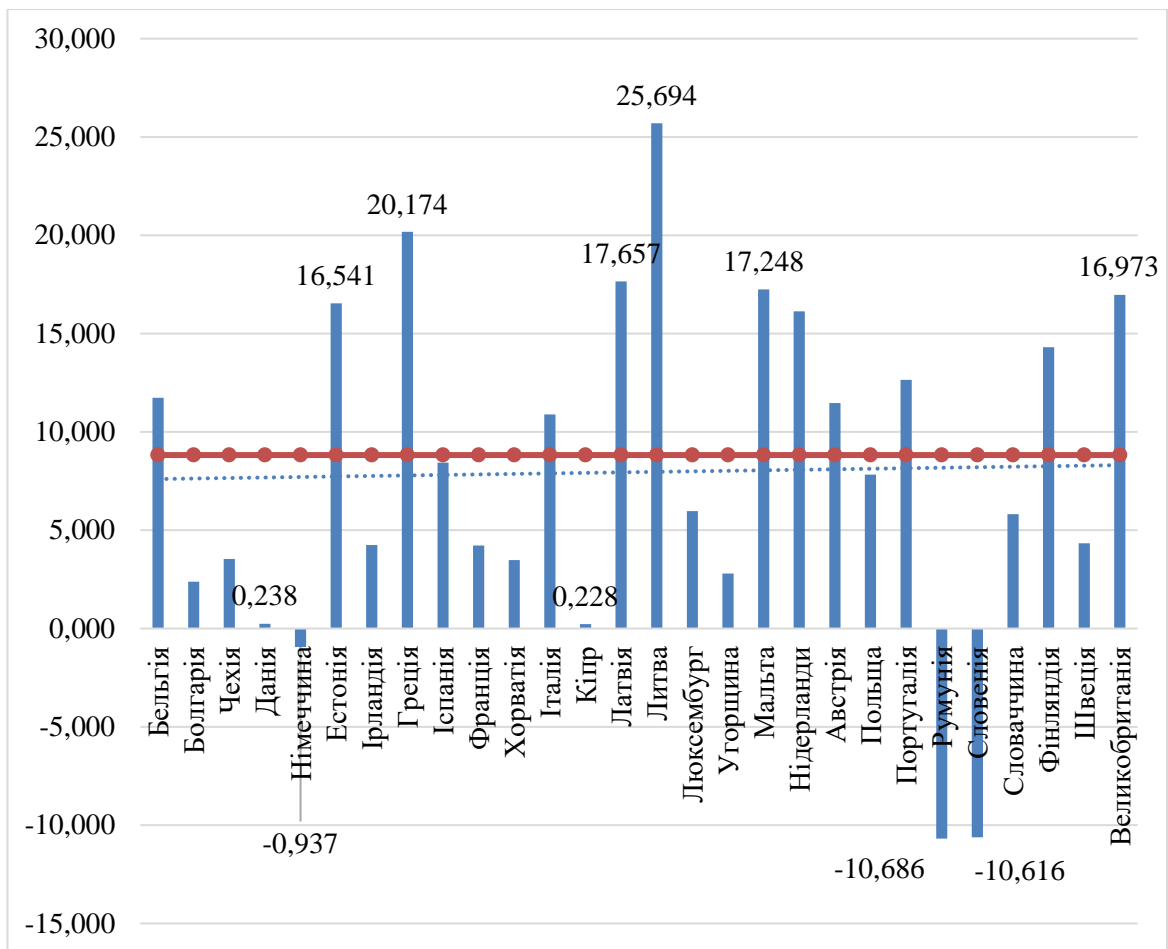


Рис. 2. Зміни підсумкового рейтингу інновацій Європейського інноваційного табло за період з 2011 по 2020 рр.

Джерело: складено за [1]

При цьому прискорилися темпи зближення рівнів інноваційного розвитку між країнами-лідерами і відстаючими. Найбільше зростання за досліджуваний період продемонстрували Литва (25,594%), Греція (20,174%), Латвія та Мальта (17,%), а також Естонія і Великобританія (16,9%). Практично не змінили рівень свого інноваційного розвитку з 2011 по 2018 рр. Данія та Кіпр. Німеччина (0,9%), Румунія та Словенія (-10%), навпаки, мають погіршення рівня інноваційного розвитку.

Що стосується змін людських ресурсів інновацій за період з 2011 по 2020 рр., як видно на рис. 3 лише незначна кількість країн ЄС за досліджуваний період значно перевищила середнє по ЄС (22,259%) – Греція, Мальта, Данія, Болгарія, Естонія та Іспанія. Румунія, Словаччина та Угорщина, навпаки, мають суттєве зменшення якості людських ресурсів інновацій.

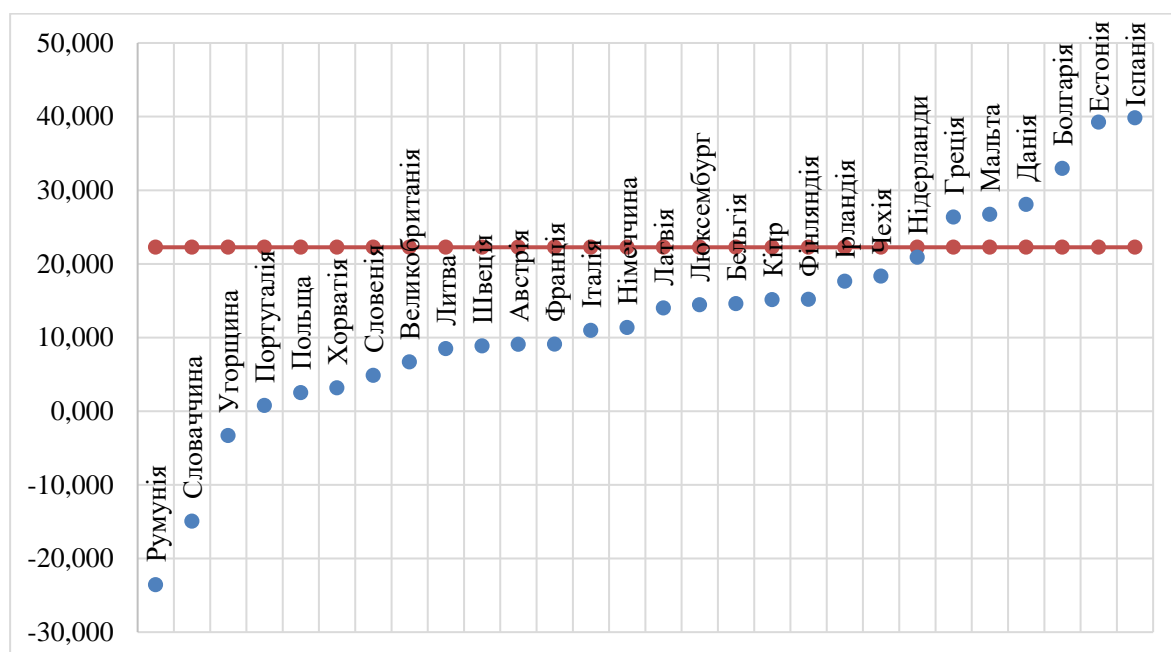


Рис. 3. Зміни складової «Людські ресурси» рейтингу інновацій Європейського інноваційного табло за період з 2011 по 2020 рр.

Джерело: складено за [1]

Що стосується впливу інновації на продажі та безробіття, як видно з рис. 4 період з 2011 по 2020 рр. підкреслив значну асиметричність країн ЄС за досліджуваними складовими. Найгірше на продажі та безробіття інноваційна діяльність вплинула на Данію, Німеччину, Францію та Угорщину. Найкращий розвиток досліджуваних складових можна відмітити у таких країнах як: Латвія, Іспанія, Кіпр, Ірландія, Великобританія, Бельгія.

У всіх інших країнах спостерігалось при зростанні однієї складової, паралельне зниження іншої.

Отже незважаючи на те, що індекс інновацій Європейського інноваційного табло по країнам ЄС підтверджує, що в цьому регіоні інноваційна складова розвинена вища, за інші регіони, однак результати дослідження 2020 р. виявили деякі негативні тенденції.

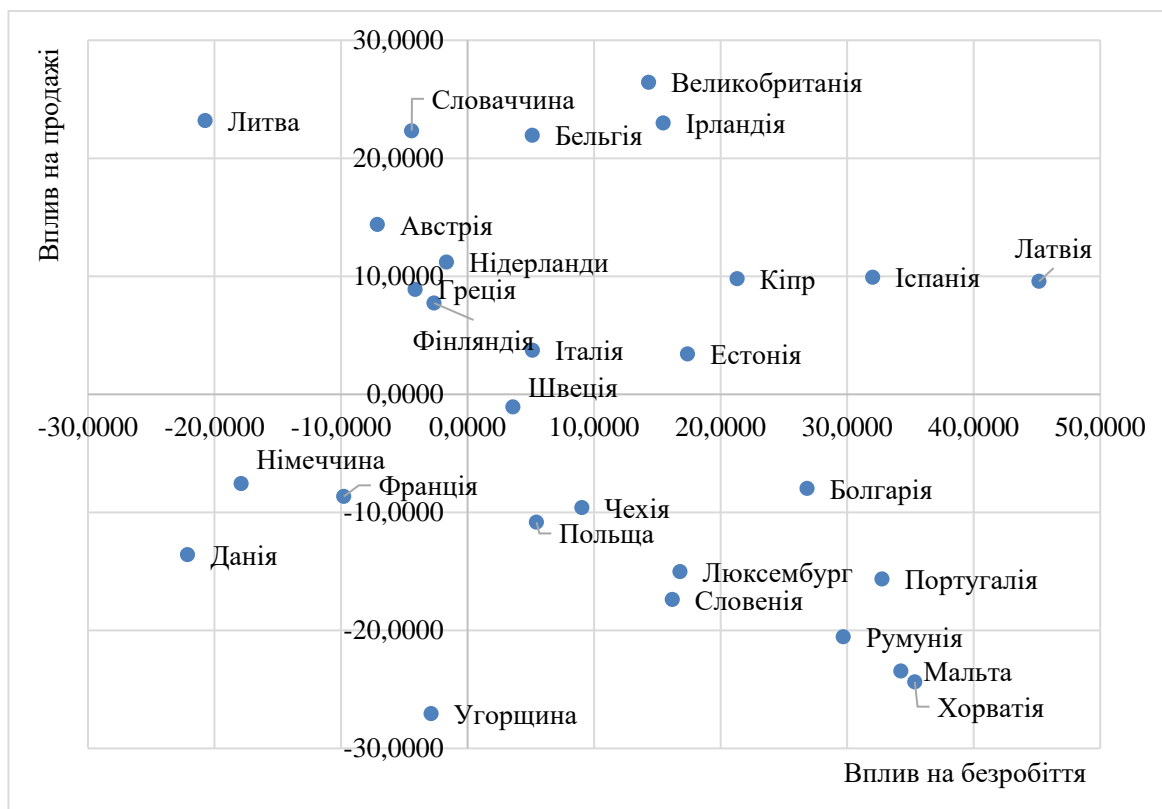


Рис. 4. Місце країн ЄС за впливом інновації на продажі та безробіття, з 2011 по 2020 рр.

Джерело: складено за [1]

Отже, найбільш вузьким місцем національних інноваційних систем, залишаються витрати на інноваційну діяльність, незважаючи на зростання приватних інвестицій. Так, частка державних витрат на інновації у % від ВВП в 2020 р (0,68%) не досягла рівня 2011 р. (0,76%), що створює загрозу для фінансування фундаментальних досліджень і стабільності інноваційної системи ЄС.

Література:

1. European innovation scoreboard 2020. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_1150

Олійник К. Д.
*аспірант кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Маріупольського державного університету
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-30>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР НЕРІВНОСТІ Й ПОЛЯРИЗАЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Технологічні зміни загалом та цифровізація зокрема прискорюють процеси структурних трансформацій як на макрорівні національних економік, так і на мегарівні міжнародного поділу праці. Враховуючи значний вплив цифровізації на технічну готовність економік, варто визнати неоднозначність її наслідків для ринку праці та структури зайнятості. Цифровізація, з одного боку, впливаючи на плинність кадрів, сприяє більш ефективному поділу праці всередині економіки внаслідок взаємодоповнюваності капіталу та навичок [1], з іншого боку, призводить до поляризації навичок [2]. У разі взаємодоповнюваності капіталу та навичок попит на висококваліфікованих працівників, які виконують творчі завдання, ще більше зростатиме, тоді як низькокваліфіковані працівники порівняно з ними, швидше за все, втратять роботу внаслідок технологічних змін з фокусом на кваліфікацію. Варто зазначити, що гіпотеза поляризації або рутинізації [3] передбачає більший ризик саме для працівників із середньою кваліфікацією, припускаючи, що рутинні завдання наражаються на більшу загрозу з боку цифрових технологій, тоді як низькокваліфіковані працівники залишаються більш резистентними перед ризиками технологічних змін.

У фахових дослідженнях [1–3] виокремлюють три основні канали, що сприяють поляризації робочих місць: (1) впровадження технологій; (2) структурні зміни; (2) інтеграція у глобальні ланцюжки створення вартості. Гіпотеза рутинізації базується на припущенні, що фірми реалізують свою діяльність за допомогою капіталу або робочої сили як факторів виробництва. Це означає, що фірми інвестуватимуть більше капіталу чи використовуватимуть більше праці при вирішенні конкретних завдань залежно від ступеня їхньої автоматизації та їхньої

відносної вартості. Емпіричний досвід свідчить, що попри те, що в останні десятиліття на тлі зростання продуктивності/якості об'єктів ІКТ і роботів зокрема, ціни на них значно впали, ефективність ІКТ виявилися вищою при виконанні завдань, які детерміновані чіткими правилами (т.зв. «рутинами»). Це призвело до того, що працівники рутинних інтенсивних професій раптово опинилися під високим ризиком звільнення. Традиційно багато рутинних завдань концентруються на посадах «білих комірців» із середньою заробітною платою та середньою кваліфікацією, таких як банківські службовці, або виконуються менш освіченими працівниками (наприклад, складальні роботи). Оскільки фірми збільшують частку капіталу у виробництві, попит на робочі місця із середнім рівнем доходу має скоротитися, а міжнародний поділ праці і ринок праці мають поляризуватися. Тим не менш, хоча очікується, що ІКТ та інші автоматизовані технології будуть широко поширені в країнах з розвинутою економікою, більш низькі темпи їх впровадження можна виявити в країнах, що розвиваються, і країнах з ринками, що формуються, а це впливатиме на міжнародний поділ праці. Повільні темпи впровадження технологій у цих країнах можуть відбивати багато аспектів, у тому числі можливості компаній, розмір неформального сектора економіки та забезпеченість країн людським капіталом. Здатність та бажання компаній впроваджувати цифрові технології неоднорідні як між країнами, так і усередині них. Однак рішення компаній помірковано впроваджувати передові технології може бути не ознакою відсталості, а оптимальною відповіддю на їхню невелику місцеву конкуренцію та відносну ціну праці та капіталу. У країнах, що розвиваються, де робоча сила істотно дешевше, переважна кількість дрібних і неформальних підприємств з невеликими масштабами виробництва стає однією з причин відставання у впровадженні технологій, оскільки фірми виявляються занадто малі, щоб отримувати прибуток від передових технологій.

Значні масштаби неформального сектора в країнах, що розвиваються, істотно впливають на поляризацію робочих місць: неформальний сектор, на частку якого припадає 90% в економіках країн, що розвиваються, із низькими доходами і 67% в економіках країн, що розвиваються, із рівнем доходу вище/нижче середнього [4], зазвичай відстає у освоєнні нових технологій, є трудомістким і характеризується нижчою продуктивністю порівняно із формальним сектором, відтак більшість його працівників є низько кваліфікованими. Таким чином, ймовірність усунення робочих місць через технології менш виразна

саме в країнах з пропорційно великою неформальною економікою. Більше того, впровадження технологій у формальному секторі витісняє працівників у неформальний сектор, і через цей канал також може вплинути на заробітну плату в ньому: зростання впровадження технологій у формальному секторі призводить до збільшення розміру неформального сектора та зниження в ньому ставки заробітних плат.

Людський капітал, впливаючи на швидкість, з якою країни освоюють технологічні розробки, виступає важливим чинником, що пояснює використання передових технологій усередині фірм. Поляризація робочих місць, яка виступає реакцією на внутрішньогалузеві й міжгалузеві зміни у структурі зайнятості, яка, в свою чергу, віддзеркалює існуючі демографічні зміни, прогнозовано впливатиме на споживчий попит на товари та послуги між фірмами, секторами і регіонами. З одного боку, оскільки технологічні зміни витісняють рутинні професії, капіталоінтенсивні галузі скорочуватимуть частку рутинних робочих місць, при цьому зберігаючи той самий рівень виробництва і підвищуючи свою продуктивність. З іншого боку, оскільки інтенсивність використання рутинної праці різниться між галузями, ризик автоматизації (або рутинної інтенсивності) демонструє лише помірні відмінності всередині секторів та між країнами, але значно більші відмінності відзначаються саме між галузями усередині країн. Зокрема, в обробній галузі зазвичай зосереджено більше носіїв рутинної праці середньої кваліфікації, ніж в сільському господарстві та сфері послуг, а отже, поляризація у виробництві відбуватиметься швидше, ніж у сфері послуг. Отже, рівень сукупної рутинної інтенсивності залежить від галузевої структури зайнятості в обраній країні: можна очікувати, що чим більша частка обробної промисловості, тим вищою є рутинна інтенсивність країни.

Зниження цін на нові технології внаслідок розвитку галузі робототехніки не лише сприяло пришвидшенню перенесення виробництв за межі розвинутих країн, тим самим впливаючи на структурні перетворення в останніх в частині їхньої деіндустріалізації, але й прискорювало поляризацію робочих місць у країнах, що розвиваються. Кренц А., Преттнер К., Струлік Г. [5] розробили теоретичну модель для врахування особливостей цих взаємозалежностей, у яких автоматизація у розвинених країнах підвищує продуктивність та знижує витрати на виробництво у офшорних центрах. Висновки моделі категоричні: в результаті процесів цифровізації виробництво, яке раніше було передано на аутсорсинг в

країни, що розвиваються, може бути повернуте назад в розвинені країни, хоча і не призведе при цьому до підвищення заробітної плати низькокваліфікованих робітників.

Література:

1. Autor D., Levy, F, Murnane R. (2003) The skill content of recent technological change. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 118 (4), pp. 1279–1333.

2. Krusell P., Ohnian L., Rios-Rull J. V, Violante G. L. (2002) Capital-Skill complementarity and inequality: A macroeconomic analysis. *Econometrica*, no. 68 (5), pp. 1029–1053.

3. Goos M., Manning A., Salomons A. (2004) Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring. *American Economic Review*, no. 104 (8), pp. 2509–2526.

4. Bonnet F., Vanek J., Chen M. Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Brief. (2019). Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_711798.pdf

5. Krenz, A., Prettner K., and Strulik H. (2021) Robots, Reshoring, and the Lot of Low-skilled Workers. *European Economic Review*, no. 136. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2021.103744>

Полтавський Р. Б.

магістр

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Науковий керівник: Марченко І. С.

кандидат економічних наук, доцент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-31>

ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ І КИТАЮ НА ЇХ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Для оцінки взаємозв'язку торговельно-економічної співпраці між Україною і Китаєм на їх економічне зростання використовуємо дані ВВП та дані загального товарообігу між країнами по товарним групам. Результати розрахунку наведено в табл. 1 та табл. 2.

Таблиця 1

Результати розрахунку кореляційної моделі для України оцінки взаємозв'язку торговельно-економічної співпраці між Україною і Китаєм

	ВВП	ТГ 1	ТГ 2	ТГ 3	ТГ 4	ТГ 5	ТГ 6	ТГ 7	ТГ 8	ТГ 9	ТГ 10	ТГ 11
ВВП	1,00											
ТГ 1	0,67	1,00										
ТГ 2	0,72	0,93	1,00									
ТГ 3	-0,73	-0,43	-0,30	1,00								
ТГ 4	0,52	0,75	0,51	-0,60	1,00							
ТГ 5	0,72	0,60	0,40	-0,74	0,83	1,00						
ТГ 6	0,94	0,77	0,79	-0,64	0,56	0,73	1,00					
ТГ 7	0,66	0,84	0,64	-0,63	0,87	0,90	0,76	1,00				
ТГ 8	0,79	0,57	0,45	-0,73	0,76	0,87	0,83	0,75	1,00			
ТГ 9	0,81	0,93	0,86	-0,68	0,75	0,70	0,88	0,87	0,71	1,00		
ТГ 10	0,78	0,74	0,56	-0,77	0,87	0,97	0,81	0,95	0,86	0,84	1,00	
ТГ 11	0,96	0,81	0,81	-0,71	0,64	0,75	0,95	0,78	0,77	0,93	0,85	1,00

Джерело: розраховано автором

**Результати розрахунку кореляційно-регресійної моделі
для України оцінки взаємозв'язку торговельно-економічної
співпраці між Україною і Китаєм**

	<i>Coefficients</i>
Intercept	423,4389
X Variable 1	75,025
X Variable 2	106,1135
X Variable 3	-732,119
X Variable 4	29,72958
X Variable 5	0
X Variable 6	221,412
X Variable 7	0
X Variable 8	0
X Variable 9	-39,614
X Variable 10	23,37653
X Variable 11	0

Джерело: розраховано автором

Відповідно до отриманих розрахунків сформуємо рівняння:

$$Y_{\text{Україна}} = 423,4389 + 75,025x_1 + 106,1135x_2 - 732,119x_3 + 29,72958x_4 + 221,412x_6 - 39,614x_9 + 23,37653x_{10}$$

де: x_1 – товарообіг за першою товарною групою, x_2 – товарообіг за другою товарною групою, x_3 – товарообіг за третьою товарною групою, x_4 – товарообіг за четвертою товарною групою, x_6 – товарообіг за шостою товарною групою, x_9 – товарообіг за дев'ятою товарною групою, x_{10} – товарообіг за десятою товарною групою.

Таким чином можемо зробити висновок, що економічне зростання України має певну залежність від торговельної співпраці між Україною та Китаєм. Особливо важливим є збереження конкурентних переваг в торгівлі товарами першої та другої товарних груп (с/г продукція та мінеральні продукти), а також активних розвиток експорту товарів четвертої (хімічна промисловість), шостої (деревина) та десятої (машинобудування) товарних груп.

Аналогічний аналіз проведемо і для Китаю. Результати розрахунку наведено в табл. 3 та табл. 4.

**Результати розрахунку кореляційної моделі для Китаю
оцінки взаємозв'язку торговельно-економічної співпраці
між Україною і Китаєм**

	ВВП	ТГ 1	ТГ 2	ТГ 3	ТГ 4	ТГ 5	ТГ 6	ТГ 7	ТГ 8	ТГ 9	ТГ 10	ТГ 11
ВВП	1,00											
ТГ 1	0,64	1,00										
ТГ 2	0,33	0,93	1,00									
ТГ 3	-0,54	-0,43	-0,30	1,00								
ТГ 4	0,93	0,75	0,51	-0,60	1,00							
ТГ 5	0,78	0,60	0,40	-0,74	0,83	1,00						
ТГ 6	0,38	0,77	0,79	-0,64	0,56	0,73	1,00					
ТГ 7	0,86	0,84	0,64	-0,63	0,87	0,90	0,76	1,00				
ТГ 8	0,58	0,57	0,45	-0,73	0,76	0,87	0,83	0,75	1,00			
ТГ 9	0,64	0,93	0,86	-0,68	0,75	0,70	0,88	0,87	0,71	1,00		
ТГ 10	0,81	0,74	0,56	-0,77	0,87	0,97	0,81	0,95	0,86	0,84	1,00	
ТГ 11	0,47	0,81	0,81	-0,71	0,64	0,75	0,95	0,78	0,77	0,93	0,85	1,00

Джерело: розраховано автором

**Результати розрахунку кореляційно-регресійної моделі
для Китаю оцінки взаємозв'язку торговельно-економічної
співпраці між Україною і Китаєм**

	<i>Coefficients</i>
Intercept	423,4389
X Variable 1	-0,0000750250455407924
X Variable 2	0,000106
X Variable 3	-0,000073
X Variable 4	0,000029729575303204
X Variable 5	0
X Variable 6	0,000221
X Variable 7	0
X Variable 8	0
X Variable 9	-0,0000396139581716713
X Variable 10	0,0000233765253430367
X Variable 11	0

Джерело: розраховано автором

Відповідно до отриманих розрахунків сформуємо рівняння:

$$Y_{\text{Китай}} = 423,4389 - 0,0000750250455407924x_1 + 0,000106x_2 - 0,00073x_3 + 0,000029729575303204x_4 + 0,000221x_6 - 0,0000396139581716713x_9 + 0,0000233765253430367x_{10}$$

де: x_1 – товарообіг за першою товарною групою, x_2 – товарообіг за другою товарною групою, x_3 – товарообіг за третьою товарною групою, x_4 – товарообіг за четвертою товарною групою, x_6 – товарообіг за шостою товарною групою, x_9 – товарообіг за дев'ятою товарною групою, x_{10} – товарообіг за десятою товарною групою.

Результати розрахунку підтвердили результати аналізу, зроблені в р.2, для Китаю сучасні обсяги торговельної співпраці є занадто малими і незначними. Безумовно, спостерігається позитивний вплив на зростання ВВП, але мінімальний. У двосторонній співпраці більш зацікавлена Україна.

Аналізуючи додатково результати кореляційного аналізу, табл. 5 та рис. 1.

Таблиця 5

Результати кореляційної моделі взаємозв'язку економічного зростання України та Китаю від торговельно-економічної співпраці між країнами

Товарні групи	R^2	
	Україна	Китай
Товарна група 1	0,67	0,64
Товарна група 2	0,72	0,33
Товарна група 3	-0,73	-0,54
Товарна група 4	0,52	0,93
Товарна група 5	0,72	0,78
Товарна група 6	0,94	0,38
Товарна група 7	0,66	0,86
Товарна група 8	0,79	0,58
Товарна група 9	0,81	0,64
Товарна група 10	0,78	0,81
Товарна група 11	0,96	0,47
Загальна маса впливу	6,84	5,88

Джерело: розраховано автором

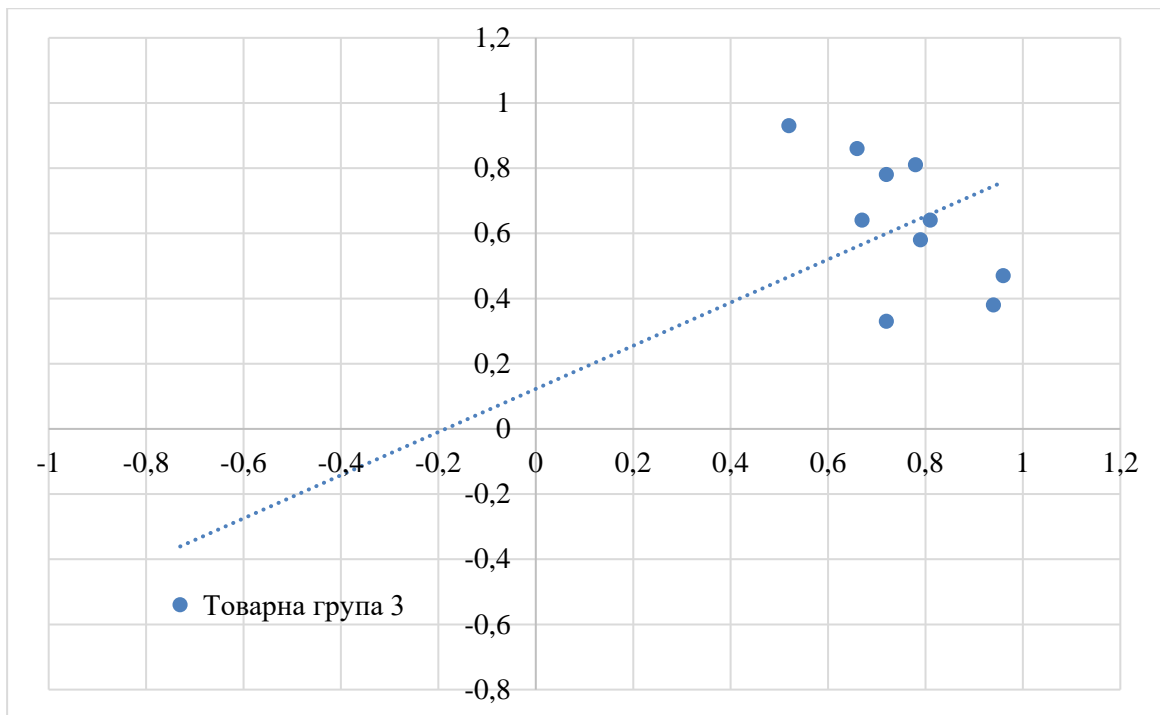


Рис. 1. Результати кореляційної моделі взаємозв'язку економічного зростання України та Китаю від торговельно-економічної співпраці між країнами

Джерело: розраховано автором

Відповідно до отриманих результатів можемо зробити висновки, що розвиток торговельної співпраці позитивно впливає на економічне зростання обох країн.

Література:

1. Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c33%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

2. Світовий банк. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk>

Стась Д. В.

магістр

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Науковий керівник: Ханова О. В.

кандидат географічних наук, доцент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-32>

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА КРАЇН ЄС

Іноземні інвестиції є важливим джерелом фінансування для розвитку бізнес середовища країн ЄС. Іноземні інвестори можуть принести не тільки капітал, але й нові технології, управлінські навички, ринки збуту та конкуренцію. Це може підвищити продуктивність, інноваційність та конкурентоспроможність місцевих підприємств, а також створити нові робочі місця, покращити соціальні стандарти та забезпечити екологічну сталість [1].

Однак, для приваблення та ефективного використання іноземних інвестицій необхідно мати сприятливе бізнес середовище, яке гарантує правову та економічну безпеку, стабільність та передбачуваність, низький рівень корупції та бюрократії, високу якість інфраструктури та інституцій, відкритість та прозорість ринків, конкурентну податкову політику та розвинуту фінансову систему. Країни ЄС, які мають такі характеристики, зазвичай залучають більше іноземних інвестицій, ніж ті, які їх не мають [2].

Дана таблиця показує динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в країнах ЄС за період з 2017 по 2021 роки. Таблиця 1 містить 27 країн та п'ять років. Дані в таблиці 1 виражені в мільярдах доларів США.

Прямі іноземні інвестиції, млрд дол

Країна/Рік	2017	2019	2019	2020	2021
Австрія	-3,41	1,69	5,23	12,43	8,61
Бельгія	31,99	5,60	-4,23	5,46	21,54
Болгарія	-1,51	-0,89	-1,39	-3,16	-1,57
Греція	-3,28	-3,51	-4,37	-2,66	-4,90
Данія	5,84	-2,04	10,14	8,23	22,73
Естонія	-1,09	-1,46	-1,20	-3,31	-0,79
Ірландія	-55,35	27,44	-97,44	-126,75	62,64
Іспанія	14,58	-20,51	8,92	20,31	-19,99
Італія	0,68	-5,59	1,68	21,79	37,51
Кіпр	-0,58	-6,43	-0,88	-8,62	-5,28
Латвія	-0,62	-0,74	-1,03	-0,74	-1,04
Литва	-0,93	-0,26	-1,27	-0,66	-1,46
Люксембург	166,21	-14,37	75,98	-24,20	147,63
Мальта	-10,83	-11,63	-10,86	-11,14	-11,60
Нідерланди	43,90	57,01	-0,84	-86,41	146,70
Німеччина	36,12	29,01	98,81	-5,89	118,81
Польща	-8,10	-16,83	-12,25	-14,14	-27,69
Португалія	-8,41	-6,39	-8,69	-5,73	-9,42
Румунія	-5,57	-5,84	-5,44	-3,40	-10,40
Словаччина	-2,73	-1,29	-2,45	2,77	0,33
Словенія	-0,57	-1,09	-0,86	0,32	-0,53
Угорщина	-2,38	-3,53	-0,30	-2,99	-3,43
Фінляндія	-3,46	13,73	-8,57	7,45	-4,56
Франція	12,70	61,68	30,86	9,12	13,03
Хорватія	-1,28	-1,03	-3,85	-0,78	-3,28
Чехія	-1,83	-2,24	-5,98	-6,43	-1,35
Швеція	15,24	14,17	6,38	3,73	6,38

Джерело: [3]

Найбільшими отримувачами ПІІ у 2021 році були Нідерланди (146,70), Німеччина (118,81) та Люксембург (147,63). Найменшими отримувачами ПІІ у 2021 році були Румунія (-10,40), Польща (-27,69) та Іспанія (-19,99).

Найбільшою зміною ПІІ у 2021 році порівняно з 2020 роком було збільшення ПІІ в Нідерландах на 233,11 млрд дол. Це можна пояснити відновленням економіки після кризи, спричиненої пандемією

COVID-19, а також підтримкою від Європейського Союзу через фонд відновлення та стійкості.

Найменшою зміною ПІІ у 2021 році порівняно з 2020 роком було зменшення ПІІ в Словенії на 0,85 млрд дол. Це можна пояснити стабільністю економіки, яка не зазнала сильного впливу від пандемії COVID-19, а також обмеженим обсягом іноземних інвестицій, які залежать від невеликої кількості стратегічних партнерів.

У цьому контексті, країни ЄС повинні співпрацювати між собою та з іншими партнерами для створення спільного ринку, який сприяє вільному руху капіталу, товарів, послуг та людей. Також вони повинні гармонізувати свої правові та регуляторні норми, зміцнювати свою економічну та політичну інтеграцію, підтримувати свою конкурентну перевагу в глобальній економіці та забезпечувати соціальну та екологічну відповідальність. Це дозволить країнам ЄС залучати більше іноземних інвестицій та підвищити рівень розвитку бізнес середовища.

Таким чином, іноземні інвестиції є важливим чинником розвитку бізнес середовища країн ЄС, але вони потребують відповідних умов та заходів для свого забезпечення та оптимізації. Країни ЄС повинні покращувати своє бізнес середовище на національному та регіональному рівнях, а також співпрацювати між собою та з іншими країнами для створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів [4].

Література:

1. The European Round Table for Industry: <https://ert.eu/focus-areas/why-europe-matters/>
2. European Business Awards. Available at: <https://www.businessawardseurope.com/blog/item/5-reasons-to-enter-the-european-business-awards>
3. World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
4. Centre national de la recherche scientifique. Available at: <https://www.cnrs.fr/en/management>

Власюк К. В.

старший викладач, аспірант

Міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6209-5525>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-33>

ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Інноваційна бізнес-модель (ВМІ) обіцяє стати сильною відповіддю на кризи. Будь-яке підприємство базується на певній бізнес-моделі, тобто унікальній конфігурації трьох взаємопов'язаних елементів ціннісної пропозиції, створення цінності та захоплення цінності, яка або свідомо сформульована, або ні. Вимір вартісної пропозиції описує портфель запропонованих підприємством рішень і те, як воно пропонує ці рішення споживачу. Створення вартості визначає, як підприємство створює її у своєму ланцюжку вартості на основі своїх ресурсів і можливостей, тоді як отримання вартості стосується того, як підприємство перетворює свою вартісну пропозицію в дохід.

Бізнес-моделі (ВМ) є важливими, коли підприємства прагнуть комерціалізувати свої інновації. ВМ є рушійними силами інновацій, що представляють структуру, в якій фірми створюють і захоплюють цінність інноваційних технологій або ідей, які самі по собі не забезпечують жодної єдиної об'єктивної цінності доки не будуть комерціалізовані певним чином через бізнес-модель. Враховуючи їхню роль в інноваціях, бізнес-моделі самі стали суб'єктом інновацій [1].

Технологію інноваційної моделі (ІМТ) визначимо як сплановані, нетривіальні зміни ключових елементів ВМ підприємства та/або архітектури, що зв'язує ці елементи. Крім того, пропонується типологія ВМ, яка розрізняє чотири типи ІМТ на основі двох вимірів, а саме обсягу (модульні зміни проти архітектурних змін) і новизни (нові для підприємства проти нових для галузі).

Еволюційний ІМТ розвивається як скоріше добровільні та невідкладні зміни в окремих компонентах ВМ. Навпаки, адаптивний ІМТ відноситься до змін у всій ВМ та її архітектурі, отже, як компоненти ВМ пов'язані разом, як реакція на зміни зовнішнього

середовища. Зміни в еволюційному та адаптивному ІМТ зазвичай є новими для фірми, але не обов'язково є новими для галузі. Цілеспрямований і комплексний ІМТ – це модульні або архітектурні зміни ВМ, які активно ініціює керівництво підприємства, щоб порушити ринкові умови у відповідній галузі. Отже, ці зміни не є новими для підприємства, а новими для галузі. Сфокусований ІМТ представляє зміни в одному елементі ВМ, тоді як складний ІМТ впливає на всю архітектуру ВМ [2].

Протягом останніх років ІМТ привертає все більшу увагу вчених і практиків, але дослідження ВМ для підприємств готельно-ресторанного бізнесу залишаються рідкісними, а тому також не розглядають його елементи та типологію. Незважаючи на те, що інновації мають велике значення для зростання підприємств готельно-ресторанного бізнесу і конкурентоспроможності, роль ІМТ – за деякими винятками – широко занедбана. Тому це дослідження намагається дослідити, як ці елементи та типи ІМТ дотримуються в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу [3].

Цікаво, що ВМІ допомагає підприємствам готельно-ресторанного бізнесу створювати стійку конкурентну перевагу, головним чином, коли вони працюють у турбулентному середовищі. Насправді ІМТ часто виникає як наслідок зовнішніх чинників, таких як глобалізація, зміни в конкурентному середовищі, нові технологічні можливості або нові поведінкові можливості. ІМТ життєво важливий для успіху підприємства у сьогоденному швидко мінливому, турбулентному та нестабільному середовищі. У такому середовищі раніше успішні ВМ можуть більше не бути прибутковими, а перевершена здатність переосмислити свою ВМ до того, як обставини змусять вас це зробити стає важливим джерелом конкурентоспроможності переваги. У контекстах, що характеризуються високою мінливістю навколишнього середовища, ІМТ може надати можливості, наприклад, реагувати на зміну джерел створення та захоплення вартості і розробити нові, інноваційні способи їхнього створення.

Література:

1. Shcherbyna V. Особливості логістичних процесів в готельно-ресторанному бізнесі. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2020. № 1 (70). С. 99–114.
2. Нагорняк Г. С., Малюта Л. Я., Мельник Л. М. Визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-

ресторанного господарства. *Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету*. 2020. Т. 64. № 3. С. 174–184.

3. Гросул В. А., Каленік К. В. Особливості формування конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства. Інноваційний потенціал сучасної економічної науки: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. Тернопіль, 2017. С. 13–15.

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-333-3-34>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні світ стикається з новими викликами та загрозами, на які неможливо відповісти традиційними методами. Модель, яка може покращити цю ситуацію, – це концепція сталого розвитку. Ця концепція спрямована на подальше зростання на основі координації та гармонізації соціальних, економічних та екологічних факторів для задоволення потреб нинішнього та майбутніх поколінь. Основою сталого розвитку є пріоритетність відносин між трьома елементами: людина – економіка – природа.

Концепція сталого розвитку прийшла на зміну теорії економічного зростання. Визначення сталого розвитку сформульовано в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку «Наше спільне майбутнє»: сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Сталий розвиток аграрного сектору, ґрунтується на трьох складових економічної, екологічної та соціальної, і є необхідність досягнення балансу між соціальними, екологічними затратами при економічно вигідній господарській діяльності. Соціальні затрати, у свою чергу, спрямовані на досягнення певних матеріальних і нематеріальних благ. Екологічні затрати мають на меті недопущення забруднення навколишнього середовища та вимагають переходу від не відновлювальних до відновлювальних ресурсів, запровадження технологічних процесів, які б мали мінімальний негативний вплив на довкілля [2].

Концепція сталого розвитку аграрного сектору в цілому нерозривно пов'язана зі зростанням таких факторів, як виробництво продовольства, раціональне використання економічних та інтелектуальних ресурсів, підвищення якості життя сільського населення та збалансоване використання природних ресурсів [3].

Основними критеріями сталого розвитку є зростання обсягів виробництва безпечних продуктів харчування з метою задоволення потреб у них населення, забезпечення економічної ефективності

виробництва, котра дасть можливість стимулювати розширене відтворення. Соціальна складова сталого розвитку включає підвищення рівня і якості життя селян, стабілізацію демографічних та міграційних процесів [2].

Аграрне виробництво характеризується великою залежністю від природно-кліматичних умов, використанням землі як обмеженого ресурсу, слабким розвитком інфраструктури, низьким рівнем оплати праці та недостатнім захистом від ризиків тощо. Сукупність таких чинників спричиняє меншу стійкість аграрного сектора в порівнянні з іншими секторами національного господарства. Також цю думку підтверджує і те, що земля є обмеженим ресурсом з різними вихідними характеристиками, що створюють різні потенційні можливості виробництва продукції на одиницю затрачених ресурсів. Виходячи з різноманіття діючих чинників, їх умовно можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні [3].

До зовнішніх факторів відносяться доступність ресурсів, конкурентне середовище, розвиток внутрішнього попиту, державна підтримка, розмір і розвиток ринку збуту, державна науково-технічна політика, інвестиційний клімат, ціноутворення та оподаткування, природні умови, стан навколишнього середовища та природних ресурсів, соціальний розвиток сільських територій та зовнішньоекономічна кон'юнктура. Внутрішні чинники напряму залежать від управлінської функції: наявністю висококваліфікованих керівників, які здатні приймати оптимальні управлінські рішення, використовуючи кращі світові надбання, сучасні технології для того щоб модернізувати і покращити виробництво, ефективно використовувати ресурсний потенціал, адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. На сталий розвиток аграрного сектора також впливають і такі внутрішні фактори як розміщення, спеціалізація та концентрація сільськогосподарського виробництва; потенціал економічних та інтелектуальних ресурсів; внутрішня інфраструктура; якість і конкурентоспроможність продукції; організаційно-господарські форми підприємства; організація виробництва й управління; інвестиційно-інноваційна активність; облік і реагування на коливання попиту, пропозиції та цін на ринку; наявність резерву потужностей, ресурсів, сільськогосподарської сировини; мотивація праці [4, с. 16–18].

Сталий розвиток досягається тоді, коли відтворення продуктивних сил, людських ресурсів і природного середовища забезпечує їхнє співіснування і взаємодію в довгостроковій перспективі.

Практична реалізація концепції сталого розвитку аграрного сектора потребує визначення пріоритетів, котрі б враховували економічні

інтереси з позицій соціальної та екологічної відповідальності суб'єктів господарської діяльності. В даному контексті можна виділити такі пріоритети:

- формування взаємопов'язаного, комплексного підходу на шляху до економічного, екологічного та соціального розвитку;

- запровадження раціонального та екологічно безпечного землекористування. Дане поняття охоплює багато аспектів, таких як: охорона та відтворення родючості, збільшення гумусу, дотримання технологічних особливостей обробітку землі, зниження забруднення нітратами, пестицидами, важкими металами та іншими шкідливими речовинами, які потрапляють у ґрунт;

- природно-просторова організація використання ресурсів, яка має на меті забезпечити належні умови для раціонального використання потенційних ресурсних можливостей без порушення екологічної рівноваги для окремих адміністративно-територіальних одиниць та держави загалом;

- оптимальне поєднання приватних інтересів із суспільними в сфері відтворення природних ресурсів [1, с. 135–141].

У той же час є низка пріоритетів, які потребують системного підходу до реалізації.

Отже, сталий розвиток – це про баланс економічної, екологічної та соціальної складових. Разом із задоволенням потреб теперішнього часу, не забуваючи про інтереси наступного покоління, щоб вони також могли задовольняти свої потреби.

Література:

1. Буркинський Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. Економіко-екологічні засади регіонального природокористування та розвитку: ІПРЕЕІ НАН України. Одеса : Фенікс, 2005. 575 с.

2. Михальчук Л.Ю., Сиротюк Г.В. Сталий розвиток аграрного сектору економіки України. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/116>

3. Сідляр О.І. Складові сталого розвитку аграрного сектора економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3561>

4. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери. *Економіка АПК*. 2005. С. 15–20.

Наукове видання

**Сучасні тренди
розвитку світового господарства
в умовах новітніх глобальних викликів**

**ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

17 листопада 2023 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:

Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 30.11.2023. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 8,14. Тираж 100. Замовлення № 1123-051.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44