

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет міжнародних економічних відносин

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ  
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ  
Факультет міжнародних відносин

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ  
СИСТЕМИ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ  
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА»**

*15-16 грудня 2023 року*



Львів-Торунь  
Liha-Pres  
2023

**За загальною редакцією:**

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

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

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

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

**Martin Grešš**, PhD., doc. Ing.

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

**Рецензенти:**

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

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

**Реформування фінансово-економічної системи країни в контексті міжнародного співробітництва:** матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 15-16 грудня 2023 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2023. – 292 с.

ISBN 978-966-397-336-4

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Реформування фінансово-економічної системи країни в контексті міжнародного співробітництва» (15-16 грудня 2023 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми міжнародних економічних відносин, готельно-ресторанної справи та туризму, фінансів, банківської справи та страхування, менеджменту, маркетингу, публічного управління та адміністрування та інші питання.

УДК 338.24.021.8:336:339.92(062.552)

ISBN 978-966-397-336-4

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

# ЗМІСТ

## НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

### ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

**Абушов Т. А.**..... 11

### ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ВПЛИВУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА НА ПОВЕДІНКОВУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

**Васильченко О. О.**..... 14

### РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В МІЖНАРОДНІЙ СПІВПРАЦІ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Гуртовий В. С.**..... 19

### РІЗНОВИДИ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ У ДЕРЖАВНОМУ БЮДЖЕТІ

**Єрмолов А. О.**..... 22

### ОЦІНКА ВИТРАТ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ, СПРЯМОВАНИХ НА ПІДТРИМКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Єрмолов А. О.**..... 25

### СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ «EUROPEAN GREEN DEAL»

**Качур Ю. А., Дроздовський Я. П.** ..... 28

### КОМПОНЕНТИ ТА ГРАНТОВІ МОЖЛИВОСТІ ПРОГРАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОМІСІЇ «ЄДИНИЙ РИНОК»

**Кобеля-Звір М. Я.** ..... 32

### ДЕТЕРМІНАНТИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Костюк М. В.** ..... 36

### ВПЛИВ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ

**Кравчук В. О.** ..... 39

### АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО»)

**Крюковська С. О., Чернишова Л. В.** ..... 42

### РОЗВИТОК FINTECH ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

**Марина А. С., Деревлюк В. В.**..... 46

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У РОБОТІ З ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ <b>Мутерко Г. М.</b> .....	49
ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ У ПЕРІОД ФУНКЦІОНУВАННЯ БРЕТТОН-ВУДСЬКОЇ СИСТЕМИ <b>Огорілко Ю. М.</b> .....	53
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ТРАНСПОРТІ ТА В ЛОГІСТИЦІ <b>Парфентьєва О. Г.</b> .....	57
ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ ТА ОКРЕМИХ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС <b>Піріашвілі О. Б.</b> .....	61
БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЙОГО РОЛЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ У НАДАННІ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ <b>Пономарьов А. В.</b> .....	65
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ У БЮДЖЕТНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ <b>Пономарьов А. В.</b> .....	68
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ <b>Пушавер Д. В., Дроздовський Я. П.</b> .....	71
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ <b>Савченко Ю. В., Огорь Г. М.</b> .....	75
НАПІВПРОВІДНИКОВА ГАЛУЗЬ ЯК БАЗИС СМАРТ-ПРОМИСЛОВОСТІ <b>Утюж М. В.</b> .....	80
МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТОРА <b>Чапля М. С., Іванова М. В.</b> .....	84
МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОБУДОВИ МАТРИЦІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ <b>Черкас В. С., Іванова М. В.</b> .....	86
ОСНОВНЕ ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ <b>Чеховський С. В.</b> .....	89

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ <b>Чеховський С. В.</b> .....	<b>92</b>
РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ: ФУНКЦІОНУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ <b>Чикалюк М. М.</b> .....	<b>95</b>
ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ <b>Шилепницький П. І., Петрова І. П.</b> .....	<b>98</b>
ДЕРЖАВНА ФУНКЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: КЛЮЧОВА РОЛЬ БЮДЖЕТІВ НА ВСІХ РІВНЯХ <b>Шкріба П. П.</b> .....	<b>101</b>
ЕФЕКТИВНА ПРАГМАТИКА: ОПТИМІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТП СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ <b>Шкріба П. П.</b> .....	<b>104</b>
ІДЕЯ ТА РОЗУМІННЯ ТЕРМІНУ «ГІБРИДНА ВІЙНА» <b>Шнайдер О. В., Микитась В. В.</b> .....	<b>107</b>
<b>НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ</b>	
СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ РЕСТОРАННОГО ПРОДУКТУ В SMM <b>Верезомська І. Г., Вакуленко М.</b> .....	<b>111</b>
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ <b>Ворошилова Г. О., Проскурня Є. І.</b> .....	<b>115</b>
УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ <b>Русавська В. А., Соколов В. В.</b> .....	<b>118</b>
<b>НАПРЯМ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>	
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ ПІД ЧАС ВІЙНИ: НОВІ НАПРЯМКИ ТА ПРІОРИТЕТИ <b>Черба В. М., Шапка Є. М.</b> .....	<b>122</b>
<b>НАПРЯМ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ</b>	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У ВИКОРИСТАННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ДЖЕРЕЛ ЇХ ФОРМУВАННЯ <b>Абрамова О. С., Кравченко Л. О.</b> .....	<b>127</b>

ПОДАТКОВА ЗНИЖКА НА НАВЧАННЯ У 2023 РОЦІ: ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ <b>Альошин С. Ю.</b> .....	131
ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА <b>Барицький Р. О.</b> .....	134
ЗАВДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПЕРЕВІРОК В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА <b>Бурак М. П.</b> .....	137
ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: КРАЩА ПРАКТИКА <b>Морозюк О. О.</b> .....	140
ОБЛІК В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ <b>Скиба Г. І., Цімошинська О. В.</b> .....	142
ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ ЕКСПОРТУ МЕДУ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ <b>Шульган М. Я.</b> .....	146
<b>НАПРЯМ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ</b>	
РОЛЬ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ <b>Гринчишин Я. М., Синичич М. М.</b> .....	151
ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД <b>Гриценко О. М.</b> .....	155
СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД КРИЗИ: ВИКЛИКИ, МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ <b>Єгорова С. І., Загорська Д. М.</b> .....	159
ОЦІНКА РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ <b>Кльоц І. О.</b> .....	162
ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ, ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ <b>Мануйлова М. Р.</b> .....	166
ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ <b>Марушко Н. С.</b> .....	168

ІНВЕСТУВАННЯ ПЕРЕРОБКИ ТА ЗНЕШКОДЖЕННЯ ВІДХОДІВ ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ: НАЦІОНАЛЬНИЙ, РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА МІСЦЕВИЙ ВИМІР <b>Недопад Г. В., Левитський В. В.</b> .....	172
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ <b>Новікова Л. Ф., Олексенко В. В.</b> .....	175
ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ: МОДЕЛІ РИЗИКУ <b>Фасолько Т. М.</b> .....	178
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА БЮДЖЕТУВАННЯ В БАНКУ <b>Черкес Д. Л.</b> .....	182
КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ ТА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ <b>Яструбецька Л. С., Кузін Г. І.</b> .....	185
<b>НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГЛОБАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ <b>Верстяк О. М.</b> .....	188
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я <b>Волкова Я. О., Хмурова В. В.</b> .....	191
УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВИМ ЕЛЕМЕНТОМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА <b>Іщейкін Т. Є., Вараксіна О. В.</b> .....	195
СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА РИНКУ <b>Лозовський О. М.</b> .....	199
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ <b>Улько Є. М., Нестеренко Ю. Є.</b> .....	202
<b>НАПРЯМ 7. МАРКЕТИНГ</b>	
АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ В ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГУ <b>Аровіна М. П.</b> .....	206

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ ПРОДАЖІВ РИТЕЙЛЮ <b>Бобровник В. М.</b> .....	209
РОЛЬ ТА СТАН ЦИФРОВИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ <b>Ворошилова Г. О., Арапов О. С.</b> .....	213
МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ <b>Громова О. Є., Абдуллаєва А. Є., Заїкін П. І.</b> .....	216
ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА МАРКЕТИНГ <b>Громова О. Є., Грига Д. Б.</b> .....	220
SEO (ПОШУКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ) ТА ЇЇ ВАЖЛИВІСТЬ У СФЕРІ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ <b>Громова О. Є., Добровольський М. В.</b> .....	223
MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES INDUSTRIAL ENTERPRISES <b>Derenko Oleksandr, Mazur Yuliia</b> .....	226
<b>НАПРЯМ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>	
ГНОСЕОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГУМАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДЕФІНІЦІЇ ТА СКЛАДОВІ <b>Косович Б. І.</b> .....	231
РОЗВИТОК ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ <b>Можайкіна Н. В., Іванова А. Д.</b> .....	235
BUSINESS DIGITALIZATION AS AN ELEMENT OF THE ENVIRONMENTAL STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT <b>Okhrimenko Oksana, Chuating Chen, Pengfei Zhou</b> .....	239
РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ <b>Ройбул К. П.</b> .....	243
НАПРЯМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ <b>Суховєєв О. В.</b> .....	246
КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ <b>Усова М. О.</b> .....	249



АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ Шинкаренко І. А.....	253
---	-----

## **НАПРЯМ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН» Домашевська К. О.....	256
--	-----

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ НА СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Тригубченко А. В.....	259
--	-----

КРАЦІ ПРАКТИКИ СПІВПРАЦІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ З ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ У СФЕРІ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ Циганин М. П.....	262
---	-----

## **НАПРЯМ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТ НА МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Витоптова Т. І. ....	266
---	-----

РОЛЬ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ Гаврилюк О. В., Унгурян К. М.....	269
---	-----

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ ТА СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (НА ПРИКЛАДІ В'ЄТНАМУ) Кузнєцова Н. В. ....	272
---	-----

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК СУЧАСНИЙ КОНЦЕПТ Куничка М. М. ....	276
---	-----

ДАТАПОЛІА В ЦЕНТРІ ЗАГОСТРЕННЯ ПРОБЛЕМ РИНКОВИХ ВИКРИВЛЕНЬ І НЕРІВНОСТІ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ Олійник К. Д.....	281
---	-----

ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА УГОРЩИНОЮ Шолом А. С.....	285
--	-----

**НАПРЯМ 11. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ:  
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

AREAS OF COOPERATION OF UKRAINIAN  
AND POLISH NATIONAL BANKS IN THE CONTEXT  
OF THE WAR IN UKRAINE

**Motuzka Olena, Szyszko Magdalena..... 289**

# НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-1>

## ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

**Абушов Теймур Аловсат**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету*

Вчені зробили висновок, що дійсні джерела конкурентних переваг полягають не стільки у вдалих інвестиціях у привабливий бізнес, скільки в умінні менеджменту консолідувати розосереджені по компанії технології й виробничі навички в компетенції, які наділяють окремі бізнеси потенціалом швидкої адаптації до мінливих ринкових умов.

Кожна компанія має доступ до таких самих основних ресурсів, як і її конкуренти. Підприємства різняться між собою управлінням доступними ресурсами шляхом досягнення різного рівня володіння певним видом ресурсу, а також методом управління ресурсами.

В основі будь-якого управління є принципи. В роботі Бердар М.М. запропоновано такі принципи механізму ресурсного забезпечення [1]:

1. Автономність – можливість повністю забезпечити виробництво ресурсами або звести залежність від постачальників до мінімуму.

2. Безперервність – забезпечення ритмічності виробництва та зменшення простоїв.

3. Відповідність – наявні ресурси мають забезпечити виконання поставлених цілей і мети.

4. Адаптивність (гнучкість) – реагування на зміни і вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Плановість – має здійснюватися з урахуванням певної складеної програми розвитку на підприємстві.

6. Цілеспрямованість – ресурси мають залучатися тільки на досягнення і виконання поставлених цілей і завдань функціонування.

7. Ресурсозбереження – ощадливе використання ресурсів, які не підлягають відтворенню, використання енергозберігаючих технологій [1].

Серед вказаних принципів справедливо зазначено безперервність. Однак на нашу думку, потрібно трактувати його зміст ширше ніж запропоновано авторами.

Під управлінням безперервністю діяльності розуміють цілісний процес управління, в рамках якого ідентифікуються потенційні загрози діяльності організації, оцінюється можливий вплив на операції у разі

реалізації цих загроз, а також створюються приписи для забезпечення здатності організації відновлювати свою діяльність і ефективно реагувати на інциденти, що дає змогу гарантувати дотримання інтересів зацікавлених сторін, забезпечити захист репутації, бренду й операцій, що мають цінність [2].

Одним із завдань, що ставляться перед управлінням безперервністю діяльності є формування готовності підприємства, зокрема його персоналу до можливості виникнення таких ситуацій та знання правильного алгоритму дій. У такому випадку, елементом системи управління є інформаційні потоки, що виступають свого роду зв'язком між суб'єктами і мають на меті забезпечити загальну координацію у разі виникнення потреб.

У роботі [1] наголошується на необхідності ресурсного забезпечення на операційному та стратегічному рівнях. Операційний рівень ресурсного забезпечення стосується бізнес-процесів, тоді як стратегічний рівень – розробки стратегічних завдань.

До завдань стратегічного підходу в управлінні, на думку [1], належить скорочення термінів, невідповідностей значень показників розвитку діяльності та збільшення обсягів ресурсного забезпечення. Стратегічний підхід до ресурсного забезпечення являє собою процес пошуку, залучення, формування та розподілу всієї сукупності ресурсів, наявних у розпорядженні та необхідних для реалізації господарської діяльності конкретного підприємства [1].

Так, дійсно, управління ресурсами не повинно обмежуватися лише операційним рівнем. Планування ресурсів та контроль їх використання потрібно здійснювати і на стратегічному рівні, адже при відсутності такого управління не буде єдності в діях, що унеможливить розвиток підприємства в цілому.

Тому в управлінні ресурсами підприємства пропонуємо говорити про необхідність дотримання принципу ієрархічності управління. При цьому поруч із операційним та стратегічним, варто виділяти тактичний рівень управління.

Раціональність, на нашу думку, доцільно розглядати як один із основних принципів в управлінні ресурсами підприємства.

При аналізі рівня використання ресурсів також оперують терміном «раціональність». З точки зору управління ресурсами важливим є дотримання критеріїв технічної, економічної, соціальної раціональності [3].

Окрім критеріїв раціональності Конащук В.Л. та Дусенко О.О. у своїй роботі розглядають напрями та способи раціоналізації ресурсів. Серед способів раціоналізації автори виділяють застосування ресурсозберігаючих технологій. Це дозволяє робити висновки, про вужче трактування терміну ресурсозбереження по відношенню до раціональності їх використання даними дослідниками.

Дослідники зауважують, що неможливо реалізовувати зростання підприємства рівномірно в просторі та часі, що загострюється мінливим та непередбачуваним економічним середовищем [4]. Оскільки підприємство є системою, тобто сукупністю елементів, що мають різні характеристики та особливості, всередині підприємства вони на ті чи інші зміни мають різні та непостійні реакції. При цьому мова йде про асиметрію розвитку підприємства, що є безперервним процесом зміни якісно-кількісного стану підприємства завдяки формоутворенню унікальних ресурсних композицій, що спричиняє структурні зрушення в компанії. В такому аспекті «розвиток» є порушенням рівноваги на підприємстві шляхом зміщення центру балансу та створення нових комбінацій ресурсів з метою його адаптації до непостійних центрів рівноваги під впливом зовнішніх сил [4]. Управління розвитком підприємства потребує відповідного інформаційного забезпечення управління ресурсами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бердар М.М. Управління ресурсним забезпеченням підприємства у сучасних умовах. *Інтелект XXI*. 2020. № 1. С. 31–36.
2. Кухарська Н., Полотай О. Аспекти інформаційної безпеки в управлінні безперервністю діяльності організації. *Information Technology and Security*. 2019. Vol. 7. Iss. 2 (13). С. 126–136.
3. Конащук В.Л., Дусенко О.О. Напрями та резерви раціонального використання ресурсів підприємства. 2017. С. 97–104. URL: <https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia6097.pdf>
4. Кирилюк О. В Інформаційні технології в управлінні асиметрією розвитку компанії. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 3. С. 95–98.

## **ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ВПЛИВУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА НА ПОВЕДІНКОВУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ**

**Васильченко Олена Олегівна**

*старший викладач кафедри економіки і бізнесу*

*Таврійського державного агротехнологічного університету  
імені Дмитра Моторного*

Будь-який суб'єкт економічної діяльності постійно відчуває вплив факторів зовнішнього середовища, які необхідно враховувати при розробці стратегічної поведінки або плануванні економічної та комерційної діяльності. При цьому слід зважати на той факт, що серед факторів зовнішнього середовища є такі, які підлягають контролю, так і зовсім некеровані. Сучасна економічна наука має в своєму розпорядженні потужний арсенал різноманітних методів аналізу бізнес-середовища, розроблені вченими різних галузей знань [2]. Одним із найпоширеніших методів є SWOT-аналіз, який передбачає діагностику зовнішнього середовища та порівняння його з внутрішніми можливостями компанії.

Вітчизняні та зарубіжні фахівці з проведення SWOT-аналізу звертають переважно увагу на його застосування для підприємств сфери матеріального виробництва. Однак, в економіці багатьох країн світу стрімкими темпами розвивається сфера послуг, значущість якої постійно зростає [1]. Тому, для сучасної економічної теорії та практики набуває актуальності розгляд механізму здійснення SWOT-аналізу для підприємств сфери послуг, яка має доволі розгалужену структуру: фінансові, інформаційні, побутові, туристичні, будівельні, готельні, охоронні, торгові, транспортні, медичні, юридичні, освітні послуги, послуги оренди, перукарські послуги, послуги з технічного обслуговування та ремонту, послуги прибирання тощо [1]. Особливе місце займають житлово-комунальні послуги, оскільки вони розраховані на задоволення потреб населення у забезпеченні нормальних умов проживання. Тому підприємства, що здійснюють надання даного виду послуг, відображують суспільний інтерес та, як правило, знаходяться під контролем держави.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Тепло-Мелітополь» успішно працює майже 60 років, надаючи послуги постачання пари, гарячої води та кондиціонованого повітря переважно населенню, а також бюджетним установам та іншим абонентам. Підприємство має свою специфіку функціонування, тому потребує особливого підходу до

діагностики факторів, від яких залежить поведінкова стратегія підприємства.

На першому етапі SWOT-аналізу необхідно визначити його складові, від яких залежить якість аналізу, його ефективність та кваліфіковане надання рекомендацій щодо вдосконалення виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства, що найбільше відповідає його цілям [2].

Для даного підприємства проведено опитування його провідних фахівців стосовно складових елементів SWOT-аналізу. З цією метою нами було розроблено анкету, що передбачала відповідь на ряд питань з певного блоку аналізу. Кожній відповіді нами присвоєно бали залежно від її важливості. Приклад результату анкетування стосовно визначення сильних сторін підприємства наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Результати анкетування провідних фахівців підприємства**

№ з/п	Питання	Відсоток голосів			Балів		
		Так	Ні	Можливо	Так	Ні	Можливо
<b>I. Сильні сторони</b>							
1.	Ми досить компетентні	92	2	6	27,6	0,2	1,2
2.	Ми маємо у своєму розпорядженні навички, що дозволяють бути конкурентоздатними	64	13	23	19,2	1,3	4,6
3.	Ми здатні передбачати події	25	58	17	7,5	5,8	3,4
4.	Ми володіємо достатніми фінансовими ресурсами	38	16	46	11,4	1,6	9,2
5.	Ми маємо хорошу репутацію серед покупців	94	1	5	28,2	0,1	1
6.	Ми розробили продуману стратегію в кожній із функціональних зон господарювання	42	31	27	12,6	3,1	5,4
7.	У нас сильний менеджмент	74	7	19	22,2	0,7	3,8
8.	У нас безумовна технологічна перевага/висока технічна озброєність	71	10	19	21,3	1	3,8
9.	Ми перебуваємо у найбільш вигідному становищі з позицій ціноутворення/керування витратами	91	2	7	27,3	0,2	1,4
	Разом	x	x	x	177,3	14	33,8

*Джерело: складено автором*

За результатами анкетування по факторах, що набрали найбільшу кількість відповідей «так», визначено сильні та слабкі сторони підприємства, а також його можливості та загрози.

На наступному етапі було здійснено оцінювання отриманих елементів аналізу в їх взаємозв'язку один з одним, в наслідок чого побудовано розширену матрицю SWOT-аналізу, яка дозволила показати можливий вплив кожного з факторів на діяльність підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2

**Величина впливу факторів на діяльність ТОВ «Тепло-Мелітополь»**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Оцінка</b>	<b>Слабкі сторони</b>	<b>Оцінка</b>
Мала конкуренція	27	Залежність від держави	26
Професіоналізм робітників	27	Невелика заробітна плата	21
Лояльність до споживачів	25	Тривала адаптація	18
<b>Можливості</b>	<b>Оцінка</b>	<b>Загрози</b>	<b>Оцінка</b>
Впровадження нових послуг	16	Поява конкурентів	28
Високий ступінь організації споживачів	22	Відтік кадрів	29
Повна реалізація всієї виробленої продукції	20	Нестача коштів	29

*Джерело: складено автором на основі [3; 4]*

Таблиця 2 показує, що найбільше підприємство може постраждати від існування загроз появи конкурентів, відтоку кадрів та нестачі коштів. Проте, наявність сильних сторін, на нашу думку, дозволить запобігти руйнівному впливу загроз. Найбільш суттєвою слабкою стороною є залежність Товариства від держави, що відповідає даному етапу його розвитку. Серед можливостей слід виділити високий ступінь організованості споживачів, оскільки підприємство контролюється не тільки державою, а й усіма зацікавленими споживачами.

На підставі визначених факторів впливу нами було сформоване проблемне поле [5], що дало можливість визначити проблеми та оцінити їх значущість для підприємства, а також розробити рекомендації щодо здійснення практичних заходів, які потрібно впровадити за даних умов роботи підприємства для забезпечення підтримки сильних сторін, реалізації можливостей, нівелювання загроз і слабких сторін.

Систематизуємо проблеми підприємства та запропоновані нами шляхи їх вирішення у таблиці 3.

Спираючись на результати SWOT-аналізу, а також зважаючи на специфіку функціонування ТОВ «Тепло-Мелітополь» як підприємства сфери послуг, нами запропоновані заходи, що спрямовані на покращення його виробничо-господарської діяльності: оптимізувати організацію процесів на підприємстві для утримання відтоку клієнтів; посилити увагу до кадрів шляхом підвищення нематеріальних заохочень, здійснювати пошук молодих спеціалістів; підтримувати якість послуги та збільшувати власний вплив за рахунок нових способів



комунікації з клієнтами; розробляти та просувати на ринок нові товари підприємства, впровадити альтернативні послуги; застосувати більш жорсткі санкції за неоплату послуг; провести перемовини з державними органами для пошуку більш швидких альтернатив компенсації збитків.

Таблиця 3

**Проблеми підприємства та можливі шляхи їх вирішення**

<b>Проблема</b>	<b>Запропоновані рішення</b>
Можливість відтоку клієнтів за рахунок встановлення власного опалення	Більш краща організація процесів на підприємстві для утримання відтоку клієнтів
Можливість відтоку кадрів з підприємства через порівняно малу зарплатню	Посилення уваги до кадрів шляхом підвищення нематеріальних заохочень, пошук молодих спеціалістів які віддають перевагу досвіду перед грошовим заохоченням
Підприємство є організацією суспільного інтересу	Необхідність підтримки якості послуги та збільшення впливу за рахунок нових способів комунікації з клієнтами
Підприємство має достатні кадрові ресурси для впровадження нових послуг на ринок	За рахунок пункту вище розробляти та просувати на ринок нові товари підприємства. Впровадження послуг консультацій по опалювальному обладнанню, його ремонт як альтернатив товарів підприємства.
Значна неоплата послуг, що є одною з причин збитків підприємства	Впровадження більш жорстких санкцій за неоплату послуг
Повільна компенсація збитків	Переговори з державними органами для пошуку альтернатив компенсацій
Майже повний контроль над підприємством з боку держави та місцевих органів влади	Підвищення самостійності підприємства за рахунок невідконтрольних державі послуг
Нестача фінансових коштів для маневрування на ринку	Пошук резервних коштів за допомогою пунктів вказаних вище

*Джерело: складено автором*

Слід зауважити, що проведений нами аналіз є суб'єктивним і при оцінці різними експертами може кардинально відрізнятись. Найбільш адекватним, на нашу думку, є аналіз, проведений спеціальною експертною комісією. Однак, за відсутності можливості провести максимально об'єктивну оцінку за участі групи експертів аналіз був складений автором на підставі думки фахівців підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Васильченко О.О. Системний аналіз макросередовища підприємств сфери послуг. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки)*. 2023. № 1(47). URL: <https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/zbirnyk/issue/view/41>

2. Shtal T. et al. Methods of analysis of the external environment of business activities. *Management*. 2018. Vol. 1. No. 39. P. 22–30.
3. Вагнер І.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 4. С. 81–84.
4. Semeniuk N. SWOT-аналіз – система аналізу в умовах кризових ситуацій. The 8th International scientific and practical conference «Trends, theories and ways of improving science» (February 28 – March 3, 2023). Madrid, Spain. International Science Group. 2023. P. 91–100.
5. Campbell D., Edgar D., Stonehouse G. Analysis of the macroenvironment. *Business Strategy*. Macmillan International Higher Education, 2011. P.127–139.

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В МІЖНАРОДНІЙ СПІВПРАЦІ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**Гуртовий Вадим Сергійович**

*аспірант*

*Приватного вищого навчального закладу*

*«Європейський університет»*

В сучасному світі все більше зростає значення інформаційно-комунікаційного забезпечення, особливо в контексті реформувань фінансово-економічних систем країн, і саме тому міжнародне співробітництво стає ключовим елементом у вирішенні питань економічних викликів та створенні стійкого фінансового середовища в майбутньому.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення (або ІКЗ) – являється комплексом технічних та організаційних заходів, рішень та інструментів спрямованих на створення, підтримку та подальший розвиток інформаційних систем і технологій для забезпечення ефективної роботи з інформацією в різних сферах діяльності [1, с. 508]. Основними аспектами інформаційно-комунікаційного забезпечення являються:

**1. Розробка інформаційних систем безпеки та електронних сервісів** для захисту інформації, зручності користувачів та оптимізації роботи.

**2. Впровадження систем управління та автоматизації** для більш ефективного управління ресурсами та оптимізації бізнес-процесів підприємства.

**3. Побудова комунікаційної мережі** для забезпечення зв'язку між пристроями, системами та підприємствами.

Оскільки Україна тісно взаємодіє з країнами Європейського союзу в рамках міжнародних економічних угод, договорів та спільних ініціатив економічного характеру, в яких закріплюються норми та принципи що регулюють міжнародні економічні відносини [2, с. 44], ІКЗ виступає в ролі каталізатора цього співробітництва, забезпечуючи безпечний обмін інформацією та захист економічних інтересів компаній. В якості прикладу успішної реалізації подібної системи можна виділити проект «Єдине вікно», який розпочав свою діяльність як етап широкомасштабного реформування митної системи України з метою підвищення ефективності та прозорості митних процедур, і в результаті виконує свою функцію в якості системи обліку та митного контролю товарів заради зменшення бюрократії та більш ефективного контролю за міжнародними торговими операціями [3].

Проте у світі усе одно існують економічні загрози та виклики, що можуть негативно вплинути на міжнародне співробітництво, серед яких торгівельні конфлікти, нестабільність валютного курсу та інші зміни в економічному середовищі. ІКЗ в цьому плані відіграє важливу роль у реагуванні на ці виклики, забезпечуючи оперативний обмін інформацією та точне прогнозування для прийняття ефективних рішень. В цьому також допомагає застосування штучного інтелекту, особливо при роботі з аналізом великих об'ємів даних для більш ефективного прогнозування економічних тенденцій та розробки необхідних стратегій для забезпечення стабільного міжнародного співробітництва.

Окрім штучного інтелекту, з великими об'ємами інформації також працюють за допомогою систем Business Intelligence (BI), які являються набором методів, технологій та інших інструментів для обробки і аналізу масивів даних. Прикладами успішного впровадження та використання таких систем можна привести наступні компанії:

1. *SoftServe* – компанія що працює в сфері розробки програмного забезпечення та надання консультаційних послуг. Використовують BI для аналітики своїх клієнтів та розробки індивідуальних аналітичних інструментів.

2. *ELEKS* – Аутсорсингова компанія, що надає послуги з розробки програмних продуктів, консультування та забезпечення контролю якості. Використовує BI для аналітики та оптимізації процесів обробки інформації.

3. *Intellias* – компанія, що займається розробкою комплексного програмного забезпечення та наданням професійних сервісів, спеціалізуючись на автомобільній галузі, навігаційних системах, фінансових та телекомунікаційних технологіях. Використовують BI для прогнозування в сферах економіки та бізнесу.

В контексті сучасних угод України з країнами Європейського союзу можна визначити ключові аспекти взаємодії інформаційно комунікаційного забезпечення та міжнародного співробітництва:

1. **Кібербезпека та захист інформації:** з урахуванням загроз кібербезпеці, Україна та Євросоюз акцентують увагу на інформаційно-комунікаційній безпеці (ІКБ) від несанкціонованого доступу та крадіжки даних [4, с. 7].

2. **Торгівельні угоди та електронна комерція:** ефективні інформаційні стратегії дозволяють полегшити та прискорити експорт та імпорт товарів та послуг, що сприяє підвищенню обсягів торгівлі між сторонами.

3. **Фінансова та податкова прозорість:** ефективний обмін інформацією сприяє боротьбі з корупцією та створює сприятливі умови для інвестицій та економічного розвитку.

4. **Доступ до фінансових послуг:** розширення доступу до фінансових послуг для громадян та підприємств.

Таким чином, подальші дослідження елементів міжнародного співробітництва мають спрямовуватися на розробку нових стратегій використання інформаційно-комунікаційного забезпечення у сфері фінансово економічного співробітництва, де реалізація інноваційних проектів та вдосконалення існуючих практик сприятимуть сталому розвитку та укріпленню позицій на економічній арені.

#### **Список використаних джерел:**

1. Соловійов А.І. Теоретична сутність інфокомунікаційного забезпечення управління аграрними виробничими структурами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 508.

2. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право. 2-ге вид. Київський національний економічний університет. 2003. 311с.

3. Приймання та обробка електронних документів ІТС «Єдине вікно подання електронної звітності». URL: <https://tax.gov.ua/elektronna-zvitnist/priymannya-ta-obrobka-elektronnih-dokumentiv-its-edine-vikno>

4. Акімова Н.С., Кирильєва Л.О., Наумова Т.А. Інформаційна безпека підприємств торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного суспільства. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № (35). С. 5–10. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-35-01>

## **РІЗНОВИДИ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ У ДЕРЖАВНОМУ БЮДЖЕТІ**

**Єрмолов Андрій Олександрович**  
*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету*

Економіка будь-якої держави не зможе діяти без правильно організованого процесу руху коштів між державою та виробничими структурами, державою та окремими суб'єктами, а також державою та окремими верствами населення.

Теоретичні підходи до трактування сутності видатків державного бюджету можуть включати класичний погляд, згідно з яким це витрати на утримання державних функцій, і сучасні концепції, які враховують інвестиції та соціальні аспекти для досягнення комплексного розвитку [2, с. 14].

Один із підходів – це функціональна класифікація видатків, де вони поділяються на сфери діяльності, наприклад, освіту, охорону здоров'я чи оборону. Інший підхід – економічна класифікація, яка розглядає видатки з точки зору їх впливу на економіку, такі як інвестиції чи споживчі витрати. Ці підходи допомагають розуміти, як розподіляються та спрямовуються кошти в державному бюджеті [5, с. 218].

Ключовий підхід до аналізу видатків зосереджений на їхньому внеску у досягнення стратегічних цілей держави, встановлення пріоритетів та оптимальному використанні ресурсів для підтримки соціально-економічного розвитку. Цей підхід передбачає ретельне обґрунтування і раціональне розподілення фінансових ресурсів для максимізації користі та досягнення сталого економічного зростання.

Цей підхід сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами, враховуючи потреби та пріоритети сучасного суспільства. Він є необхідним елементом для досягнення сталого розвитку, оскільки дозволяє структурувати інвестиції в напрямках, які мають найбільший потенціал у сфері соціально-економічного прогресу та благополуччя громадян [3, с. 51].

Інший теоретичний підхід – це розгляд видатків у контексті циклічності економіки. Відповідно до цього підходу, державні видатки можуть допомагати згладжувати економічні коливання через стимулювання чи стримування економічної активності у різні періоди циклу. Такий підхід розглядає видатки як інструмент для забезпечення макроекономічної стабільності та зростання [4, с. 66].

Видатки – одна з визначальних сторін фінансової діяльності держави. Вони є безперервним використанням державою в особі уповноважених органів коштів бюджету та позабюджетних фондів, що визначені в актах про бюджет. Розмір видатків визначається державними завданнями, які закріплюють прогнози і цільові програми [1, с. 20].

Як вважають вчені, державні видатки мають сприяти стимулюванню наукових досліджень, розвитку технологій та підтримці інноваційних проектів. Такий підхід спрямований на забезпечення конкурентоспроможності економіки через розвиток нових ідей та технологій.

Видатки бюджету згідно з Бюджетним кодексом класифікуються за:

- функціями, для виконання яких потрібні видатки (функціональна класифікація);
- економічною характеристикою операцій (економічна класифікація);
- ознакою головного розпорядника коштів (відомча класифікація);
- бюджетними програмами (програмна класифікація).

Функціональна класифікація видатків дає змогу відстежувати динаміку зміни державних видатків різного функціонального призначення з метою їх аналізу і, таким чином, прогнозувати видатки на наступні роки.

В економічній класифікації видатки поділяються за предметними ознаками – заробітна плата, нарахування на заробітну плату, оплата комунальних послуг, усі види господарської діяльності, виплати населенню та інші категорії, що дозволяє виділити захищені статті видатків бюджету та забезпечує єдиний підхід до всіх розпорядників та одержувачів коштів. Видатки бюджету зведено в єдині економічні категорії, які поділяють на поточні, капітальні, нерозподілені видатки та кредитування з вирахуванням погашення.

Відома класифікація видатків відображає розподіл бюджетних призначень з головними розпорядниками коштів бюджетів. Метою відомчої класифікації видатків є оптимізація кількості головних розпорядників коштів бюджетів, поліпшення бюджетного планування та побудова чіткої, організаційно досконалої системи державного управління [6, с. 283].

Програмна класифікація видатків передбачає розподіл бюджетних призначень за бюджетними програмами, які систематизовані переліком заходів, спрямованих на досягнення загальної мети та їх виконання. Метою такого підходу є оцінка ефективності та результативності діяльності державних установ. Це обумовлено тим, що сучасний етап соціально-економічного розвитку держави потребує поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, прозорості та зрозумілості бюджету для громадянські, підвищення якості надання державних послуг та ефективного використання коштів бюджету.

### **Список використаних джерел:**

1. Биховченко В.П. Управління видатками державного бюджету України. *Економічний вісник. Серія : фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 4. С. 13–24.
2. Бойко В.В., Щодо питання класифікації видатків державного бюджету України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. С. 19–22
3. Латковський П.П. Правове регулювання бюджетного контролю в Україні : монографія. 2019. 268 с.
4. Овсянніков Є.С. Економічний зміст бюджетних видатків. *Сучасне правотворення: питання теорії і практики*: матеріали міжнародної науковопрактичної конференції. Дніпро, 2-3 червня 2019 р. Дніпро : ГО «Правовий світ», 2019. С. 66–68.
5. Чугунов І.Я. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни. *Економічний вісник університету*. 2016. № 28/1. С. 217–226.
6. Шевчук І.Л., Черепанова В.О., Ставерська Т.О. Бюджетна система : підручник. Харків, 2017. 283 с.



## **ОЦІНКА ВИТРАТ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ, СПРЯМОВАНИХ НА ПІДТРИМКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Єрмолов Андрій Олександрович**

*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету*

По кожному напрямку бюджетних видатків, що становлять загальну бюджетну стратегію держави, важливі щонайменше три параметри. До них відносяться [2, с. 100]:

– величина фінансових вкладів – державних витрат по конкретній статті бюджету (напрямку, сектору і т. д.);

– період часу вкладів, після якого почнеться повернення коштів (або виникне інший ефект), з розбивкою фінансів за етапами отримання та використання бюджетних коштів;

– величина сукупного доходу, одержуваного за підсумками роботи від розподілу бюджетних коштів (державних видатків), а також доходу (результату) по кожному конкретному напрямку видатків. Звичайно, бюджетна політика включає і фінансування так званих неринкових послуг (держуправління, оборона, освіта, охорона здоров'я та ін.), які також роблять внесок у створення ВВП і створюють певний дохід за здійсненими витратами [5, с. 80].

Один із необхідних, але, безумовно, недостатніх принципів, який може використовуватися при оцінці ефективності бюджету, – це зіставлення видатків та доходів для окремого проміжку часу та для всього періоду бюджетного планування [3, с. 173].

Оцінка видатків державного бюджету на економічну діяльність зазвичай включає кілька аспектів:

1) Структура видатків. Аналіз того, як розподілені бюджетні ресурси між різними секторами економіки (наприклад, промисловість, сільське господарство, інфраструктура).

2) Інвестиції. Визначення обсягу видатків, спрямованих на інфраструктурні проекти, наукові дослідження та інші ініціативи, які сприяють розвитку економіки.

3) Підтримка підприємництва. Оцінка заходів, спрямованих на підтримку бізнесу, включаючи податкові стимули, кредитування та інші заходи, що сприяють створенню та розвитку підприємств.

4) Соціально-економічні програми: Аналіз видатків на програми, що мають вплив на зайнятість, освіту, охорону здоров'я та інші сфери, що визначають економічний розвиток.

5) Взаємодія з приватним сектором: Оцінка заходів, спрямованих на створення умов для приватного підприємництва та інвестицій [1, с. 35].

Така оцінка допомагає визначити, наскільки державні видатки сприяють сталим та ефективним економічним змінам та розвитку.

Ці аспекти враховують різноманітність сфер та вплив бюджетних видатків на економічний розвиток в різних напрямках.

Ключовим завданням кожної держави є сприяння збалансованому розвитку економіки країни, тому вагоме місце у видатковій частині бюджету мають займати витрати, що стимулюють економічний розвиток. Однак, слід зазначити, що витрати на економіку мають значно меншу питому вагу, ніж витрати на соціальну політику. Водночас для нарощування темпів економічного зростання необхідно збільшення витрат держави на економіку та підвищення їхньої ефективності [4, с. 22].

Отже, державний бюджет виконує ключову роль у визначенні фінансових ресурсів для держави і орієнтує їх використання в різних сферах. Це стає можливим завдяки бюджетній політиці та бюджетному механізму.

Бюджет впливає на економічні та соціальні процеси шляхом визначення стратегій та політик, що регулюють розподіл фінансових ресурсів. Він є ефективним інструментом для оптимізації структури доходів населення, реформування соціальної сфери, боротьби з бідністю та підтримки конкурентоспроможності підприємств.

Однак існують суттєві труднощі, які включають в себе фінансове перетягування на бюджет, знижений рівень конкурентоспроможності підприємств і неефективне управління фінансовими ресурсами. Задачею національної бюджетної політики є створення нового підходу до соціального та економічного розвитку, спрямованого на вирішення цих викликів.

У сучасних умовах, проблема навантаження на бюджет виникає через неефективне використання фінансових ресурсів, яке часто є результатом недостатньої координації і контролю над витратами. Знижений рівень конкурентоспроможності підприємств може бути пов'язаний з різноманітними факторами, такими як застаріле обладнання, відсутність інновацій, недостатня якість освіти та навчання працівників. У той час як неефективне управління фінансовими ресурсами може приводити до непродуманих інвестицій, ризиків і втрат.

Метою національної бюджетної політики є перегляд і переосмислення існуючих моделей економічного розвитку з метою забезпечення більшої стійкості та ефективності. Це може включати в себе впровадження нових стратегій для підтримки інновацій, покращення якості освіти та навчання, а також реформування управлінських практик. Спрямована на вирішення цих проблем, нова

модель розвитку повинна стати більш сталою, конкурентоздатною та сприяти вирішенню викликів, що стоять перед економікою [1, с. 35].

Загальна тенденція в суспільному розвитку вказує на необхідність нових підходів до роботи у бюджетному процесі. Підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами держави визначається як пріоритетна задача, спрямована на досягнення оптимального рівня добробуту громадян та стабільного соціально-економічного розвитку всіх регіонів країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Баранник Л.Б. Фінансове забезпечення системи соціального захисту населення в умовах економічних перетворень : автореф. дис. д-ра екон. наук. 2014. 35 с.
2. Благун І.Г. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах макрофінансової нестабільності національної економіки. Розвиток економіки України: трансформації та інновації : монографія. 2017. Т. 1. С. 100–115.
3. Ватульов А.В. Фінансова політика в системі державного регулювання економіки. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35 (1). С. 170–176.
4. Коляда Т.А. Вплив бюджетних видатків на темпи соціально-економічного розвитку України. *Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 997–1004.
5. Самошкіна О.А. Формування видатків бюджету у системі суспільного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 21. С. 79–84.

## СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ «EUROPEAN GREEN DEAL»

**Качур Юлія Артурівна**

*студентка магістратури*

*Ужгородського національного університету*

**Дроздовський Ярослав Петрович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Ужгородського національного університету*

Лідером у сфері сталого розвитку, без сумніву, вважають Європейський Союз. У 2019 році ЄС приймає стратегію «Європейський зелений курс» (ЄЗК), яка до 2030 року перетворить ЄС у сучасну та конкурентоспроможну економіку, забезпечивши мінімізацію забруднення довкілля та перехід до сталого «зеленого» розвитку.

«Європейський зелений курс» має на меті перетворити кліматичні та екологічні виклики у можливості нового типу зростання для всіх сфер економіки, роблячи цей перехід справедливим та всеохоплюючим для усього людства. Як зазначила Президент Європейської Комісії Урсула фон дер Ляєн: «Європейський зелений курс – це наша нова стратегія зростання, це стратегія розвитку, яка віддає більше, ніж забирає». Завдяки ЄЗК можна підвищити ефективне використання ресурсів шляхом переходу до чистої, «циркулярної економіки». «Європейський зелений курс» охоплює всі галузі економіки, зокрема транспорт, енергетику, сільське господарство, будівництво та галузі промисловості, у т.ч. і виробництво сталі, цементу, текстилю та хімікатів, що завжди вважались «брудним виробництвом».

ЄЗК передбачає реформування «кліматичної» політики, що націлює ЄС на вирішення трьох основних стратегічних цілей:

По-перше, курс зосереджений на досягненні чистого нульового рівня забруднення, скорочення викидів парникових газів у всіх секторах економіки. Головною метою є збільшення частки відновлюваної енергетики у енергетичному балансі ЄС.

По-друге, планується зменшити частку використання ресурсів та ресурсозалежність європейської економіки за рахунок переходу до «циркулярної економіки», оскільки Європа залишається одним із основних споживачів природних ресурсів у світі.

По-третє, у ЄС планується регулярно прийняття і впровадження комплексних та інтегрованих заходів задля адаптації до змін клімату [1].

Основним та базовим документом, який закладає основи та передбачає основні напрямки впровадження стратегії ЄЗК є Комюніке [2]. Прийняття документу є вкрай важливим, так як проблематика «екологізації» стосується не тільки недопущення забруднення оточуючого середовища, але й всіх найважливіших сфер людського та суспільного життя. Документ аналізує кожен компонент Європейського зеленого курсу: зміна клімату, енергетика, транспорт, промислова стратегія, сільське господарство, нульове забруднення, біорізноманіття, фінанси, торгівля.

Зміна клімату продовжує створювати значні ризики для розвитку Європи та Світу, що посилює зусилля щодо захисту клімату, сприяє формуванню сталої економіки. Робота країн ЄС щодо адаптації кліматичних змін до викликів сталого розвитку продовжує впливати на державні та приватні інвестиції, у тому числі – на вирішення глобальних проблем. Важливо, щоб у ЄС інвестори, підприємства, міста та громадяни інтегрувалися у процес боротьби зі зміною клімату, оскільки кліматична політика безпосередньо торкнеться всіх. Тому важливо підійти збалансовано до розподілу витрат на впровадження ініціатив щодо переходу до зеленої економіки та вирішення кліматичних питань [3].

Передбачено інтегрувати кліматичні цілі в усі сектори економіки і суспільного життя та досягти кліматично нейтральної економіки ЄС. У ЄС розроблено дієві економічні механізми переходу до сталого розвитку. Так, поступово у ЄС будуть впроваджувати механізм мінімальних податкових ставок енергетичного податку на природний газ та «зелену» електроенергію, а також високі, протекціоністські мита на імпорт до ЄС товарів та послуг, які вироблені в інших країнах з порушенням принципів «екологізації» та за рахунок високих обсягів викидів CO<sub>2</sub> (так званий – «прикордонний вуглецевий збір на викиди CO<sub>2</sub>», який сплачують у ЄС імпортери такої продукції, що вироблена на основі старих «вуглецевих» технологій з високим вмістом викидів CO<sub>2</sub>). За «Європейським зеленим курсом» платники податків у ЄС повинні будуть фінансувати підтримку екологічних державних закупівель, розбудову «зеленої інфраструктури» та впровадження компенсаційних заходів для промисловості, що переходить до сталого «зеленого» виробництва [1].

Одним з джерел фінансування проєктів сталого розвитку на території ЄС та ще одним джерелом надходжень до бюджету ЄС встановлений податок, який буде сплачуватися всіма державами-членами та базується на основі кількості неперероблених пластикових відходів. Тобто, кожна країна ЄС тепер самостійно має вирішити як його сплачувати [4].

Деякі з технологій і рішень, критично важливих для забезпечення цієї трансформації, перевірені і потребують швидкої комерціалізації,

тому участь венчурного капіталу є ключовим. Для значних змін на ринку та розвитку більш складних технологій, для проведення досліджень і розробок необхідна цільова підтримка з боку урядів та корпорацій, участь яких буде ключем до подальшого успіху впровадження технологій для боротьби зі зміною клімату – як з точки зору їх нульових зобов'язань, які стимулюють попит на нові рішення, так і з точки зору їх інвестицій в комерціалізацію інновацій. Фінансові залучення, комерційне ноу-хау і галузеві знання допоможуть стартапам зорієнтуватися в тому, як швидко впроваджувати і масштабувати нові інновації на ринку [5].

«Циркулярна економіка» створює нові можливості для ЄС, оскільки підвищує продуктивність праці та віддачу ресурсів, забезпечує суттєву економію матеріалів, створює можливості для появи нових «зелених» робочих місць і для розвитку інновацій. Крім того, формуються нові екологічні та системні можливості для інноваційного МЕС країн. Найбільш актуальними напрямками є зменшення викидів, використання та споживання сировини та матеріалів, збереження та підвищення ефективності використання земель, зменшення впливу негативних зовнішніх чинників, які заощадять для європейських підприємств близько 600 млрд. євро. Заходи щодо збільшення продуктивності праці та ефективності використання ресурсів на 30% до 2030 року можуть збільшити ВВП країн ЄС майже на 1%, при умові створення 2 мільйонів додаткових робочих місць [6].

Зміна клімату та погіршення стану навколишнього природного середовища впливає на кожну людину. Вирішення таких проблем потребує глобального рішення, саме тому ЄС прагне встановити стандарти задля сталого зростання через «Європейський зелений курс». Метою «European Green Deal» є трансформація ЄС у справедливе та процвітаюче суспільство із сучасною, ресурсо-ефективною та конкурентоспроможною економікою, де у 2050 році економічне зростання не буде пов'язане з використанням вуглецевих ресурсів, а викиди парникових газів та CO<sub>2</sub> будуть зведені до мінімуму.

Вирішення системних проблем задля трансформації європейської економіки відбувається на засадах сталого розвитку до 2050 р та відповідно до принципів стратегії «Європейський зелений курс». ЄС проводить реформи у сфері енергетики, проводять діджиталізацію всіх процесів управління енергетичним сектором, приймають директиви та закони, які сприяють зміні клімату та «озелененню» економіки, вводять податки на «неекологічні» виробництво, послуги та товари, фінансують «зелені технології». Однією із ініціатив є кліматична програма є «Fitfor 55», яка націлена на перегляд «Системи торгівлі викидами» у ЄС, Директиви Стратегія ЄЗК спрямована на захист, збереження та зміцнення природного капіталу ЄС, а також на охорону здоров'я та

добробут громадян. Вона повинна ставити людей на перше місце і звертати увагу на регіони, галузі та працівників, які зіткнуться з поточними проблемами структурної перебудови економіки через впровадження даної стратегії. Отже, цей перехід має бути всеосяжним, тому першочергового значення набуває активна участь громадськості, великих компаній та ТНК, організацій, владних структур, що принесе суттєві зміни у перехідному періоді. Масштабна, кліматично орієнтована трансформація різних секторів економіки потребує залучення до аналогічних змін і країн-сусідів ЄС, а також – партнерів ЄС в усьому світі. Висуваючи можливі рішення та стратегію до дій, ЄС доводить, що використання дипломатії та міжнародного економічного співробітництва здатні вирішити нагальні питання людства.

### **References:**

1. A European Green Deal. Available at: [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en)
2. Communication from the commission The European Green Deal. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1588580774040&uri=CELEX:52019DC0640>
3. Regulation (EU) 2021/1119 of the EUROPEAN Parliament and of the council of 30 June 2021 establishing the framework for achieving climate neutrality and amending Regulations (EC) No 401/2009 and (EU) 2018/1999 ('European ClimateLaw').
4. Fit for 55 will raise bills for vulnerable Europeans. Available at: <https://www.theparliamentmagazine.eu/news/article/fit-for-55-will-penalise-poor-europeans>
5. A «Fitfor 55» Package Based on Environmental Integrity and Solidarity A «Fit for 55» Package Based on Environmental Integrity and Solidarity. Available at: [https://static.agoraenergiewende.de/fileadmin/Projekte/2021/2021\\_03\\_Silver\\_Bucks\\_hot/A-EW\\_206\\_Fit-for-55-Package\\_WEB.pdf](https://static.agoraenergiewende.de/fileadmin/Projekte/2021/2021_03_Silver_Bucks_hot/A-EW_206_Fit-for-55-Package_WEB.pdf)
6. 2021–2027 Multiannual Financial Framework – Own resources of the European Union Reforming theEU's financing system. Available at: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/630265/EPRS\\_BRI\(2018\)630265\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/630265/EPRS_BRI(2018)630265_EN.pdf)

## КОМПОНЕНТИ ТА ГРАНТОВІ МОЖЛИВОСТІ ПРОГРАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОМІСІЇ «ЄДИНИЙ РИНОК»

**Кобеля-Звір Мар'яна Ярославівна**

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

Програма Single Market Programme (SMP) охоплює єдиний ринок, конкурентоспроможність підприємств, включаючи малі та середні підприємства, сферу рослинництва, тварин, харчових продуктів та кормів, а також європейську статистику. SMP об'єднує ці аспекти, щоб оптимізувати та використати синергію та забезпечити більш гнучку, прозору, спрощену та адаптивну структуру для фінансування діяльності, спрямованої на добре функціонуючий стійкий внутрішній ринок. Програма працює за такими напрямками: внутрішній ринок, ефективні стандарти, конкурентоспроможність (зокрема, малих і середніх підприємств), захист споживачів, безпека харчових продуктів, європейська статистика [1; 2].

Попередницею Single Market Programme (SMP) в ЄС була програма COSME «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу» (Competiveness of Small and Medium Enterprises). Це була одна з ключових програм Євросоюзу, що спрямована на створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ). Україна підписала та ратифікувала угоду між Україною і Європейським Союзом про участь нашої держави в програмі COSME у 2017 році.

У 2021 році європейська програма COSME трансформувалася у «Single Market Programme». Її вважають найбільшою глобальною європейською програмою на 2022–2027 роки, покликаною посилити роботу Єдиного європейського ринку на міжнародній арені. Серед її основних завдань: посилити та підвищити прозорість Єдиного глобального ринку та забезпечити розвиток його потенціалу задля створення нових робочих місць, координувати заходи різних країн ЄС та асоційованих країн до цієї програми щодо розвитку міжнародної економіки та зменшити адміністративні бар'єри, вжити заходи щодо економічного відновлення інноваційних промислових екосистем. Ця програма має кілька компонентів: *конкурентоспроможність підприємств, захист прав споживачів, забезпечення високого рівня харчової безпеки, ведення європейської статистики та забезпечення стандартизації* [2].



Програма розрахована на 7 років (з 2021 по 2027 роки), а її бюджет складає 4.2 млрд євро.

Угоду між Україною та Європейським Союзом щодо участі України в програмі ЄС «Єдиний ринок» (2021–2027) було підписано 2 лютого 2023 року в м. Київ Прем'єр-міністром України Денисом Шмигалем та Президентом Єврокомісії Урсулою фон дер Ляєн.

Відповідно до положень Угоди передбачено приєднання України до компонентів програми, які спрямовані на:

1. Зміцнення конкурентоспроможності та стійкості малих і середніх підприємств.

2. Створення та поширення високоякісної європейської статистики [1].

Виокремимо основні програмні напрями, відкриті для України (табл. 1).

Таблиця 1

**Узагальнена характеристика основних напрямів  
Single Market Programme (SMP) для України**

<b>Напрямки програми</b>	<b>Можливості</b>	<b>Бюджет</b>
Зміцнення конкурентоспроможності та стійкості малих і середніх підприємств	Забезпечить можливість надання різних форм підтримки бізнесу. Серед іншого, до складу зазначеного компонента включено участь у Європейській Мережі Підприємств (EEN), Еразмус для молодих підприємців (EYE), спільних кластерних ініціативах	Фінансування складає 24% від загального бюджету програми, приблизно 1 млрд євро
Створення та поширення високоякісної європейської статистики	Дозволить Україні брати участь у розширеному партнерстві між Євростатом, Статистичним бюро ЄС, національними статистичними інститутами та іншими національними статистичними органами, спрямованому на розробку нової європейської статистики з використанням багатьох джерел даних, передових методів аналізу даних, смарт-систем і цифрових технологій	Фінансування складає 13% від загального бюджету програми, приблизно 546 млн євро

*Джерело: складено на основі [1]*

Особливістю програми є те, що вона:

– полегшуватиме доступ до ринків;

– сприятиме розвитку підприємництва та набуттю підприємницьких навичок;

– допомагатиме модернізації промисловості та вирішенню глобальних та суспільних викликів.

На нашу думку, підписання та ратифікація угоди між Україною та Європейським Союзом про асоціацію до SMP дозволили українським підприємствам зберегти доступ до Європейської мережі підприємництва Enterprise Europe Network, Європейської платформи співпраці кластерів та програми «Еразмус для молодих підприємців», які діють в Україні, починаючи з 2017 року. Варто зазначити, що мережа EEN є ключовим інструментом ЄС, який об'єднує близько 600 організацій у понад 65 країнах світу в наданні допомоги амбітним МСП, щоб впроваджувати інновації та розвиватися на міжнародному рівні. Національний консорціум EEN-Ukraine надає безкоштовні консультативні, бізнесові та інноваційні послуги для МСП з метою: 1) пошуку міжнародних бізнес-та технологічних партнерів; 2) зростання компанії та виходу її на міжнародні ринки; 3) доведення інноваційної ідеї до комерційного успіху в міжнародному масштабі [3]. Наразі в Україні діє також п'ять Консорціумів у межах підпрограми «Еразмус для молодих підприємців», яка надає можливість представникам новостворених українських МСП пройти безкоштовне стажування на європейських провідних підприємствах [4].

Зокрема, нині в Україні діє Національний консорціум EEN-Ukraine, який працює над розвитком конкурентоспроможності підприємств. До складу Консорціуму входять: Міністерство економіки України, Міністерство закордонних справ України, Торгово-промислова палата України, Інститут фізики НАН України, Київський національний університет ім. Т. Шевченка, ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» та Нова Інтернаціональна Корпорація [3].

Слід зазначити, що на Європейській платформі співпраці зареєстровано уже ряд українських кластерів.

Також важливо підкреслити, що приєднання України до SMP не лише зберігає доступ до вищезазначених програм підтримки бізнесу та інновацій, але й відкриває нові можливості для українських МСП, до таких підпрограм як: створення розумних міст; доступ до інформаційного центру підтримки малого та середнього бізнесу у Китаї; підтримка жіночого підприємництва; доступ до підпрограми «Передові технології для промисловості», доступ до служби підтримки інтелектуальної власності; доступ до Європейської підпрограми інновацій та технологій для легкої промисловості (ELIIT); доступ до єдиних цифрових воріт (Single Digital Gateway (SDG)); доступ до участі в європейських тендерних закупівлях та багатьох інших підпрограм [5].

«Single Market Programme» вважають найбільшою глобальною європейською програмою на 2022–2027 роки. Проаналізувавши всі її напрямки, відкриті для українських організацій, можна зробити

висновок, що представники малого та середнього підприємництва в Україні завдяки програмі «Єдиний ринок» мають можливість не лише користуватися інтегрованим пакетом порад щодо того, як впроваджувати інновації та зростати на міжнародному рівні, брати участь у спільних кластерних ініціативах, але й залучати грантові ресурси від Європейської інноваційної ради та в межах проекту «Ерасмус для молодих підприємців».

#### **Список використаних джерел:**

1. Програма ЄС «Єдиний ринок». URL: <https://business.dii.gov.ua/single-market>
2. Single Market Programme (SMP). URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/smp>
3. Мережа EEN в Україні. URL: <http://eenukraine.com/uk/>
4. Erasmus for young entrepreneurs. URL: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
5. Європейська програма «Single Market Programme» – нові можливості та послуги для МСП. URL: <https://kpkinfo.com/yevropejska-programa-single-market-programme-novi-mozhlyvosti-ta-poslugy-dlya-msp/>

## **ДЕТЕРМІНАНТИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**Костюк Микола Васильович**

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти  
Таврійського державного агротехнологічного університету  
імені Дмитра Моторного*

Конкурентоспроможність переробної промисловості будь-якої країни визначається її здатністю нарощувати обсяги виробництва при постійних деструктивних коливаннях ризиків, які забезпечують відмирання застарілих форм і методів життєздатності цілісної системи економічних відносин між учасниками ринку. Ризик особливо вразливий для цілісних об'єднань переробних підприємств, оскільки вплив циклічних макроекономічних коливань призводить до кризи економічного генезису агропереробного комплексу.

Детермінанти нейтралізації ризиків в об'єднаних підприємствах переробної промисловості в цілісній системі економічних відносин є першочерговим завданням держави, яка регулює внутрішню стратегію конкурентоспроможності в інтегрованому макросередовищі. На жаль, цю тенденцію неможливо точно спрогнозувати та достовірно оцінити навіть за наявності великого масиву індикаторів та інструментів діагностики економічного розвитку. Водночас інструментарій діагностики функціонування переробної промисловості в інтегрованій системі економічних відносин не визначає важелі їх сталого розвитку в умовах невизначеності конкурентного середовища.

Застосування цієї практики за наявності відповідної теоретико-методологічної бази, адаптованої до реалій діяльності підприємств переробної промисловості та їх об'єднання в цілісну систему господарських зв'язків, може мати подвійну користь як для інтегрованих підприємств та їх стейкхолдерів – як з точки зору координації виникаючих ризиків в їх економічній системі, так і в потенціалі їх ресурсної системи, формування достатнього обсягу ресурсного забезпечення, рівня прибутковості та економічного зростання. Розвиток економічних зв'язків у ланцюгах взаємодії суб'єктів переробної промисловості спрямований на інтеграцію процесів виробничо-технологічних циклів, що забезпечують потенціал їх функціонування та конкурентоспроможність [11]. Відповідно до концепції теорії вартості значення стимулюючих елементів виробництва в забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів переробної промисловості

розподіляється у вигляді наступних елементів [4; 6]: дохід на вкладений капітал (частка прибутку, що розподіляється на власників, державу, на фонди нагромадження та споживання, на амортизацію, на дохід власника землі); за доходами працівників; у частині доходів, що передаються на суспільні потреби, на непрямі податки у складі ринкової ціни. При цьому методологічною основою забезпечення моделі конкурентоспроможності суб'єктів переробної промисловості є розрахунок додаткової вартості в ланцюзі поставок сільськогосподарської сировини для збільшення обсягів переробки [5].

Розрахунок доданої вартості об'єднує показники «Input-Output» у потоці двосторонньої взаємної вигоди між сільськогосподарськими підприємствами та суб'єктами переробної промисловості. Створення міжгалузевих ланцюгів поставок сільськогосподарської сировини та її переробки визначається на рівні країни в процесі розподілу праці, що можна оцінити за показником частки проміжного імпорту в експорті, який зазвичай є вищим за систему економічних відносин [3]. Методологічний інструментарій розрахунку доданої вартості в ланцюзі поставок сільськогосподарської сировини для збільшення обсягів переробки включає в себе такі показники: показники участі суб'єктів переробної промисловості в глобальних ланцюгах створення вартості; показники поступової інтеграції сільськогосподарських підприємств у ланцюгову систему суб'єктів переробної промисловості; показники зворотної інтеграції; показники походження доданої вартості суб'єктів переробної промисловості у валовому експорті та кінцевому попиті; показники доданої вартості у вітчизняному експорті [8; 9].

Зацікавлені учасники міжгалузевої інтеграції націлені на формування цілісної системи економічних відносин, що нейтралізують ризики на основі комплексу взаємодіючих компонентів, які багатофакторно впливають на конкурентоспроможність переробної промисловості, зокрема [7]: нейтралізація ризиків конкурентоспроможності послуг із постачання сільськогосподарської сировини за критеріями оцінки (ціна, якість, вартість), нейтралізація ризиків ресурсного потенціалу (технології, фінанси, інформація, персонал), нейтралізація ризиків післяпродажного обслуговування, нейтралізація ризиків конкурентоспроможності організаційного потенціалу (організаційна структура, організаційна спільна взаємодія зацікавлених сторін, організаційна форма управління, функціональна структура), нейтралізація ризиків конкурентоспроможності комунікаційних відносин (з постачальниками, інвесторами, споживачами, контактними об'єктами), нейтралізація ризиків конкурентоспроможності системи управління (механізм управління, етап управління, здатність формувати та використовувати можливості, прогнозувати ритмічність та своєчасно реагувати на зміни, розробка та забезпечення підсистем управління) і стратегічний напрямок управління).

Детермінанти нейтралізації вплив ризиків виробництва на конкурентоспроможність переробної промисловості мінімізують високу динаміку інформаційної асиметрії, що актуалізує проблеми цілісної системи економічних відносин між суб'єктами у разі непередбачуваних змін у сукупності факторів зовнішнього середовища [10]. Це дає змогу виявити причини, що призводять до кризових явищ, а відповідно й до необхідності впровадження антикризових заходів у переробній промисловості з метою нівелювання конфліктів у галузях та підгалузях агропромислового комплексу (відсутність або неякісна стратегія і тактика дій щодо недобросовісної конкуренції, що призводить до непередбачуваності ситуації в рамках антикризового управління ризиками), з метою очищення ринку від слабких конкурентів і розвитку стабільної продовольчої системи в країні [1; 12]. Неможливість оперативної оцінки альтернативні сценарії детермінованого впливу ризиків на конкурентоспроможність підприємств переробної промисловості обмежує прискорення економічних процесів і зв'язків між ними відповідно до встановлених правил і норм регулювання стабільного виробничого та технологічного циклу [2; 3].

#### Список використаних джерел:

1. Dubynska O.S. The essence and features of the concept of «crisis» in the organizational and production sphere of the enterprise. *Current economic problems*. 2010. № 4(106). P. 102–108.
2. Hermann A. The Systemic Nature of the Economic Crisis the Perspectives of Heterodox Economics and Psychoanalysis. London; New York : Routledge, 2015. 147 p.
3. Гринчуцький В.І., Блащак Б.Я. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи. *Інноваційна економіка*. 2018. № 9-10. С. 51–60.
4. Хрипюк В.І. Харчова промисловість України: ретроспективний аналіз та сучасні проблеми розвитку. *Економіка агропромислового комплексу*. 2018. № 9. С. 77–86.
5. Коваленко О.В. Додана вартість у контексті національної продовольчої безпеки. *Економіка і держава*. 2018. № 4. С. 98–102.
6. Lendiel M.A., Zhulkanych O.M. Specifics of inter-sectoral organizational and economic relations in agro-industrial production: analytical aspect. *Scientific Bulletin of Mu-kachevo State University*. 2015. № 2(1). P. 42–48.
7. Неганова В.П., Смелик Н.Л. Динаміка трансформації економічної системи аграрного сектора. *Журнал економічної теорії*. 2011. № 1. P. 96–103.
8. Nelson O., Mancilla W., Sepúlveda S. Upstream information distortion in the agro food supply chain. *Supply Chain Management: An International Journal*. 2017. № 22(5). P. 411–423.
9. Prajogo D., Olhager J. Supply chain integration and performance: The effects of long-term relationships, information technology and sharing, and logistics integration. *International Journal of Production Economics*. 2012. № 135(1). P. 514–522.
10. Raisch S., Birkinshaw J. Organizational ambidexterity: Antecedents, outcomes, and moderators. *Journal of Management*. 2008. № 34(3). P. 375–409.
11. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1956. № 70. P. 65–94.
12. Witteloostuijn A., Wegberg A. Multimarket competition. Theory and evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1992. № 18. P. 273–282.

## ВПЛИВ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ

**Кравчук Владислав Олександрович**

*магістрант*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Вступ. Сучасний світ неупинно зазнає технологічних трансформацій, які впливають на всі сфери суспільства, включаючи управління публічними фінансами. Інформаційні технології стають необхідним інструментом для ефективного управління фінансовими ресурсами держави.

Мета цієї наукової роботи – ретельний аналіз впливу ІТ технологій на публічні фінанси та визначення їхнього значення для сучасного управління державними фінансами.

Аналіз. Переходячи до аналізу, слід визначити, які конкретні ІТ-рішення використовуються в управлінні публічними фінансами та як вони впливають на ефективність бюджетного процесу.

Детально розглянемо, як автоматизація фінансового обліку здійснюється за допомогою ІТ-рішень.

– цифровий облік доходів та видатків: застосування ІТ-рішень дозволяє вести точний та актуальний облік доходів та видатків. Електронні системи дозволяють автоматично реєструвати фінансові операції, що спрощує процес збору даних та дозволяє уникнути помилок, пов'язаних із ручним введенням;

– електронні звітності: ІТ-рішення допомагають у формуванні електронних звітів, які можуть бути згенеровані автоматично на основі фінансових даних. Це полегшує процес складання звітів, зменшуючи час і ймовірність помилок;

– інтеграція з банківськими системами: сучасні системи фінансового обліку можуть бути інтегровані з банківськими системами, що дозволяє автоматично отримувати банківські виписки та іншу фінансову інформацію. Це спрощує процес консолідації даних та забезпечує їх актуальність;

– автоматична обробка податкової звітності: ІТ-рішення дозволяють автоматизувати процес підготовки та подання податкової звітності. Це включає в себе розрахунок податків, створення електронних декларацій та взаємодію з податковими органами;

– забезпечення безпеки фінансових даних: ІТ-рішення враховують аспекти кібербезпеки, забезпечуючи захист фінансової інформації від несанкціонованого доступу та кіберзагроз;

– автоматизовані аналітичні інструменти: застосування аналітичних засобів ІТ дозволяє проводити глибокий аналіз фінансових даних, виявляти тенденції та забезпечувати підстави для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Розвиток електронних фінансових сервісів за допомогою ІТ-рішень розширює можливості для громадян та компаній, забезпечуючи зручний, швидкий та доступний фінансовий досвід.

Інноваційні технології, зокрема аналітичні інструменти та технології штучного інтелекту, надають управлінцям можливість отримувати детальний та комплексний аналіз фінансових даних, що сприяє усуненню невизначеності та підвищує точність прогнозування фінансової ситуації:

– системи аналізу даних: використання аналітичних інструментів дозволяє управлінцям виявляти внутрішні та зовнішні залежності в фінансових даних. Системи аналізу даних здатні обробляти великі обсяги інформації та виділяти ключові показники, що є важливими для процесу планування та прийняття рішень;

– прогностичні моделі на основі штучного інтелекту: штучний інтелект використовується для розробки прогностичних моделей, які можуть передбачати розвиток фінансової ситуації на основі минулих та поточних даних. Це допомагає управлінцям вчасно реагувати на можливі ризики та зміни у фінансовій сфері;

– оптимізація бюджету: цифрові інструменти дозволяють управлінцям проводити детальний аналіз розподілу бюджетних ресурсів та виявляти ефективність різних програм та ініціатив. Це сприяє оптимізації бюджету, забезпечуючи максимальний соціальний та економічний вплив витрат;

– ефективне прийняття рішень: цифрові технології спрощують процес прийняття рішень, надаючи управлінцям доступ до реального часу фінансової інформації та аналізу. Це дозволяє більш ефективно реагувати на зміни у фінансовому середовищі та максимізувати використання ресурсів;

– моніторинг та контроль: сучасні інструменти дозволяють автоматизувати моніторинг фінансових процесів та забезпечувати контроль за використанням бюджетних коштів. Це допомагає уникнути недорозумінь та підвищує рівень довіри до управління публічними фінансами.

Електронні системи обліку, онлайн-банкінг для державних установ, аналітичні інструменти для прогнозування фінансових потоків – усе це стає невід'ємною частиною модернізованої системи управління фінансовими ресурсами.

Штучний інтелект – це унікальний продукт науково-технічного прогресу, який допомагає машинам вчитися, використовуючи людський і



власний досвід, пристосовуватися до нових умов у межах свого застосування, виконувати різнопланові завдання, які раніше були під силу тільки людині, прогнозувати події та оптимізувати ресурси різного плану.

Застосування штучного інтелекту та блокчейн-технологій у фінансовій сфері дозволяє забезпечити більшу прозорість та безпеку фінансових операцій.

Висновок. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що впровадження ІТ технологій у публічних фінансах є ключовим елементом для досягнення ефективного управління фінансовими ресурсами держави. При цьому важливо враховувати етичні та безпекові аспекти використання цих технологій. Розвиток цього напрямку вимагає постійного вдосконалення систем, а також навичок фахівців, які відповідають за управління фінансами на різних рівнях влади.

Ця робота висвітлює лише деякі аспекти використання ІТ технологій у публічних фінансах, і дозволяє поглиблено розглянути та обґрунтувати їх роль у сучасному управлінні фінансами держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. E-Government and Public Financial Management: Challenges and Opportunities. World Bank.
2. Abdelmehid E., Murdoka M. Digital Government and Public Financial Management: A Comprehensive Review.
3. Луніна І.О., Бондарюк Т.Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини. 2019.

**АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ  
ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА  
(НА ПРИКЛАДІ АТ «ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО»)**

**Крюковська Софія Олексіївна**

*студентка*

*Одеського національного економічного університету*

**Чернишова Людмила Вікторівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту*

*Одеського національного економічного університету*

В аналітиці фінансів підприємства ключовими показниками, які використовуються для оцінки його стану, є платоспроможність та фінансова стійкість. Платоспроможність визначає, наскільки підприємство здатне вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, а фінансова стійкість вказує на здатність утримувати стійкий фінансовий стан в довгостроковій перспективі [1].

Велике значення розв'язанню важливих проблем, пов'язаних з оцінкою платоспроможності та фінансової стійкості підприємств, надають такі відомі вчені, як О.Я. Базилінська, Л.В. Чернишова, Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, М. Фурсова, С.С. Степанчук, Л.О. Шульга, Н.В. Маєвська та інші.

В даній темі ми розглянемо ключові аспекти аналізу платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, щоб зробити обґрунтовані висновки щодо його фінансового здоров'я та ефективності управління ресурсами.

Платоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання погашати свої довгострокові борги. Іншими словами, це здатність суб'єкта господарювання виконувати фінансові зобов'язання, які виникли або плануються понести, використовуючи фактичну вартість у його розпорядженні та ліквідність [2].

Ліквідність означає можливість продати активи в короткий термін і без значних витрат. Ліквідність компанії означає її здатність швидко продати активи та отримати кошти для оплати зобов'язань. Це відношення вартості його високоліквідних активів до його короткострокової заборгованості (таблиця 1).

Коефіцієнт загальної ліквідності на початок та кінець року є меншим за норматив (норматив 2-2,5), але спостерігаємо позитивну динаміку Кзл., яка протягом року зростає від 0,894 до 0,958, що свідчить про те, що платоспроможність підприємства підвищилась.

**Показники платоспроможності підприємства  
АТ «Вінницяобленерго» за 2022 рік**

Показники	На початок року	На кінець року	Норматив	Відхилення за рік
01	02	03	04	05
1. Коефіцієнт загальної ліквідності, Кзл	0,894	0,958	>2-2,5	0,064
2. Коефіцієнт поточної ліквідності, Кпл	0,851	0,934	>1	0,083
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кал	0,043	0,135	>0,2-0,5	0,092

*Джерело: власний аналіз на основі річного звіту АТ «Вінницяобленерго» за 2022 рік*

Коефіцієнт ліквідності на початок року становив 0,851, що свідчить про можливість погашення 85,1% поточних зобов'язань за рахунок споживання коштів та очікуваних фінансових надходжень (дебіторська заборгованість), що не відповідає нормативу. Подібна тенденція спостерігалась і на кінець року, але з покращенням на 0,083, що означає, що спроможність погашення поточних зобов'язань ВАТ «Вінницяобленерго» становила лише 93,4%, що також не відповідає критеріям (>1).

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на початок і кінець року не відповідають нормативам (норматив >0,2-0,5). Якщо на початок періоду ВАТ «Вінницяобленерго» змогло погасити 4,3% своїх короткострокових зобов'язань, то на кінець періоду вже 13,5%, тобто спостерігається тенденція до зростання Кал.

Якщо компанія є фінансово стабільною, це означає, що вона має високу платоспроможність і здатна вільно та ефективно використовувати кошти. У таблиці 2 наведено оцінку фінансової стійкості АТ «Вінницяобленерго» у 2022 році для розуміння ефективності його діяльності.

Забезпечення ефективного функціонування бізнесу потребує економічно ефективного управління його діяльністю, що значною мірою залежить від уміння аналізувати бізнес [3, с. 34].

Науковці поділяють фінансову стійкість на чотири основні типи: абсолютна, нестійка та кризова [4, с. 642].

Виходячи з даних, поданих у таблиці 2, можна простежити, що тип фінансової стійкості є стабільно кризовим, тобто підприємство знаходиться на межі банкрутства. Основною ознакою кризового стану є те, що грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не можуть навіть покрити свою кредиторську заборгованість і прострочені кредити.

**Аналіз фінансової стійкості підприємства  
АТ «Вінницяобленерго» за 2022 рік**

(тис. грн)

№ рядка	Показник	На початок	На кінець
		звітнього року	звітнього року
	<b>01</b>	<b>02</b>	<b>03</b>
1.	Власний капітал	1536596	1742641
2.	Необоротні активи	1634216	1822831
3.	Власні обігові кошти	-97620	-80190
4.	Довгострокові зобов'язання	48754	40177
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	-48866	-40013
6.	Короткострокові кредити та позики	32000	41330
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів	-16866	+1317
8.	Запаси	19803	22668
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів	-117423	-102858
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик	-68669	-62681
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів	-36669	-21351
12.	<b>Тип фінансової стійкості</b>	<b>0;0;0</b>	<b>0;0;0</b>

*Джерело: власний аналіз на основі річного звіту АТ «Вінницяобленерго» за 2022 рік*

Компанія повинна негайно звернути увагу на вирішення фінансових проблем, скоротити запаси, збільшити джерела формування запасів, вжити заходів для виходу з кризи.

Висновки. Виходячи з проведеного аналізу, чітко видно, що платоспроможність та фінансова стійкість АТ «Вінницяобленерго» є дуже нестійкими, навіть критичними. На це могло вплинути багато факторів, здебільшого воєнний стан в Україні. Війна призвела до зменшення платоспроможності підприємства через зниження обсягів продажів, заборгованості клієнтів та збільшення ризику неплатежів. Також аналізоване підприємство – це інфраструктурний об'єкт, який постійно знаходиться під загрозою влучання з боку країни-агресора.

Загалом, можна зробити висновок, що підприємству АТ «Вінницяобленерго» слід ретельно аналізувати можливі ризики та формувати резерви для забезпечення фінансової стійкості. Це може включати створення резервного фонду та розробку планів надзвичайних ситуацій. Також підприємству слід розглянути співпрацю з державними органами та міжнародними організаціями для отримання фінансової та іншої підтримки. Це може включати податкові пільги, кредити та інші заходи.

### Список використаних джерел:

1. Король В. Методичні розбіжності оцінки кредитоспроможності в системі аналізу фінансового стану підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 5. С. 41–49.
2. Чернишова Л. В. Економічний аналіз суб'єктів господарювання: перспективи розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. Одеса, 2022. № 8 (297). С. 40–47. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2022/297/pdf/40-47.pdf>
3. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності. Одеса : ОНЕУ, 2018. 181 с.
4. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. 2012. 704 с.

## РОЗВИТОК FINTECH ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

**Марина Анна Сергіївна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бізнес-аналітики та цифрової економіки  
Національного авіаційного університету*

**Деревлюк Вікторія Віталіївна**

*здобувач освіти ОС «Бакалавр»  
Національного авіаційного університету*

Сукупність технологій, спрямованих на трансформацію, удосконалення або автоматизацію фінансових послуг формує сегмент FinTech індустрії, що відкриває нові перспективи для споживачів, дозволяючи їм отримувати віддалений доступ не лише до традиційних послуг, таких як платежі та перекази, але і до функцій бюджетування, фінансового планування, збереження та інвестування, а також отримання кредитів і укладання страхових угод.

FinTech забезпечує взаємодію між фінансовою системою та передовими технологіями, активно трансформуючи ринок фінансових послуг. Вирішальну роль у цьому процесі як на міжнародному, так і на національному рівнях відіграють банківські установи, оскільки переважна більшість країн має банкоцентричні фінансові системи. Розвиток FinTech-послуг у банківському секторі України визначається, з однієї сторони, глобальними тенденціями на світовому фінансовому ринку, з іншої – суттєвим вектором на цифровізацію економічних процесів в країні. Не менш важливим чинником є рівень розвитку ІТ-сектору та державна підтримка цифрових трансформацій.

Надзвичайні зміни в банківському секторі України пов'язані саме з інтенсивним впровадженням цифрових технологій. Пандемія COVID-19 та повномасштабна війна на території країни прискорила імплементацію інноваційних рішень для ефективного обслуговування клієнтів банківських установ незалежно від місця їх перебування. Попри загальні очікування, війна не зупинила цифровізацію банківського сектору. Навпаки, комерційні банки підлаштувалися до нових реалій та успішно реалізували низку проектів. Прикладом такої адаптації може бути запуск першої криптокартки для українців, які вимушено перебувають за кордоном, а також співпраця з міжнародними платіжними системами, що раніше не працювали на території України [1].

Активного розвитку FinTech набув й у площині здійснення платежів. Світова аналітика свідчить про те, що 89% споживачів знають про існування мобільних платіжних систем, 82% обізнані про P2P-платежі

(Person-to-Person перекази, трансфери, транзакції всередині кожної країни) та небанківські грошові перекази. За статистикою, глобальний ринок переказів перевищив \$1,8 трлн у світовому вимірі, 60% якого склали локальні P2P-платежі та 40% – міжнародні перекази (crossboard, remittances) [2; 3]. P2P-платежі в Україні представлені банківськими переказами з картки на картку (Приватбанк, Монобанк тощо). За прогнозами НБУ, у 2023 р. вхідні міжнародні перекази мали б становити \$15,9, однак останні звіти регулятора свідчать про скорочення значень цього показника до \$12,9 млрд [4].

В найближчій перспективі очікується подальше збільшення глобального ринку FinTech послуг. В дослідженні Knowledge Based Value (KBV) Research прогнозується зростання ринку фінансових технологій до \$681,6 млрд (на 17 %) до 2028 р. [5]. Серед технологій, які будуть активно розвиватися, цифрові та однорангові платежі, цифрові кредити та факторинг, еквайринг, Open Finance, прогнозне моделювання, перекази crossboard.

Про позитивну динаміку розвитку FinTech в Україні свідчить кількість компаній на ринку. За даними Української асоціації фінансових та інноваційних компаній (UAFic), загальна вартість вітчизняного ринку фінансових технологій становить близько \$1 млрд, а кількість компаній перевищує 250. В щорічному звіті Global Skill Report 2022 від Coursera, Україна посіла восьму сходинку в категорії «Technology», а в загальному рейтингу провідних країн світу знаходиться на 21 місці зі 100 [6].

Провідні місця у світових рейтингах свідчать про те, що Україна має гарні позиції у програмуванні, використанні операційних систем, програмній інженерії, інформаційно-комп'ютерних технологіях, розробці та тестуванні застосунків та програмних додатків, розробці веб-дизайну. Український FinTech вже давно вбудований у світову екосистему, адже кожна третя FinTech-компанія України вже працює на міжнародному ринку, а кожна восьма – на ринку Європи, інші ж мають грандіозні плани щодо експансії європейського ринку [2].

Розвиток FinTech індустрії в Україні дещо стримується військовим станом та проведенням активних бойових дій. Певна невизначеність політичного та економічного клімату в країні через війну скоротила обсяги інвестиційних надходжень в галузь фінансових технологій. Іноземні інвестори менш активно працюють з українським бізнесом, оскільки прагнуть мінімізувати втрати, що може спричинити війна. Разом з тим, можна стверджувати про наявність української моделі масштабування бізнесу під час війни. Зокрема компанія «Nova Pay» вийшла на глобальні ринки та гідно конкурує на світовій арені. В рік повномасштабного вторгнення компанія обробила 270 мільйонів транзакцій з оборотом 167 мільярдів гривень. В 2022 році частка

NovaPay на українському ринку становила 45%, що дозволило їй посісти третє місце серед найбільших платіжних систем країни [2]. У квітні 2023 р. компанія отримала розширену ліцензію від НБУ та стала першою українською небанківською установою, що має право відкривати рахунки, випускати кредитні та платіжні картки, а також надавати платіжні транзакції, кредити, відкривати рахунки, облігації та еквайринг для бізнесу. Подальший розвиток компанія NovaPay вбачає в наданні фінансових послуг на території європейських країн, зокрема в країнах де наразі перебуває велика кількість вимушених переселенців – Німеччина, Болгарія, Польща, Словаччина та Чехія.

FinTech продукує безупинну трансформацію фінансового ринку та світової економічної системи. Майбутнє банківської сфери залежить від швидкості адаптації до мінливих «цифровізованих» потреб споживачів та імплементації новітніх рішень при наданні фінансових послуг. Ринок фінансових послуг стає більш конкурентним, тому банківські установи, що не використовують цифрові інструменти та рішення, або використовують їх в недостатньому обсязі можуть втратити частки ринку та поступитися більш технологічно оснащеним конкурентам. Вітчизняний ринок FinTech адаптується до сучасних тенденцій світової фінтех індустрії та є потенційно перспективним для інвесторів. Велика кількість FinTech компаній та державна підтримка проектів цифрової трансформації створює умови для формування в Україні інноваційного хабу з розвитку сучасних фінансових технологій.

### **Список використаних джерел:**

1. Binance запускає криптокартку для українських біженців. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3467790-binance-zapuskae-kriptokartu-dla-ukrainskih-bizenciv.html> (дата звернення: 10.12.2023).
2. FinTech у цифрах. URL: <https://fintechua.org/fintech-in-numbers/general> (дата звернення: 10.12.2023).
3. Global FinTech Adoption Index 2019. Ernst & Young. URL: <https://asdteam.com/blog/global-fintech-adoption-index-2019-report-highlights> (дата звернення: 10.12.2023).
4. Інфляційний звіт, квітень 2023. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-kviten-2023-roku> (дата звернення: 10.12.2023).
5. 10 Global Industries That Will Boom in the Next 5 Years. URL: <https://blog.marketresearch.com/10-global-industries-that-will-boom-in-the-next-5-years> (дата звернення: 10.12.2023).
6. Coursera Global Skills Report 2022. URL: [https://mcit.gov.eg/Upcont/Documents/Reports%20and%20Documents\\_492022000\\_Coursera-Global-Skills-Report-2022.pdf](https://mcit.gov.eg/Upcont/Documents/Reports%20and%20Documents_492022000_Coursera-Global-Skills-Report-2022.pdf) (дата звернення: 10.12.2023).



## **ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У РОБОТІ З ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ**

**Мутерко Ганна Миколаївна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки підприємств  
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

В мінливих умовах сьогодення перед HR-фахівцями постає проблема створення більш ефективних стратегій навчання та розвитку персоналу. Штучний інтелект допоможе розширити можливості роботи з персоналом та оптимізувати багато процесів у цій сфері. Ця найпопулярніша сучасна технологія трансформує сферу управління людськими ресурсами, надаючи HR-фахівцям інструменти, щоб пропонувати масштабовані, привабливі та персоналізовані рішення для роботи з персоналом. Штучний інтелект допоможе збільшити залученість до навчання, спростити процес найму, покращити процес адаптації, виміряти вплив ваших програм і зменшити упередженість, яка заважає визначити найкращих фахівців.

Під поняттям «штучний інтелект» можна розуміти розділ комп'ютерної лінгвістики та інформатики, котрий вивчає найефективніші алгоритми самостійного пошуку та прийняття рішень шляхом формалізації проблем та завдань, подібних до тих, які виконує людина та тих, які вона не спроможна виконати [1].

Аналіз даних за допомогою штучного інтелекту зможе допомогти компаніям приймати ефективні рішення у роботі з людськими ресурсами. Наприклад, аналізуючи такі дані, як продуктивність співробітників, плинність кадрів і показники залученості, штучний інтелект може виявляти закономірності та надавати інформацію, яка допоможе прийняти стратегічні рішення щодо залучення та утримання талановитих співробітників. Це демонструє цінність штучного інтелекту в HR-сфері для підприємств у різних галузях і підкреслює важливість використання цих технологій, щоб залишатися конкурентоспроможними в умовах ведення сучасного бізнесу.

Штучний інтелект, сьогодні, стає важливою частиною наборів інструментів спеціалістів з управління персоналом. Інструменти та технології на основі штучного інтелекту можуть виконувати завдання, на виконання яких було б потрібно багато часу. Рекрутери та спеціалісти з управління персоналом наразі зможуть більше зосередитися на важливих стратегічних завданнях, які підтримують загальне управління талановитими співробітниками та стратегії розвитку їхніх компаній.

Переваги впливу штучного інтелекту на людські ресурси є те, що компанії можуть заощадити значну кількість часу та грошей. На практиці закордонних компаній – 92% фахівців з управління персоналом, які вже використовують штучний інтелект показали, що він допоміг їм заощадити час. Завдяки оптимізації та автоматизації кадрових процесів за допомогою програмного забезпечення на базі штучного інтелекту відділи кадрів можуть зменшити навантаження та підвищити рівень продуктивності.

Штучний інтелект може допомогти в плануванні співбесід і спілкуванні з кандидатами, що може скоротити час, який співробітник відділу кадрів витрачає на листування електронною поштою або телефонування кожному окремо.

Компаніям, які знаходяться в умовах, які постійно змінюються, залишатися конкурентоспроможним вкрай складно. За таких умов штучний інтелект стає все більш вирішальним у роботі з людськими ресурсами, надаючи професіоналам інструменти, щоб пропонувати масштабовані, ефективні та персоналізовані навчальні рішення для свого персоналу. Від оптимізації процесів набору персоналу до зменшення несвідомих упереджень під час найму, впровадження штучного інтелекту в людські ресурси може принести багато переваг організації, що в результаті призведе до підвищення ефективності та продуктивності.

Основні переваги використання штучного інтелекту у роботі з людськими ресурсами:

#### 1. Підбір персоналу.

Однією з проблем, з якою стикаються спеціалісти з управління персоналом, є трудомістке завдання сортування численних резюме для однієї посади. Саме тут на допомогу може прийти штучний інтелект. Інструменти перевірки на основі штучного інтелекту можуть за лічені секунди аналізувати резюме та складати список кандидатів, які відповідають вимогам роботи. Це економить час кадрових спеціалістів і гарантує, що вони витратять час на співбесіди лише з найбільш кваліфікованими кандидатами. Ще один спосіб, за допомогою якого штучний інтелект може оптимізувати підбір персоналу, — це аналіз профілів у соціальних мережах для виявлення потенційних кандидатів. Це також відоме як пасивний пошук кандидатів і передбачає використання алгоритмів штучного інтелекту для пошуку людей із певними навичками та досвідом, які можуть не активно шукати роботу.

#### 2. Адаптація співробітників.

Завдяки впровадженню штучного інтелекту в процес адаптації початкове навчання можна проводити ефективно за допомогою автоматизації, стандартизації та масштабованості, залишаючись водночас захоплюючим. Програмне забезпечення на основі штучного

інтелекту може допомогти фахівцям з управління персоналом відстежувати прогрес кожного нового співробітника, створювати індивідуальні КРІ та бачити, як вони просуваються за програмою навчання. Таким чином, спеціалісти з управління персоналом можуть отримувати зворотній зв'язок у режимі реального часу щодо ефективності кожного модуля та вносити корективи, якщо це необхідно.

### 3. Індивідуальне навчання та розвиток.

Персоналізоване навчання та розвиток має важливе значення для того, щоб підприємство залучало та утримувало найкращих співробітників. Вони завжди шукають можливості постійного навчання, щоб розвивати свої навички, розвивати кар'єру та сприяти успіху своєму підприємству. Однак створення індивідуальних програм навчання для кожного співробітника – трудомісткий і дорогий процес, який є складним завданням для HR-фахівців. Навчальні модулі на основі штучного інтелекту зробили процес масштабованим і економічно ефективним, дозволяючи надавати індивідуальне навчання кожному співробітнику.

Використовуючи алгоритми штучного інтелекту для аналізу даних про співробітників, спеціалісти з управління персоналом можуть визначити сильні сторони кожного працівника, сфери вдосконалення та стилі навчання. Програмне забезпечення на основі штучного інтелекту може відстежувати прогрес і адаптувати зміст і формат програми навчання, гарантуючи, що вона залишається актуальною для певного працівника.

### 4. Усунення упереджень.

Одна із цілей кожного HR-фахівця створити справедливий і неупереджений процес найму, який залучає найкращих талановитих співробітників. Згідно з опублікованого звіту LinkID – 67% фахівців з управління персоналом вважають, що штучний інтелект може зменшити несвідомі упередження під час найму [2].

Штучний інтелект виявляє закономірності у великих обсягах даних, а це означає, що він може допомогти усунути несвідомі упередження в процесі найму. Він може аналізувати резюме та заявки на основі навичок і досвіду, не враховуючи жодної демографічної інформації заявника. Алгоритми штучного інтелекту можуть аналізувати резюме та складати список кандидатів, які відповідають вимогам посади, гарантуючи, що рекрутери опитують лише найбільш кваліфікованих кандидатів.

### 5. Залученість і задоволеність співробітників.

Залученість і задоволеність співробітників мають важливе значення для того, щоб компанії досягали своїх цілей і утримували найкращих талановитих співробітників. HR-фахівці використовують різні методи, від заохочень до перевірки ефективності, щоб покращити залученість та

задоволеність працівників. Проте штучний інтелект став потужним інструментом для підвищення залученості та задоволення.

Наприклад, створення чат-боту на базі штучного інтелекту зможуть надавати співробітникам цілодобову підтримку, відповідати на їхні запити та вирішувати проблеми, що сприяє позитивному досвіду та підвищенню залученості співробітників. Згідно з дослідженням, проведеним IBM, HR-процеси на базі штучного інтелекту можуть вирішити до 80% рутинних запитів клієнтів і покращити взаємодію [3].

Оскільки світ стає все більш цифровим і автоматизованим, для фахівців з управління персоналом вкрай важливо використовувати штучний інтелект у своїй практиці, щоб залишатися конкурентоспроможними. Майбутнє штучного інтелекту в управлінні людськими ресурсами є багатообіцяючим із більш оптимізованим наймом, індивідуальним навчанням і розвитком, а основна перевага це економить час і гроші фахівців з управління персоналом завдяки автоматизації більшості рутинних та об'ємних завдань, таких як перевірка резюме та планування співбесід, звільняючи час для стратегічних ініціатив та покращуючи загальну ефективність компанії.

#### **Список використаних джерел:**

1. Глибовець М.М., Олецький О.В. Системи штучного інтелекту. URL: <http://kist.ntu.edu.ua/textPhD/ArtificIntell.pdf>
2. The Power of AI in HR: Unlocking a New Era of Effectiveness. URL: <http://surl.li/oqqbw>
3. Digital customer care in the age of AI. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/GQDGPZJE>

## **ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ У ПЕРІОД ФУНКЦІОНУВАННЯ БРЕТТОН-ВУДСЬКОЇ СИСТЕМИ**

**Огорілко Юрій Миколайович**

*аспірант*

*Сумського державного університету*

Як зазначає М. Бордо, архітектори Бреттон-Вудської системи закладали в її основу набір монетарних механізмів, які б поєднували переваги класичного золотого стандарту (стабільність обмінних курсів) з перевагами системи плаваючих курсів (незалежність у проведенні національної політики повної зайнятості). У свою чергу система мала уникнути недоліків режиму плаваючих курсів, що проявлялись у дестабілізуючих спекуляціях та конкурентній девальвації між країнами. Стверджувалась неприйнятність підпорядкування національної монетарної політики диктату зовнішньої рівноваги. Як наслідок була встановлена регульована система прив'язки фіксованих паритетів, яку можна було змінити лише у випадку фундаментального порушення рівноваги [2, с. 5].

Крім того, Бреттон-Вудс був компромісом між конкуруючими баченнями монетарного порядку після Другої світової війни. Розрізняють британський погляд (план Дж.М. Кейнса) та погляд США (план Г.Д. Уайта) на майбутній каркас післявоєнної валютної системи. І Кейнс, і Уайт планували регульовану систему прив'язки, яку координувала б міжнародна валютна агенція. Однак британський план містив більшу автономію внутрішньої політики, ніж план США, тоді як американський план акцентував більше увагу на стабільності валютного курсу. Статті угоди, підписані у Бреттон-Вудсі, являли собою компроміс між інтересами Сполучених Штатів та Сполученого Королівства [2, с. 81].

Перший компроміс полягав у тому, що золото стало основним якорем Бреттон-Вудської системи, однак лише номінально, що збільшувало автономію національних центральних банків при проведенні монетарної політики порівняно з класичним золотим стандартом. Сполучені Штати прийняли на себе зобов'язання виплачувати по 35 доларів за унцію золота. Інші валюти прив'язувались до долара і опосередковано до золота. Цей компроміс став можливим як наслідок різного історичного досвіду США та Великобританії у часи економічних криз. США надавали пріоритет стабільним грошам враховуючи монетарні потрясіння, які країна пережила у 1930-х роках, тоді як британці надавали пріоритет наявності простору для маневру

монетарної політики виходячи зі складнощів адаптації політики Банку Англії до потреб економіки 1920-х років.

Другий компроміс полягав у тому, що курси валют могли змінюватися, однак умови, за яких могли відбуватись такі коригування, чітко не були визначені (лише у випадку фундаментальної нерівноваги). Цей компроміс був пов'язаний з прагненням США прив'язати обмінні курси для сприяння відновленню міжнародної торгівлі, у той час як Великобританія була зацікавлена у можливості коригувати обмінний курс задля підтримки внутрішньої економіки.

Таким чином, хоча Бреттон-Вудська система номінально базувалась на золоті, з самого початку це була золото-доларова система, а з 1968 року (створення дворівневого ринку золота), і особливо з літа 1971 року (закриття золотого вікна), це був фактично доларовий стандарт [5, с. 7–9].

Історично Бреттон-Вудська система пройшла декілька етапів, що різнились механізмами монетарної взаємодії.

**1. Доконвертованість (1946–1958 роки).** Практично для кожної країни, крім Сполучених Штатів, наслідком Другої світової війни був повсюдний валютний контроль і контроль над торгівлею. Між країнами встановлювались двосторонні домовленості, які зазвичай передбачали ліцензії та квоти на імпорт та експорт, а розрахунки проводились через центральні банки (комерційні банки могли виступати лише у якості агентів). За винятком долара жодна валюта не була конвертованою. На цьому етапі розвитку валютної системи існували дві проблеми – післявоєнні складнощі відбудови економік та дефіцит долара, які до середини 1950-х років були вирішені (план Маршала та створення Європейського платіжного союзу). Крім того, важливими факторами цього періоду, які сприяли формуванню Бреттон-Вудської системи, були: падіння курсу фунта стерлінгів (через великий дефіцит платіжного балансу та девальвацію), зниження престижу МВФ (через неспроможність вирішення проблеми післявоєнної реконструкції) і становлення долара як основної валюти (через відкриті і глибокі ринки капіталу США) [2, с. 37–48].

**2. Повноцінне функціонування (1959–1967 роки).** У цей період система стала золото-доларовим стандартом, згідно з яким Сполучені Штати прив'язували долар до золота, а решта світу прив'язувала свої валюти до долара. Долар став основною резервною валютою, що стало відображенням стабільної монетарної політики США. У цей період основні акценти політики були зосереджені на проблемах адаптації між країнами з профіцитом і дефіцитом платіжного балансу, ліквідності (для вирішення якої, дещо запізно, у 1968 році було запроваджено СПЗ) та довіри (що власне і стало причиною занепаду системи через проведення інфляційної монетарної політики ФРС США).

Розробники Бреттон-Вудської системи хотіли зменшити роль золота та зробити коригування між країнами з дефіцитом і профіцитом платіжного балансу симетричним. Один із розробників досліджуваної валютної системи Дж.М. Кейнс вважав, що за фіксованих, але регульованих валютних курсів, коригування між країнами з профіцитом і дефіцитом платіжного балансу відбуватиметься майже автоматично. Країни з дефіцитом будуть змушені проводити скорочувальну монетарну політику зіткнувшись з тимчасовою втратою резервів, у той час як країни з дефіцитом будуть мотивовані їх кредитувати, що у свою чергу зменшувало б коливання ділового циклу.

Однак цей задум мав явні недоліки. Країни з надлишковим балансом не мали стимулу проводити коригування. Задля стимулювання цього процесу було запропоновано ввести систему штрафів, але ця пропозиція не була реалізована. Інша проблема полягала у тому, що майже неможливо відрізнити тимчасову нерівновагу, яку необхідно вирішити за допомогою запозичень, від постійної, яка вимагає зміни номінальної вартості. У практиці означені проблеми виражались таким чином, що наприклад, Великобританія відкладала девальвацію на кілька років до 1967 року, а Франція – до 1968 року. У той же час Німеччина, Японія та інші країни з надлишковим балансом, відкладали процес ревальвації своїх валют [6, с. 79–83].

**3. Розпад Бреттон-Вудської системи (1968–1973 роки).** Першою передумовою розпаду системи стала девальвація фунта стерлінгів восени 1967 року та спекулятивний набіг на золото, що підірвало паритет золото-долар [1, с. 50–51].

Іншою передумовою стала інфляційна монетарна політика ФРС США. Під тиском Конгресу, ФРС на початку 1967 року змінила свою політику на користь пом'якшення, що відобразилось на подальшому погіршенні стану платіжного балансу. Проблемою було те, що у США ФРС не опікувалось питаннями платіжного балансу (це була прерогатива казначейства). Федеральний резерв було переорієнтовано на проблему зовнішньої рівноваги лише після девальвації фунта стерлінгів та переміщення тиску на долар (очікування інвесторів полягали у тому, що якщо друга за важливістю резервна валюта може бути девальвована, ті ж дії спіткають і долар) [3, с. 463–470].

У свою чергу дослідники відзначають, що велика частина потрясінь на валютному ринку з 1967 по 1969 рік була спричинена проблемами адаптації окремих валют. Це підвищило невизначеність щодо паритетної структури Бреттон-Вудського режиму та створило небажані тенденції доларових резервів, але вони безпосередньо не відображали проблем з долларом. Однак інфляція у Сполучених Штатах прискорювалась і характер міжнародних фінансових проблем змінювався. До 1970-го року ринок розглядав проблеми на валютному ринку вже як кризу долара, а

не як проблему перехресних курсів. У свою чергу, адміністрація Ніксона, що прийшла до влади у січні 1969 році, прийняла практику «доброякісного нехтування» зростаючим дефіцитом платіжного балансу та зобов'язаннями США у рамках Бреттон-Вудської системи. Подальша зосередженість США на внутрішньому зростанні та зайнятості, а також інфляція, наповнили іноземні економіки доларовими резервами, що спричинило тиск на їх валюти та ціни, і зрештою призвело до ліквідації Бреттон-Вудської системи [4, с. 55]. Це у свою чергу спонукало окремі країни конвертувати доларові резерви у золото, наслідком чого стало встановлення США обмежень на продаж золота у серпні 1971 року, які діяли більше трьох років [6, с. 79–83].

Резюмуючи можна зазначити, що на кожному етапі функціонування Бреттон-Вудської системи існували проблеми реалізації монетарної політики які можна згрупувати до наступних: проблема визначення рамок монетарної політики та величин, за які мають нести відповідальність монетарні інституції (приклад ФРС США з її орієнтацією на внутрішнє зростання, а не на збалансування платіжного балансу); проблема транспарентності монетарної політики, що у свою чергу підривало довіру до діяльності монетарних інституцій (проявлялась, зокрема, при подоланні асиметрії між країнами з профіцитом та дефіцитом платіжного балансу); проблема орієнтації на величини, що складно контролювати (проявилась у труднощах взаємодії центральних банків у процесі підтримання стабільності досліджуваної системи).

### **Список використаних джерел:**

1. Bordo M., Monnet E., Naef A. (November, 2017) The Golden Pool (1961–1968) and the Fall of the Bretton Woods System. Lessons for Central Bank Cooperation. NBER Working Paper Series. No. 24016. P. 1–55.
2. Bordo M. D. (January, 1993) The Bretton Woods International Monetary System: A Historical Overview. A Retrospective on the Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform. University of Chicago Press. P. 3–108.
3. Bordo M. D., Eichengreen B. (June, 2013) Bretton Woods and the Great Inflation. The Rebirth of Modern Central Banking. University of Chicago Press. P. 449–489.
4. Bordo M. D., Humpage O. F., Schwarz A. J. (April, 2011) U.S. Intervention during the Bretton Woods Era: 1962–1973. NBER Working Paper Series. No. 16946. P. 1–88.
5. Eichengreen B. (May, 2004) Global Imbalanced and the Lessons of Bretton Woods. NBER Working Paper Series. No. 10497. P. 1–39.
6. Meltzer A. H. (May/June, 1991) U.S. Policy in the Bretton Woods Era. Federal Reserve Bank of St. Louis. Vol. 73. No. 3. P. 54–83.



## **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ТРАНСПОРТІ ТА В ЛОГІСТИЦІ**

**Парфентьєва Олена Геннадіївна**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри економіки*

*Національного транспортного університету*

Концепція сталого розвитку наразі є панівною ідеологією, що має глобальний характер та стосується всіх рівнів соціально-економічних систем. В Україні складові цієї концепції поступово інтегруються в політику, стратегії та практики економічної діяльності, формується культура соціальної відповідальності та обговорюється проблеми екологічної безпеки, у т.ч. на рівні компаній. Очевидно, що у сучасних умовах швидкість поширення сталої поведінки серед національних суб'єктів господарювання є повільнішою ніж в країнах ЄС, проте з урахуванням євроінтеграційних перспектив менеджмент та власники мають вже усвідомлювати, що у майбутньому вимоги ЄС та можливості, створені на підтримку проектів, що відповідають критеріям сталості, можуть стати або обмеженнями, або навпаки драйверами економічного зростання.

Дотримання та впровадження принципів сталого розвитку передбачає інтеграцію екологічних, соціальних і управлінських практик в інвестиційний аналіз, політику власності та економічну діяльність загалом. Це вимагає від компаній формування систем моніторингу і обліку показників сталого розвитку, створення політик представлення відповідної інформації, формування звітності та утримання фахівців або залучення сторонніх організацій, спроможних проводити такого роду дослідження. На підтримку реалізації цих завдань спрямовано зусилля щодо встановлення стандартів для звітності. Глобальна ініціатива звітності (GRI) [8] передбачає формування сталого майбутнього завдяки прозорості та відкритого діалогу про вплив на навколишнє середовище. Відповідно до місії GRI звітування має стати звичайною практикою всіх організацій.

Механізм звітності про сталий розвиток як сукупність рекомендацій (керівництва GRI: G1, 2000 рік; G2, 2002 рік; G3, 2006 рік; G4, 2013 рік) на перших етапах передбачав дотримання принципів відповідальної екологічної поведінки і надалі був розширений через включення соціальних, економічних питань та питань управління. У 2016 році GRI перейшла від надання рекомендацій до встановлення глобальних стандартів звітності про сталий розвиток [12], що надалі продовжували

оновлюватися із додаванням стандартів щодо оподаткування (2019 рік) та відходів (2020 рік). Суттєве оновлення універсальних стандартів відбулось у 2021 році та продовжує корегуватись через розробку галузевих стандартів [7]. Процедури перегляду універсальних стандартів ґрунтуються на прогнозному підході, який означає, що організації матимуть найкращі можливості використовувати звітність GRI для відповіді на нові нормативні потреби в розкритті інформації, такі як Директива ЄС щодо корпоративної звітності щодо сталого розвитку (CSRD) [1; 3–5] та Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) [9].

Відповідно до секторальної програми (галузевих стандартів Глобальної ініціативи звітності) список пріоритетних секторів складається з сорока укрупнених видів діяльності, розподілених за чотирма групами: Група 1. Основні матеріали та потреби. Група 2. Промисловість. Група 3. Транспорт, інфраструктура та туризм. Група 4. Інші послуги та легка промисловість. За третьою групою «Транспорт, інфраструктура та туризм» планується розробити галузеві стандарти для десяти секторів: (1) медіа та зв'язок, (2) програмне забезпечення, (3) нерухомість, (4) транспортна інфраструктура, (5) морські послуги, (6) автоперевезення, (7) авіакомпанії, (8) торгівля, дистрибуція та логістика, (9) упакування, (10) готелі. Запропоновані через GRI універсальні стандарти зміщують увагу з принципів екологічної поведінки на питання ESG, зміцнюють основи звітності, забезпечуючи вищий рівень прозорості організаційного впливу на економіку, навколишнє середовище та людей.

Зважаючи, що сектор транспорту та інфраструктури надержить до пріоритетних, проблемі сталого розвитку транспорту та створення сталої інфраструктури приділяється багато уваги і з позицій забезпечення фінансової підтримки. Стосовно проблеми створення сталої інфраструктури слід зазначити, що основні вузькі місця включають брак потенціалу для розвитку в поєднанні з труднощами по структуруванню проектів, що фінансуються приватними інвесторами, і розробці стабільного місцевого регуляторного середовища, яке визначає політику ціноутворення та використання. Завдяки прийняттю Інвестиційного плану для Європи, відомому як план Юнкера [10; 13] і створенню Європейського фонду стратегічних інвестицій (EFSI) [6] з'явилась можливість мобілізувати значний капітал для високоякісних інвестиційних проектів довгострокового економічного зростання, між тим тільки п'ята частина капіталу спрямовується на фінансування розвитку інфраструктури. Вже зараз експерти наголошують, що досягнення цілей ЄС у сфері охорони навколишнього середовища та сталого розвитку потребує усунення вузьких місць, які стримують інвестиції в сталу інфраструктуру, що особливо важливо для фінансування переходу до низьковуглецевої, більш екологічної

економічної моделі в енергетичному та транспортному секторах. Ключовим вузьким місцем є потенціал для розробки проектів. Інфраструктура сталого розвитку потребує підтримки процесу передачі досвіду між країнами та консультування держав і місцевих органів влади щодо: формування чіткої і комплексної стратегії мобілізації фінансових ресурсів на національному, регіональному та місцевому рівнях, у тому числі з приватних джерел; підвищення рівня надійності регуляторного середовища у сфері відновлюваної енергетики та пов'язаної з нею інфраструктури; розробка інвестиційних рамок для швидшої побудови комплексної зеленої інфраструктури; формування єдиного підходу до укладення контрактів; забезпечення найкращого розвитку проектів.

Слід звернути увагу, що інфраструктурні проекти загалом і тим більше сталі інфраструктурні активи складні для проектування, фінансування, будівництва та вимагають високого рівня технічної експертизи та знання сучасних технологій, а отже нерівномірний розподіл потужностей створює прогалини в інфраструктурних інвестиціях, уповільнює прогрес до економіки з низьким рівнем викидів вуглецю, підвищує ризик не досягнення кліматичних і енергетичних цілей (Jones D., et al., 2018 [11], Dhakal S., et al., 2022 [2]). Виходячи з цього, при розв'язанні проблем розвитку сталої інфраструктури пропонується передусім надавати перевагу діяльності, що сприяє досягненню екологічних цілей, а отже пріоритезувати інвестиції, які фінансують екологічно стійку економічну діяльність, і лише далі включаючи в систему прийняття рішень щодо структурування проектів інші цілі сталого розвитку, зокрема соціальні. Портфель сталих проектів має формуватися не тільки з великомасштабних інфраструктурних проектів, а й передбачати реалізацію менш масштабних розподілених проектів, що впливають на клімат, навколишнє середовище та будуть розв'язувати соціальні проблеми. При цьому інвестиційна аналітика має передбачати оцінку інвестиційних цілей і толерантності до ризику для обґрунтованого обрання фінансових інструментів або страхових продуктів. Крім того можуть використовуватися і інші інструменти, зокрема бенчмарки або індекси, які ґрунтуються на еталонних показниках ESG, відіграють центральну роль у формуванні цін на фінансові інструменти та інші відповідні активи у фінансовій системі та дозволяють відстежувати та вимірювати ефективність і розподіляти активи, зменшуючи ризики зеленого вимивання.

### **Список використаних джерел:**

1. Corporate sustainability reporting. European Commission. Available at: [https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting\\_en](https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en)
2. Dhakal S., Minx J. C., Toth F. L. Emissions Trends and Drivers. In IPCC, 2022: Climate Change 2022: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III

to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge University Press, Cambridge, UK and New York, NY, USA. 80 p.

3. Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting (2022).

4. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings (2013).

5. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups (2014).

6. European Fund for Strategic Investments. Available at: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/investment-plan/strategic-investments-fund/>

7. GRI Sector Program – List of prioritized sectors. Revision 3. Approved by the GSSB on 19 October 2021. Available at: <https://www.globalreporting.org/media/mqznr5mz/gri-sector-program-list-of-prioritized-sectors.pdf>

8. GRI: Global Reporting Initiative. Available at: <https://www.globalreporting.org/about-gri/>

9. International Financial Reporting Standards, IFRS. Available at: <https://www.ifrs.org/>

10. Investment Plan for Europe: The Juncker Plan's impact in the real economy. Available at: [https://economy-finance.ec.europa.eu/eueconomyexplained/graphs-economic-topics/investment-plan-europe-juncker-plans-impact-real-economy\\_en](https://economy-finance.ec.europa.eu/eueconomyexplained/graphs-economic-topics/investment-plan-europe-juncker-plans-impact-real-economy_en)

11. Jones D., Buck M., Sakhel A. (February 14, 2018) Energy Transition in the Power Sector in Europe: State of Affairs in 2017. Agora Energiewende, Berlin, 18 p.

12. The global standards for sustainability impacts. GRI: Global Reporting Initiative. Available at: <https://www.globalreporting.org/standards/>

13. The Investment Plan for Europe: Questions and Answers. Available at: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO\\_15\\_5419](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_15_5419)

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ ТА ОКРЕМИХ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС<sup>1</sup>**

**Піріашвілі Олександр Борисович**

*кандидат економічних наук,*

*старший науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

В сучасних складних та невизначених умовах розвитку національної економіки, а також в тяжких умовах військової російської агресії проти України різноманітні питання та проблеми європейської інтеграції України, та розвитку міжнародного економічного співробітництва з державами-членами ЄС-27 набувають особливої актуальності та гостроти, зокрема, механізми та інструменти фінансування капітальних інвестицій у період повоєнного відновлення інфраструктури економіки, стратегічні пріоритети розвитку важливих секторів національної економіки та інші.

Так, для України, яка у вересні 2014 р. ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода), а в лютому 2019 р. конституційно закріпила стратегічний курс на набуття повноправного членства в цьому об'єднанні, забезпечення соціально-економічної конвергенції з Європейським Союзом відіграє надзвичайно важливу роль у євроінтеграційному контексті [1, с. 692]. У зв'язку із цим поглиблення процесів конвергенції на залізничному транспорті України з ЄС виступає важливим стратегічним завданням на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни.

Відповідно до цього, як зазначав в своїй роботі В. Сиденко, основними заходами, наприклад в сфері залізничного транспорту, в даному контексті є проведення та ефективна реалізація реформи залізничного транспорту та його реструктуризація в Україні. Так, інструментами реалізації зазначеної політики на залізничному транспорті виступають розробка та імплементація відповідних програм та планів дій з урахуванням стандартів ЄС; підготовка пріоритетних проєктів модернізації інфраструктури міждержавного значення та робочого плану розвитку. Що, в свою чергу, призведе до значної масштабної модернізації залізничної транспортної системи України. Разом з цим можливими проблемами на цьому шляху можуть стати величезні витрати на модернізацію залізничної транспортної системи країни і доведення її стану до найвищих міжнародних стандартів [2, с. 323–324].

---

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

Слід підкреслити, що у класичному розумінні під *реформою* прийнято вважати *прогресивне перетворення, і як крок до кращого*. При цьому перетворення повинно бути спрямоване не на знищення основ існуючої системи, а на її постійне поліпшення у подальшому розвитку. Як повідомляв, свого часу, генеральний директор підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на Україні і в Казахстані Парамжіт Калон, реформи, що проводяться на АТ «Укрзалізниці» призвели до повного хаосу в вантажоперевезеннях. Як заявляв гендиректор їх перевезення скоротилися на 25% і вони не знають як їм працювати далі [3, с. А8].

Тому, на нашу думку, треба приймати до уваги наступні чинники (фактори) економічної інтеграції та поглиблення процесів конвергенції щодо продуктивності залізничного транспорту України та ЄС-27, зокрема, інноваційний розвиток сектору залізничного транспорту та рівень його інтеграції до транспортної системи ЄС-27, розвиток ринку залізничних транспортних послуг (у тому числі вантажних та пасажирських перевезень), узгодженість національного законодавства в сфері залізничного транспорту із нормами та стандартами ЄС-27.

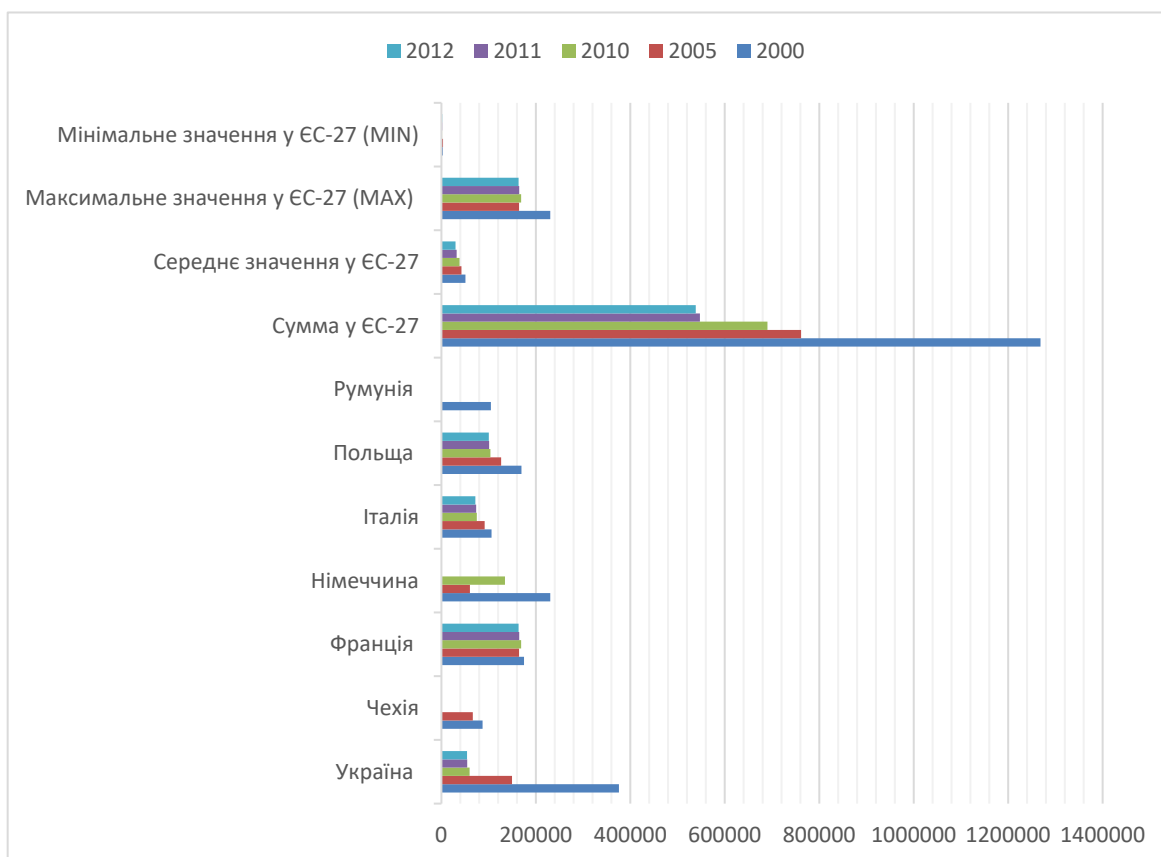
Так, на нашу думку, оцінку процесів конвергенції продуктивності залізничного транспорту України з ЄС-27 за період з 2010–2020 рр. доцільно розраховувати наступним чином: *по-перше*, як різниця значень показників продуктивності залізничного транспорту між Україною та ЄС і, відповідно, визначення стану конвергенції чи дивергенції за показниками продуктивності залізничного транспорту України з ЄС; *по-друге*, це розрахунок конвергенції продуктивності залізничного транспорту України з державами-членами ЄС-27 за формулою складних відсотків і, відповідно, визначення стану конвергенції чи дивергенції за цими показниками між Україною та ЄС-27.

Зазначені вище окремі підходи дозволять, на нашу думку, визначити сучасний стан поглиблення процесів конвергенції чи дивергенції за показниками продуктивності залізничного транспорту між Україною та ЄС-27 за зазначений період і, відповідно, на цій основі розробити конкретні шляхи поглиблення процесів конвергенції продуктивності залізничного транспорту України з ЄС-27.

У зв'язку з цим окремі показники щодо характеристики зайнятості на головному залізничному підприємстві (підприємствах) в окремих державах-членах ЄС-27 та Україні за період з 2000–2012 рр. наведено на рис. 1.

Так, як свідчать дані на рис.1, середнє значення щодо кількості зайнятих робітників на залізничному транспорті у цілому у ЄС-27 за період, що аналізується становило, зокрема 50732 тис. осіб – у 2000 р., 42305 тис. осіб – у 2005 р., 38350 тис. осіб – у 2010 р., 32189 тис. осіб – у 2011 р. та 29925 тис. осіб – у 2012 р.; максимальнє значення (max) цього показника у державах-членах ЄС-27 було зафіксовано на рівні 230615 тис. осіб – у 2000 р. (Німеччина), 164298 тис. осіб – у 2005 р. (Франція),

168729 тис. осіб – у 2010 р. (Франція), 164899 тис. осіб – у 2011 р. (Франція) та 163382 тис. осіб. – у 2012 р. (Франція) і також мінімальне значення (MIN) цього показника у державах-членах ЄС-27 становило 3083 тис. осіб – у 2000 р. (Люксембург), 3536 тис. осіб – у 2005 р. (Естонія), 1568 тис. осіб – у 2010 р. (Естонія), 1687 тис. осіб – у 2011 р. (Естонія) та 1752 тис. осіб – у 2012 р. (Естонія).



**Рис. 1. Показники зайнятості на залізничному підприємстві в окремих державах-членах ЄС та Україні у 2000–2012 рр. ( у тис. осіб)**

*Джерело: складено автором на основі [4]*

В цілому у ЄС-27 загальна кількість зайнятих на залізничному транспорті за період з 2000-2012 рр. становила, зокрема, 1268295 тис. осіб – у 2000 р., 761489 тис. осіб – у 2005 р., 690296 тис. осіб – у 2010 р., 547213 тис. осіб – у 2011 р., 538650 тис. осіб – у 2012 р. Від’ємна динаміка значення загальної кількості зайнятих на залізничному транспорті у ЄС-27 за період, що аналізується пояснюється тим, що відсутні статистичні дані за окремими державами-членами ЄС-27 за зазначений період. Тому наразі аналізувати тенденцію (тренд) буде не зовсім коректно за цим значенням вищезгаданого показника.

Так, зокрема, в Україні загальна кількість зайнятих на залізничному транспорті країни за період з 2000-2012 рр. становила 375954 тис. осіб – у 2000 р., 149500 тис. осіб – у 2005 р., 59796 тис. осіб – у 2010 р.,

54491 тис. осіб – у 2011 р. та 54406 тис. осіб – у 2012 р. Як видно з цих даних, за зазначений період простежується чітка тенденція щодо зменшення кількості зайнятих на залізничному транспорті країни, що становило 6,9 рази у 2012 р. по відношенню до 2000 р., така тенденція має загрозливий характер для України. І на закінчення зазначимо, що детальна оцінка і аналіз залізничного транспорту України та ЄС-27 на основі міжнародних порівнянь за десятима показниками щодо продуктивності залізничного транспорту на предмет конвергентності надає можливість розробити та визначити конкретні шляхи поглиблення процесів конвергенції продуктивності залізничного транспорту України з ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. Борзенко О., Бурлай Т. Соціально-економічна дивергенція України та ЄС: нові виклики. *Journal of European Economy*. 2020. № 4 (75). Т. 19. С. 690–707.
2. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиття: українська модель: в 2-х т. Київ, 2008. С. 323–324.
3. Политканов К. Трешительная борьба. *Еженедельник «2000»*. № 39 (876). 28 сентября – 4 октября, 2018. С. А8.
4. Транспорт; Зайнятість на залізниці; Зайнятість на головному залізничному підприємстві за статтю або типом зайнятості. URL: [https://w3.unece.org/PXWeb2015/rxweb/en/STAT/STAT\\_\\_40-TRTRANS\\_\\_12-TREmploy/ZZZ\\_en\\_TREmployrail\\_r.px/table/tableViewLayout1/](https://w3.unece.org/PXWeb2015/rxweb/en/STAT/STAT__40-TRTRANS__12-TREmploy/ZZZ_en_TREmployrail_r.px/table/tableViewLayout1/)



## **БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЙОГО РОЛЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ У НАДАННІ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ**

**Пономарьов Андрій Всеволодович**

*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія*

*Західноукраїнського національного університету*

Економічний зміст бюджетного забезпечення визначається як сукупність фінансових ресурсів, які виділяються з бюджету для здійснення державних функцій та забезпечення виконання завдань у сфері соціально-економічного розвитку. Цей процес охоплює розподіл, збір, використання та контроль за бюджетними ресурсами з метою забезпечення стабільності економіки та досягнення соціальних та економічних цілей держави.

Бюджетне забезпечення представляє собою концепт, більш вузький у порівнянні з фінансовим забезпеченням, оскільки, залишаючи ключове слово «забезпечення», воно акцентує на визначенні форм, методів та джерел фінансування діяльності чи функціонування будь-якого суб'єкта господарювання чи держави. Важливо відзначити, що бюджетне забезпечення чітко вказує на джерело фінансування, а саме – кошти державних і місцевих бюджетів [1, с. 357].

Право громадян на соціальний захист визначає їхнє право на забезпечення у випадках повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з обставин, що не залежать від них, а також у випадках старості та інших, що передбачені законом, як встановлено у статті 46 Конституції України.

Це право реалізується через систему обов'язкового державного соціального страхування, яка фінансується внесками громадян, підприємств, установ і організацій, а також за рахунок коштів з бюджетів та інших джерел соціального забезпечення. Система також включає в себе створення мережі державних, комунальних та приватних установ для надання допомоги особам, які не можуть працювати. Забезпечення пенсій та інших соціальних виплат, які становлять основний джерело існування громадян, повинно гарантувати рівень життя, який не буде менший від прожиткового мінімуму, встановленого законодавством.

У науковій літературі існують різні визначення поняття «соціальний захист». Найпоширеніші з них мають наступний зміст. Соціальний захист населення визначається як державна підтримка конкретних соціальних груп, що можуть постраждати внаслідок негативного впливу ринкових процесів.

Соціальний захист забезпечує відповідний рівень життя, надаючи правову, фінансову та матеріальну підтримку індивідуальним громадянам, особливо тим, які є найбільш вразливими в суспільстві. Крім того, він передбачає створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення з метою забезпечення прийнятних для країни умов життя та праці громадян, включаючи встановлення соціальних стандартів.

У сучасному розумінні, система соціального захисту представляє собою комплекс економічних, соціальних та юридичних гарантій та прав, а також соціальних інститутів та установ, які закріплені в законодавстві. Ці елементи сприяють здійсненню соціального захисту і створюють умови для підтримки життєзабезпечення та активного існування різних соціальних верств і груп населення, зокрема тих, що опинилися у ситуації соціальної вразливості.

Інше розуміння соціального захисту визначає його як систему державних гарантій прав громадян України на матеріальне забезпечення у випадках повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з обставин, що не залежать від них, а також у старості та інших ситуаціях, передбачених законодавством України [3].

Бюджетне забезпечення соціального захисту населення реалізується шляхом фінансування видаткової частини державних і місцевих бюджетів, спрямованим на виконання програм соціального захисту. В рамках загальнодержавних програм соціального захисту витрати здійснюються через державний бюджет шляхом включення в нього передбачень на соціальний захист та розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів, включаючи передачу дотацій та субвенцій місцевим бюджетам.

Проте, система бюджетного фінансування соціального захисту населення в Україні має істотні недоліки, що вимагають уваги та вдосконалення. У цьому контексті пропонується вжити заходів, зокрема: впровадження систематичного бюджетування соціального захисту відповідно до Державної програми соціально-економічного розвитку; удосконалення порядку бюджетного планування та прогнозування видатків на соціальний захист для наближення до реальних показників фінансування.

На сучасному етапі формування держави, ключовим завданням механізму бюджетного планування і прогнозування на сферу соціально-культурних послуг повинно стати зменшення соціальної нерівності, відновлення позитивної динаміки доходів громадян і надання якісних суспільних послуг. Перспективи подальших досліджень у сфері бюджетного забезпечення соціального захисту населення в Україні пов'язані із докладним вивченням вітчизняного досвіду щодо

ефективності використання бюджетних коштів, виділених у формі субвенцій та впровадження бюджетних програм соціального захисту населення [2].

Отже, бюджетне забезпечення визначає ключову роль у наданні суспільних послуг населенню, впливаючи на освіту, охорону здоров'я та інші сфери життя. Ефективне розподілення бюджетних ресурсів є важливим фактором для забезпечення сталого розвитку та підвищення якості життя громадян. Важливо забезпечити відкритість та відповідальність у використанні бюджетних коштів для досягнення соціально-економічної стабільності.

### **Список використаних джерел:**

1. Алексеев І.В. Бюджетна система : навч.: посібник. Київ : Хай-Тек Прес, 2017. 376 с.
2. Закон України «Про соціальні послуги» від 17.01.2019 № 2671-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text> (дата звернення: 11.12.2023).
3. General government expenditure by function. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 12.12.2023).

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ У БЮДЖЕТНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ**

**Пономарьов Андрій Всеволодович**  
*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія*  
*Західноукраїнського національного університету*

У більшості розвинутих країн існують законодавчі норми, які обмежують проведення взаємофінансування доходів бюджетів розвитку для витрат поточних бюджетів. Крім того, в окремих країнах використовуються поняття «додатковий бюджет» і «приєднані бюджети» для уникнення обмежень, пов'язаних з основним бюджетом.

Наприклад, у Франції додатковий бюджет доповнює основний бюджет, оскільки в основному бюджеті не можуть бути зазначені всі можливі фактори, що впливають на фінансові джерела протягом бюджетного року.

У ряді інших країн формування місцевих бюджетів значною мірою залежить від трансфертів з центрального бюджету. Наприклад, Нідерланди, Італія, Ірландія, Канада та Португалія мають велику залежність місцевих бюджетів від трансфертів, які становлять від 62% до 80% їх поточних доходів [1, с. 234].

В Франції основним джерелом фінансування системи соціального захисту є страхові внески працівників і роботодавців, за винятком страхування від безробіття й сімейних виплат, які отримують істотні державні дотації, а також страхування від нещасних випадків, що фінансується виключно за рахунок коштів роботодавця.

У Великобританії система соціального захисту фінансується через поділ на дві частини: національну охорону здоров'я (фінансується на 90% з державного бюджету) та національне соціальне страхування (фінансується за рахунок страхових внесків найманих працівників і підприємців). Податкове фінансування також використовується для забезпечення від нещасних випадків та сімейних виплат.

Швеція та США вирішують проблему фінансування соціальних потреб за допомогою принципу соціальної солідарності, в якому всі громадяни, незалежно від соціального статусу, беруть участь у фінансуванні системи соціального захисту пропорційно своїм прибуткам. Високий рівень соціальної захищеності в цих країнах обумовлюється значним «тиском» такої системи, що включає високий рівень оподаткування.

Світовий досвід також показує, що розвинені країни використовують різні механізми для фінансування соціальних програм. Наприклад, іпотечне кредитування, контрактні заощадження та державна підтримка використовуються в різних комбінаціях для підтримки житлового будівництва. У багатьох країнах Європи та США велике значення мають соціальні житлові програми, які забезпечують підтримку малозабезпеченим верствам населення.

Україна, на жаль, має спрощений підхід до цільових програм, а фінансування залежить від щорічного бюджетного процесу. Державні цільові програми не завжди використовуються як комплексні стратегії розвитку, а виділення коштів часто залежить від фінансової здатності держави [4, с. 314].

До теперішнього моменту існує чотири основні форми фінансування систем охорони здоров'я: державна, муніципальна, обов'язкове та добровільне медичне страхування, а також змішана форма.

У Франції переважає система обов'язкового медичного страхування, яка дає можливість населенню вибирати своїх лікарів, а вартість лікування практично повністю компенсується за рахунок соціального страхування. Решта витрат оплачується завдяки соціальним гарантіям, встановленим у колективних трудових угодах. Фінансування соціального страхування здоров'я здійснюється через внески та спеціальні податки. Загалом, 13,55% від загальної суми заробітної плати працівника йде на соціальне страхування, проте фактично робітник вносить лише 0,75%, а решта сплачується роботодавцем. Крім того, 6,2% від зарплати працівника спрямовуються на суспільний внесок, а ще 0,5% йде на погашення суспільного боргу. Окрім цього, з вартості проданого алкоголю та цигарок відраховуються певні суми для фонду страхування здоров'я.

Бельгія володіє однією з найкращих систем охорони здоров'я в Європі, забезпечуючи доступність та відносно низькі витрати для населення, але високі витрати для роботодавців та платників податків. Фінансування системи здійснюється через централізоване

У Сполучених Штатах відсутня гарантована державна система загального медичного страхування. Система ґрунтується на приватному страхуванні, яке забезпечує високий рівень медичного обслуговування. Федеральний уряд гарантує страхування тільки для літніх та найбільш вразливих громадян через фонди Medicare та Medicaid.

У Великобританії охорона здоров'я фінансується за рахунок бюджету, що підкреслює її державний характер та централізацію. Національна система охорони здоров'я отримує 90% бюджету від податків, а лише 7,5% формується за рахунок внесків роботодавців.

У Ізраїлі відсутня державна система медичного обслуговування, і 94% населення покрито всеохоплюючим медичним страхуванням. Основний обсяг послуг надається через медичний страховий фонд [2].

Німецька модель соціального захисту, що ґрунтується на соціальному страхуванні, може стати більш придатною для України, оскільки вона акцентує не лише на перерозподілі доходів, але і на забезпеченні соціального страхування. Ця модель включає систему соціальної допомоги, спрямовану на підтримку у випадках несприятливих життєвих обставин, сприяючи самостійному подоланню труднощів.

Ліберальна економіка країн, таких як США і Канада, характеризується низьким рівнем податків та меншим обсягом соціальних видатків. Вони фінансують соціальну сферу за принципом умовно-залишкового принципу, де держава виконує лише ті функції, які ринок не може належним чином забезпечити.

Україні важливо вивчати досвід країн, які подібно до неї пройшли чи проходять шлях розвитку, зокрема Угорщини, Польщі, Чехії, Словаччини та інших. Цей досвід вказує на те, що держава, яка не може належним чином фінансувати соціальну сферу, повинна рішуче реформувати соціальну політику у трьох основних напрямках.

Також важливо взяти на увагу латиноамериканський досвід, де використання державних фондів для фінансової підтримки місцевих інвестиційних проєктів у районах з великою злиденністю та безробіттям виявилось ефективним. Хоча подібні програми не можуть повністю ліквідувати напругу, вони дозволяють у певній мірі вирішувати соціальні проблеми [3, с. 112].

### **Список використаної літератури:**

1. Бояр А.О. Бюджетний процес у Європейському Союзі : монографія. Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, Ф-т міжнар. відносин. Луцьк : Захарчук В.М., 2022. 522 с.
2. Дюк А.А. Формування системи видатків державного бюджету та їх оптимізація. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/69.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/69.pdf)
3. Карпишин Н. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. *Світ фінансів*. 2018. № 1(14). С. 110–117.
4. Кір'ян Т.М. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери / за ред. д.ф, проф. Т.М. Кір'ян. Черкаси : В-во Чабаненко Ю., 2018. 398 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

**Пушавер Даніела Вікторівна**

*студентка магістратури*

*Ужгородського національного університету*

**Дроздовський Ярослав Петрович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Ужгородського національного університету*

У сучасній світовій економіці функціонує багато транснаціональних та міжнародних корпорацій, які розповсюджують свою продукцію по всьому світу. Будь-яка міжнародна компанія зацікавлена у поширенні інформації про свої товари та послуги у тих країнах, де у неї знаходяться канали збуту. Для міжнародного бізнесу істотне місце у маркетингових операціях займає реклама. Управління рекламної діяльністю є комплексом цілеспрямованих дій рекламодавця спільно з виробниками та розповсюджувачами реклами щодо регулювання ринкової сталості підприємства. При цьому використовуються рекламні кампанії з урахуванням впливу тенденцій та закономірностей споживчого та рекламного ринків, що включає такі етапи [1]:

- організацію та управління процесом планування;
- розробку та виробництво рекламних засобів;
- доведення рекламних повідомлень до цільової аудиторії;
- контроль ефективності реклами.

Міжнародна (або глобальна) реклама є похідною від основної економічної тенденції, що існує у сучасному світі, – через глобальні процеси інтеграції та спеціалізації, що відбуваються у світовій економіці [2, с. 15–16]. Щоб використовувати досвід міжнародної реклами у розвитку рекламних послуг, необхідно враховувати специфіку реклами у різних країнах. Серед найпоширеніших інноваційних рекламних технологій, які можна віднести до особливостей розвитку реклами у міжнародному бізнесі, відносяться такі [3]:

- product placement (продакт-плейсмент);
- проекційна реклама;
- зовнішня реклама;
- інтернет-технології.

Поняття «Product placement» трактується так: «введення рекламованого продукту в сюжетну лінію або аудіоряд творів мистецтва» [4, с. 86]. Продакт-плейсмент використовується в кінофільмах, телевізійних чи

радіопрограмах, комп'ютерних іграх та інших мережевих ресурсах, музичних кліпах та інших галузях індустрії розваг. Рекламу, впроваджену в аудіовізуальний твір у вигляді продакт-плейсменту, пробуджує ту енергію, що у свідомості людини створює певні образи та активізує так звані механізми «несвідомого програмування». Зокрема, вони спонукають покупця до необхідної старанності та дій.

Проекційна реклама полягає у проектуванні зображень на великі поверхні площею до 2 тис. м<sup>2</sup>. Проекційна реклама з'явилася порівняно недавно, тому конкурентів у цьому напрямі діяльності немає [5, с. 53]. Це новий вид реклами, який замінив вінілові плакати на стінах будинків.

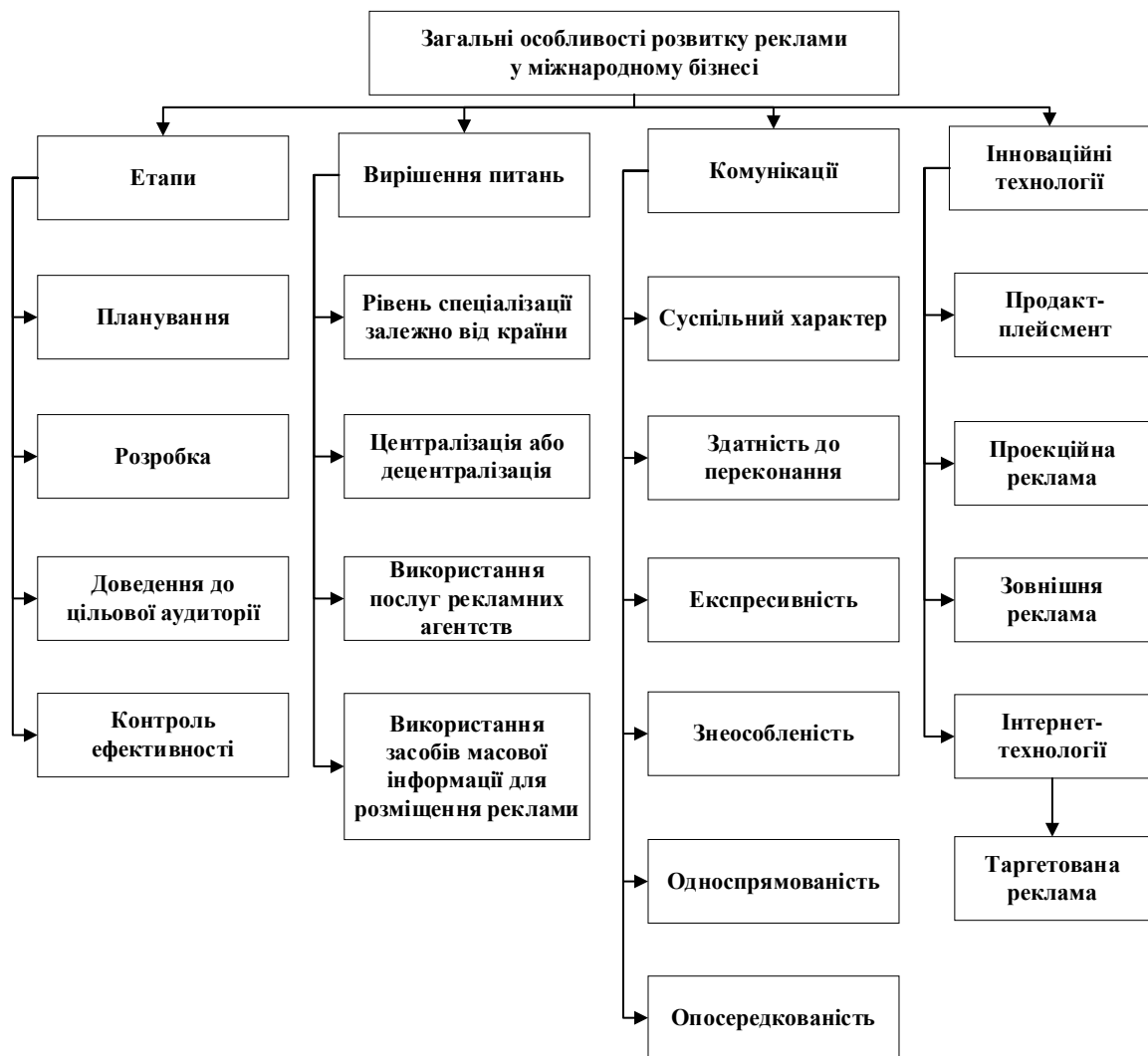
Інновації у зовнішній рекламі – це оригінальність та її використання у зображеннях та слоганах, що дозволяє домогтися впізнаності бренду, лояльності цільової аудиторії та збільшення продажів [6].

Реклама в Інтернеті сьогодні визнана одним із найсучасніших, зручних у використанні та найбільш ефективних видів просування товарів та послуг. Відкритий доступ до глобальної мережі переважає майже у всіх регіонах України не тільки вплинув на процеси інформаційного обміну, а й викликав великий вплив на сферу маркетингу. Наприклад, соціальні мережі, які по-перше використовуються для пошуку друзів за інтересами та спілкування з ними, нині вважаються сильними рекламними майданчиками, що охоплюють понад п'ятдесят відсотків усіх користувачів Інтернету у світі.

За останні кілька років у рекламній практиці міжнародного бізнесу інтенсивно впроваджуються методи просування товарів та послуг підприємств через всесвітню павутину, тоді як майже всі традиційні методи реклами відкидаються через їх низьку ефективність. Практично усі компанії, у тому числі й міжнародні, успішно завойовують свою нішу на ринку за рахунок публікації оригінального контенту в соціальних мережах, нехтуючи класичною рекламою, оскільки просування в інтернеті містить низку переваг, у тому числі формування впізнаності бренду, захоплення цільової аудиторії та відносно невисока вартість реклами.

Одним із основних напрямів інновацій у рекламі міжнародного бізнесу є впровадження мультимедійних технологій, зокрема каталогів, презентацій тощо [7, с. 15]. Соціальні мережі надають найбільші можливості для орієнтації рекламної кампанії на певний сегмент цільової аудиторії. Користувачі публікують інформацію про себе, свої погляди, інтереси, переваги і таке інше. Тому співробітники у сфері реклами можуть дуже вірно охарактеризувати, які саме користувачі будуть зацікавлені у їхній рекламі, та адресувати свої рекламні оголошення певним користувачам, залежно від інформації у їх профілях (вік, стать, місце проживання тощо) [8, с. 96]. Цей вид реклами називається таргетованою, яка має такі особливості:





**Рис. 1. Загальні особливості розвитку реклами у міжнародному бізнесі**

*Джерело: складено автором*

1. Таргетована реклама має велику кількість можливих налаштувань відображення: місто, стать, вік, інтереси, приналежність до будь-яких спільнот тощо. Це ефективний інструмент передачі інформації та збільшення продажів за деякими напрямками діяльності [9].

2. Соціальні мережі різного типу охоплюють практично усі групи споживачів, тому вірно складене рекламне повідомлення може бути досить ефективним та покращити імідж підприємства або підвищити впізнаність його продукції.

3. Instagram – ще один популярний інструмент просування на ринку. Це програма для швидкого редагування та публікації фотографій з мобільних пристроїв нового покоління. У режимі реального часу користувачі Instagram – це не тільки люди, а й компанії, які хочуть познайомити своїх передплатників із новими продуктами та послугами. Бажаючи привернути увагу користувачів, вони можуть просунути власний бренд набагато швидше та простіше, оскільки Instagram

дозволяє може підтримувати зв'язок із потенційними покупцями через фотографії та короткі (на кілька секунд) відеоролики.

Загальні особливості розвитку реклами у міжнародному бізнесі наведено на рис. 1.

Таким чином, особливості сучасного розвитку реклами в міжнародному бізнесі полягають у впровадженні новітніх рекламних технологій, які відрізняються від традиційних зростаючою зацікавленістю до них більшістю споживачів продукції та їх ефективністю. Використання сучасних мультимедійних технологій в рекламному бізнесі здатне збільшити продаж продукції на 20-45%, що є вагомим аргументом на користь їх використання [10]. Нові підходи до реклами, впровадження інноваційних технологій, ознайомлення з найцікавішими досягненнями вітчизняного рекламного бізнесу та їх розвиток створюють передумови для того, щоб якнайкраще запропонувати клієнту продукцію (товар або послугу), перетворити потенційного покупця на постійного клієнта, відтягнути потік покупців від конкурентів, зайнявши вигідне конкурентне місце на ринку товарів та послуг.

### Список використаних джерел:

1. Горбаль Н.І., Єфременко І.М., Хомутник Н.В. Особливості, тенденції розвитку реклами в різних країнах світу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 797. С. 39–46. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM\\_2014\\_797\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_7)
2. Обритько Б.А. Реклама і рекламна діяльність : підручник. Київ : МАУП, 2002. 240 с.
3. Як цифрові технології впливають на світ і Україну. URL: <https://sergioshtogryn.blogspot.com/2018/06/blog-post.html>
4. Тринчук В. Product placement в маркетингових комунікаціях страхових компаній. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 105. Ч. II. С. 148–160.
5. Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації : монографія / за ред. М.Я. Матвіїва, О.М. Сохацької. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 416 с.
6. Руденко О.А. Методологічні засади формування державної інвестиційної політики як основи модернізації структури економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2014. Вип. 8. Ч. 3. С. 54–57.
7. Хамініч С.Ю., Третяк К.В. Інтернет-реклама як основний чинник просування товару в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 7. С. 504–507.
8. Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Коваленко Я.А. Особливості використання інструментів Інтернет-маркетингу на підприємстві. *Молодий вчений*. 2014. № 10 (13). С. 53–56. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv\\_2014\\_10\(13\)\(1\)\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_10(13)(1)_13.pdf)
9. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 96–104.
10. Звіт «Цифрові технології 2020» (Digital 2020). URL: <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media#>

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

**Савченко Юлія Валеріївна**

*студент*

*Херсонського навчально-наукового інституту*

*Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

**Огорь Ганна Миколаївна**

*викладач*

*Херсонського навчально-наукового інституту*

*Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1171-4052>*

Планування та контроль на підприємствах в Україні стикаються зі значними проблемами, які обмежують їхню ефективність та досягнення стратегічних цілей. Недостатня прозорість даних, нестабільне бізнес-середовище, недосконалість систем управління та обмежена інтеграція новітніх технологій – це серйозні проблеми. Вони ускладнюють адекватне прогнозування, ризик-менеджмент та раціональне використання ресурсів, що загрожує стабільності та конкурентоздатності підприємств. Планування є ключовим елементом ефективного управління підприємствами в сучасному бізнес-середовищі. Основна мета – врахувати всі можливості для успішної конкуренції. Підприємства укладають договори, які фактично реалізуються угодами з майбутніми споживачами, партнерами та постачальниками. Планування має враховувати ринкові показники, бізнес-процеси та фінансову стійкість, спрямовуючись на забезпечення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Таблиця 1

### Вимоги до організації процесу планування

Вимоги	Характеристика
Ринкова динаміка	показники ринку є не постійними для планування виробничо-господарської діяльності підприємства, відповідно до цього процес планування повинен бути систематичним та враховувати постійні зміни у середовищі його функціонування
Бізнес-процесне планування	планування діяльності здійснюється за таким ланцюгом дій: виробництво, збут, грошові кошти, покупна цінності
Фінансова стійкість	основна мета при планування бізнес-процесів на підприємстві є забезпечення його платоспроможності та ліквідності

План підприємства — це система запланованих заходів, яка включає цілі, стратегію, збалансовану взаємодію ресурсів та їх обсяг, методи та терміни реалізації для виробництва або надання послуг. Процес планування складається з кількох етапів.

Таблиця 2

**Етапи та їх характеристика при процесі планування**

<b>Етапи</b>	<b>Характеристика</b>
Визначення всіх цілей розвитку підприємства	Визначення всіх цілей розвитку підприємства допомагає: Направити стратегію, оцінити прогрес, зберегти фокус, залучити ресурси ефективно, стимулювати співробітника
Аналіз проблеми	включає оцінку початкової ситуації на момент створення плану та формування кінцевої ситуації
Пошук альтернатив	де серед можливих шляхів вирішення проблем обирається оптимальний варіант та розробляються відповідні дії
Прогнозування	допомагає уявити розвиток ситуації, яку планується
Оцінка	передбачає проведення оптимальних розрахунків для вибору найкращого варіанту
Визначення та деталізація конкретних цілей та завдань на визначений проміжок часу	визначення та деталізація конкретних цілей та завдань на визначений проміжок часу допомагає отримати : ясність та спрямованість, орієнтир для вимірювання, раціональне використання ресурсів, мотивація та залучення та орієнтир для планування.
Визначення шляхів, методів та інструментів для їх досягнення	визначення шляхів, методів та інструментів для їх досягнення допомагає чітко отримати : оптимізацію ресурсів, структурованість дій, аналіз та корекцію, орієнтир для команди та систематизацію процесу.
Систематичний контроль за досягненням поставлених цілей, шляхом співвідношення планових та фактичних показників виробничо-господарської діяльності підприємства	систематичний контроль за досягненням поставлених цілей, шляхом співвідношення планових та фактичних показників виробничо-господарської діяльності підприємства допомагає: визначити ефективність, виявити відхилення, керувати змінами, покращувати плани.
Прийняття планового рішення	обирається та оформлюється єдина планова стратегія

У сучасних умовах, коли економіка та технології постійно змінюються, підприємства стикаються з рядом викликів та проблем, пов'язаних з плануванням та контролем своєї діяльності. Систематичне планування та контроль дозволяють підприємствам визначати стратегічні цілі, розробляти плани для їх досягнення та ефективно виконувати ці плани. Проте сучасне бізнес-середовище ставить перед підприємствами ряд нових та складних викликів, які впливають на процеси планування і контролю.

Таблиця 3

**Виклики, що впливають на процеси  
планування і контролю на підприємстві**

<b>Виклики</b>	<b>Характеристика</b>
Нестабільне економічне середовище	Україна стикається з політичною та економічною нестабільністю, що ускладнює планування та передбачення майбутніх обсягів виробництва та продажів.
Реформи	Зміни в законодавстві та регулюючих положеннях можуть впливати на діяльність підприємства і вимагати постійного оновлення бізнес-планів та стратегій.
Глобалізація та міжнародний бізнес	Українські підприємства зростають у світовому ринковому середовищі, що вимагає вивчення міжнародних аспектів планування та контролю.
Фінансова стійкість	Фінансова нестабільність та доступ до кредитних ресурсів можуть впливати на можливість фінансування проектів та розширення бізнесу.
Розвиток інформаційних технологій	Підприємства повинні адаптувати свої системи контролю та планування до сучасних інформаційних технологій для збору, аналізу та використання даних.
Кадровий потенціал	Здатність компанії залучити та зберегти кваліфікованих працівників може впливати на її здатність до виконання стратегічних завдань.
Конкуренція	Ринок в Україні є досить конкурентним, і підприємства повинні розвивати стратегії планування та контролю для забезпечення конкурентоспроможності.
Соціальна відповідальність	Зростаюча увага до питань соціальної відповідальності може вимагати від підприємств розвитку соціальних програм та звітності.

У сучасному плануванні підприємств стикаються зі складними викликами, що виникають через стрімкий розвиток технологій та інновацій. Це приводить до впровадження нових товарів і методів виготовлення, у той час як компанії, що залишаються вірні традиційним методам, поступаються конкурентам, які активно використовують інновації. Відсутність у планах цього розвитку загрожує втратою конкурентоспроможності у майбутньому. Неправильні очікування можуть виникнути під час планування та його втілення, що ускладнює

досягнення поставлених цілей. Не врахування макросередовища й потенціалу підприємства може погіршити ефективність планування. Проблеми виникають не лише через зовнішні впливи, але й через внутрішні фактори. Відсутність достовірної інформації може призвести до втрати ринкової позиції та кризових наслідків, у той час як неточна інформація може призвести до неефективності у майбутньому. Також, недоліки в організаційній культурі впливають на комунікацію та обмін інформацією, порушуючи узгодженість між різними відділами підприємства та спричиняючи невідповідності у стратегіях. Важливо подолати опір до змін та створити мотивацію для співробітників у контексті планування. Чітка комунікація та пошук нових можливостей сприяють успішному плануванню у сучасному невідпінно змінюваному світі. Розв'язання сучасних проблем планування і контролю на підприємствах в Україні може запропонувати кілька підходами.

Таблиця 4

**Розв'язання сучасних проблем  
планування і контролю на підприємствах в Україні**

<b>Підход</b>	<b>Шляхи розв'язання</b>
Використання сучасних технологій	Інтеграція сучасних програмних засобів для управління та планування може значно полегшити процеси внутрішнього контролю та планування
Оптимізація управлінських процесів	Вдосконалення внутрішніх процесів управління може включати перегляд структури управління, збільшення ефективності комунікації між підрозділами та вдосконалення системи звітності.
Навчання та розвиток персоналу	Інвестування в навчання та розвиток персоналу допоможе підвищити рівень кваліфікації та ефективність управлінського персоналу.
Зменшення бюрократії та корупції	Зусилля для спрощення процедур і зменшення бюрократичних перешкод у діловому середовищі можуть покращити умови для планування та контролю.
Створення прозорих правил і стандартів	Удосконалення законодавства і створення прозорих правил для бізнесу сприятиме зменшенню ризиків та надасть підприємствам чіткі рамки для діяльності
Активна адаптація до змін	Підприємства повинні бути готові до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, швидко реагувати на нові тенденції і виклики.

Висновок. Успішне функціонування підприємства в ринковому середовищі залежить від кількох ключових умов. Різноманітність форм власності дозволяє підприємствам вибирати оптимальні форми відповідно до їхніх потреб та стратегій. Законодавче визначення прав власності створює основу для економічної діяльності та визначає економічну самостійність. Конкуренція, державне регулювання та правовий захист є важливими факторами для стабільного розвитку

підприємств. Наявність цивілізованого ринку ресурсів та правовий захист сприяють стабільності та ефективному розвитку. Державна підтримка та можливість укласти договірні відносини сприяють розвитку та позиціонуванню підприємства на ринку. Гарантії стабільної прибутковості для іноземних інвесторів відкривають нові можливості для залучення інвестицій та розвитку бізнесу в умовах глобалізації економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2013. 218 с. URL: [https://www.researchgate.net/publication/304254424\\_Efektivnist\\_strategicnogo\\_upravlinna\\_pidpriemstvami\\_sucasni\\_problemi\\_ta\\_perspektivi\\_ih\\_virisenna](https://www.researchgate.net/publication/304254424_Efektivnist_strategicnogo_upravlinna_pidpriemstvami_sucasni_problemi_ta_perspektivi_ih_virisenna)
2. Гнип Д.В., Тульчинська С.О. Планування, як основний інструмент управління ефективною діяльністю підприємства. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45966/1/SPEP-25\\_p66-72.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45966/1/SPEP-25_p66-72.pdf)
3. Планування діяльності підприємства. URL: [https://pidru4niki.com/84332/ekonomika/planuvannya\\_diyalnosti\\_pidpriemstva#:~:text=%D0%9F%D0%BB](https://pidru4niki.com/84332/ekonomika/planuvannya_diyalnosti_pidpriemstva#:~:text=%D0%9F%D0%BB)
4. Костецька Н.І., Актуальні проблеми планування діяльності підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2018. № 1. URL: [http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/33292/1/SRE\\_1\\_2018\\_c.74-80.pdf](http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/33292/1/SRE_1_2018_c.74-80.pdf)
5. Сутність, необхідність, роль та особливості планування за сучасних умов URL: [https://pidru4niki.com/92310/finansi/sutnist\\_neobhidnist\\_rol\\_osoblivosti\\_planuvannya\\_suchasnih\\_umov](https://pidru4niki.com/92310/finansi/sutnist_neobhidnist_rol_osoblivosti_planuvannya_suchasnih_umov)
6. Спориш А.П. Проблеми удосконалення планування на підприємстві. II Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція «ПРИРОДНИЧІ ТА ГУМАНІТАРНІ НАУКИ. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ». URL: [https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/14116/2/Conf\\_2009v2\\_Sporish\\_A\\_P-Problemy\\_udoskonalennia\\_planuvannia\\_222.pdf](https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/14116/2/Conf_2009v2_Sporish_A_P-Problemy_udoskonalennia_planuvannia_222.pdf)

## **НАПІВПРОВІДНИКОВА ГАЛУЗЬ ЯК БАЗИС СМАРТ-ПРОМИСЛОВОСТІ**

**Утюж Максим Владиславович**

*аспірант*

*Інституту економіки промисловості*

*Національної академії наук України*

В умовах інноваційної економіки та при високій конкуренції на міжнародному ринку існує необхідність впровадження в компаніях розумних технологій. На практиці багато компаній стикаються з такими завданнями, які вирішити за допомогою лише традиційних знань та парадигм системи виробничого менеджменту практично неможливо. Тому різні суб'єкти господарювання зацікавлені у пошуку інноваційних шляхів досягнення конкурентних переваг. Розвиток напівпровідникової галузі є важливою складовою сучасної технологічної революції, і вона впливає на різні сфери життя, включаючи смарт-промисловість. Напівпровідникові прилади і мікросхеми є основою сучасних інформаційних технологій і електроніки. Вони використовуються в комп'ютерах, смартфонах, планшетах, серверах, комунікаційних системах та багатьох інших пристроях для обробки і передачі інформації.

Зростання продуктивності та зменшення розмірів транзисторів є ключовими факторами. Багато компаній, які працюють у напівпровідниковій галузі, мають міжнародний вплив, тому глобальні тенденції можуть сильно впливати на місцевий розвиток. Забезпечення високого рівня наукових досліджень та кваліфікованої робочої сили є важливим елементом для стабільного розвитку галузі. Успішний розвиток напівпровідникової галузі часто вимагає підтримки від держави у вигляді інвестицій, податкових стимулів, освітніх програм і тому подібне.

Акцентуючи увагу на глобальних економічних процесах, неможливо не помітити той факт, що зростання щільності інтеграції на мікросхемах дозволяє створювати більш потужні, ефективні та енергоефективні пристрої, а мініатюризація та зниження вартості виробництва дозволяють вбудовувати напівпровідникові компоненти у різноманітні пристрої та системи. Розвиток енергоефективних напівпровідникових матеріалів та компонентів важливий для побудови смарт-промислових систем, які можуть ефективно працювати та економити електроенергію.

Окремою ланкою в розвитку смарт-промисловості необхідно виділити штучний інтелект. Напівпровідникові пристрої забезпечують потужність та швидкість, необхідні для реалізації алгоритмів штучного



інтелекту та машинного навчання в смарт-промисловості. Використання алгоритмів машинного навчання для аналізу великих обсягів даних допомагає виявляти закономірності, оптимізувати виробничі процеси, прогнозувати попит та управляти запасами. Впровадження автоматизованих систем та роботів у виробництво сприяє підвищенню продуктивності, зниженню витрат та підвищенню якості продукції. Напівпровідникові пристрої, такі як центральні процесори (CPU) та графічні процесори (GPU), забезпечують швидкі та ефективні обчислення, що є важливим для виконання складних завдань штучного інтелекту, таких як нейронні мережі. Архітектура напівпровідникових пристроїв дозволяє створювати великі та масштабовані системи, що ідеально підходять для завдань, які вимагають великої кількості паралельних обчислень, таких як обробка великих обсягів даних в штучного інтелекту. Для оптимізації виконання конкретних завдань ШІ, створюються спеціалізовані апаратні рішення, такі як тензорні процесори (TPU) або інші пристрої, які використовують напівпровідникові технології для високопродуктивних обчислень в області штучного інтелекту.

З точки зору надійності, робота в екстремальних умовах промисловості вимагає високої надійності напівпровідникових компонентів, і розвиток в цьому напрямку є важливим. Напівпровідники повинні залишатися функціональними при різних температурах, оскільки температурні коливання можуть впливати на їхню ефективність та надійність. В деяких застосуваннях, таких як космічна техніка або медична апаратура, напівпровідники повинні бути стійкими до впливу радіації. Деякі умови роботи можуть включати вологість, агресивні хімікати чи інші хімічні впливи, і тут важливо, щоб напівпровідники були стійкими до цих факторів. Напівпровідники повинні витримувати механічні навантаження та не втрачати своїх властивостей під час фізичного зносу.

Застосування напівпровідникових технологій є ключовим для впровадження концепцій цифрової технологічної трансформації в сучасному виробництві, що є стратегічним напрямком розвитку, спрямованим на використання передових цифрових технологій для покращення ефективності, конкурентоспроможності та інноваційності виробничих процесів.

Неможливо не відзначити концепцію інтернету речей (IoT), що передбачає з'єднання фізичних об'єктів до Інтернету з метою обміну даними та керування. Основна ідея полягає в тому, щоб надати речам (зазвичай обладнанню, пристроям, датчикам) можливість збирати та обмінювати інформацією через Інтернет без прямого втручання людини. Це створює нові можливості для автоматизації та управління різноманітними процесами. IoT використовується у різних сферах, таких

як промисловість, охорона здоров'я, транспорт, сільське господарство, домашня автоматизація тощо. Розробники активно працюють над створенням нових типів напівпровідникових датчиків, які можуть покращити якість та точність вимірювань в пристроях IoT. Це може включати в себе, наприклад, датчики, що використовують світлові чутливі елементи (photodiodes) або напівпровідникові пристрої для вимірювання різних фізичних величин. Інтернет речей відкриває широкі перспективи для оптимізації процесів, ефективного використання ресурсів та створення нових продуктів та послуг. Однак важливо також розглядати питання приватності та безпеки в контексті швидкого розвитку цієї технології.

Розвиток цих аспектів сприяє формуванню сучасних смарт-промислових систем, які визначаються підвищеною автоматизацією, збільшеною ефективністю та покращеною здатністю адаптуватися до змін в середовищі. Напівпровідникова галузь є однією з найдинамічніших технологічних галузей, де відбувається постійний технологічний прогрес. Розвиток більш ефективних матеріалів, нових технологій виготовлення та дизайну пристроїв надає можливість постійного удосконалення електронних систем.

Для України особливе значення смарт-промисловості визначається тією обставиною, що її традиційна індустрія наразі перебуває у кризовому стані, а нова «розумна» промисловість не отримує належної уваги з боку держави. Відновлення економічного потенціалу України після війни має відбуватися швидко, щоб забезпечити збільшені витрати на оборонний і соціальний сектор.

В напівпровідниковій галузі України існує декілька актуальних проблем, які потребують вирішення для подальшого розвитку цієї галузі. По-перше, українським підприємствам та дослідницьким установам часто не вистачає фінансової підтримки для проведення інноваційних досліджень і розробок у галузі напівпровідників. Українські виробники напівпровідників часто використовують застарілі технології, що робить їх менш конкурентоспроможними на світовому ринку. Також для успішного розвитку напівпровідникової галузі потрібні спеціалісти з високим рівнем кваліфікації, які б здатні працювати з сучасними технологіями та методами виробництва напівпровідників. В розрізі екології виробництво напівпровідників може мати негативний вплив на навколишнє середовище, і потрібно шукати способи зменшення цього впливу та впровадження більш екологічно чистих технологій.

Для покращення ситуації в галузі напівпровідників в Україні мають бути створені наступні умови. Залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій для модернізації обладнання та технологій, так як останні на даний момент є надто застарілими для інноваційної діяльності. Також

необхідна постійна співпраця з ведучими світовими компаніями та науковими інститутами, яка може допомогти оновити технологічну базу та знання. Особливого значення має набувати розвиток освітніх програм, спрямованих на підготовку фахівців у галузі напівпровідників, та підтримка наукових досліджень. Також надзвичайно важливою є урядова підтримка через податкові пільги, гранти та інші заходи, які можуть стимулювати розвиток галузі.

### **Список використаних джерел:**

1. Гурочкіна В., Резнік, С. Деякі аспекти розвитку смарт промисловості України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-58>
2. Chapter Fourteen semiconductor electronics: materials, devices and simple circuits (2022 year). URL: <https://ncert.nic.in/textbook/pdf/leph206.pdf>
3. Вишневський О.С. Смарт-промисловість: визначення і теорія стимулювання розвитку на основі локального протекціонізму. *Економіка промисловості*. 2023. № 3 (103). URL: <http://ojs.econindustry.org/index.php/ep/article/view/281/337>
4. Вишневський В.П., Князєв С.І. Смарт-промисловість: перспективи і проблеми. *Економіка України*. 2017. № 7 (668). С. 22–37.
5. Вишневський В.П. Цифрові технології та проблеми розвитку промисловості. *Економіка України*. 2022. № 1. С. 47–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.01.047>

## МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТОРА

**Чапля Микола Сергійович**

*магістр*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

**Іванова Марина Володимирівна**

*кандидат хімічних наук, доцент*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

Інвестор – це особа, що вкладає власні, позикові або інші залучені кошти в проектну діяльність. Інвесторами можуть бути фізичні та юридичні особи, державні органи тощо [1]. Загалом інвестора можна характеризувати за наступними критеріями: інвестор самостійно визначає обсяги, напрямки, розміри та ефективність інвестиційних ресурсів; інвестор має стратегію (панування, контроль, прогноз, регулювання грошових потоків в інноваційному проекті); інвестор має очікування (повернення вкладень з максимально можливим прибутком); інвестор має ризику (неповернення кредитів, недоотримання прибутку) тощо.

Розроблена базова математична модель призначена для управління інноваційними проектами на стадіях, за участю однієї з зацікавлених сторін – інвестора інноваційного проекту. Управління інноваційними проектами є багатокритеріальна задача, тому на початку розробки математичної моделі задамо наступні параметри, що є найбільш важливі при прийнятті інвестором позитивного рішення, щодо інвестування:

$I_t^k$  – необхідний обсяг інвестицій в  $k$ -й варіант інноваційного проекту в період  $t$ ;

$V_t^k$  – прогноз прибутку від реалізації  $k$ -го варіанту інноваційного проекту в період  $t$ ;

$B_t^{max}(r)$  – максимально можливий обсяг кредитування в період  $t$  по ставці  $r$ ;

$B_t^\tau$  – план погашення в період  $t$  кредиту (основного боргу і відсотків), взятого в період  $\tau$  в обсязі  $B_\tau$ ;

$Q_t$  – власні кошти інвестора, які він може вкласти в інноваційного проект в період  $t$ ;

$r_{min}$  – мінімально можлива ставка кредитування;

$d$  – ставка дисконтування

Чиста поточна вартість (NPV)  $k$ -го варіанту інноваційного проекту при обсязі фінансування його власними силами в обсязі  $x_t^k$  буде обчислюватися за формулою:

$$NPV^k = \sum_{t=1}^n \frac{V_t^k - x_t^k - \sum_{\tau=0}^{t-1} B_t^\tau}{(1+d)^{-1}} \quad (1)$$

Тоді математична модель даної задачі буде виглядати наступним чином: знайти  $\{x_t^k\}$  – обсяги фінансування інноваційного проекту власними силами,  $B_t(r)$  – обсяги кредитування в період  $t$  по ставці  $r$  і найбільш ефективний варіант  $k_e$ , при якому:

$$NPV^{k_e} = \max NPV^k \quad (2)$$

$$I_t^k = x_t^k + B_t(r) \quad (3)$$

– забезпечення необхідного обсягу інвестицій;

$$x_t^k \leq Q_t \quad (4)$$

– обмеження по власних коштах;

$$B_t(r) \leq B_t^{\max(r)} \quad (5)$$

– обмеження щодо можливих обсягів кредитування;

$$r \geq r_{\min} \quad (6)$$

Дана модель реалізує багато компетенцій, що входять до складу характеристик управління інноваційними проектами з боку інвестора. Дійсно, очікування, а саме повернення вкладень з максимально можливим прибутком, мета в проекті, а саме одержання прибутку шляхом інвестування і критерій – максимізація прибутку задаються цільовою функцією (2). Бачення проекту, а саме процес руху грошей (динаміка витрат і доходів), обмеження, а саме обсяги коштів, терміни, кредитні ставки та елементи стратегії, а саме планування і прогноз, враховуються в формулах (3–6). Такі елементи стратегії, як контроль і регулювання, реалізуються за рахунок отримання даних про фактичні обсяги інвестування, коригування прогнозної інформації та перерахунку завдання по запропонованій моделі.

Ризики неповернення інвестицій і недоотримання прибутку можуть бути враховані в додатковому обмеженні:

$$V_t^k \geq V_t^{\min} \quad (7)$$

де  $V_t^{\min}$  – мінімально допустимий обсяг прибутку, що гарантує повернення інвестицій і отримання мінімально бажаної норми прибутку.

В процесі функціонування моделі формується зведена звітність, що сприяє підвищенню ефективності прийняття рішень інвестором.

Запропонована модель використовує всі основні інструменти управління проектами та може вже зараз може слугувати методичною основою вирішення завдань управління інноваційними проектами для інвесторів будь-яких форми власності.

### Список використаних джерел:

1. Єгорченков О.В., Єгорченкова Н.Ю., Катаєва Є.Ю. Азбука управління проектами. Планування : навчальний посібник. Київ : КНУ імені Тараса Шевченка, 2017. 117 с.

## **МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОБУДОВИ МАТРИЦІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ**

**Черкас Владлен Сергійович**

*магістр*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

**Іванова Марина Володимирівна**

*кандидат хімічних наук, доцент*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

Матриця стейкхолдерів – це аналітичний інструмент для відображення рівня впливу стейкхолдерів, їхнього ставлення до проекту та визначення стратегії взаємодії з ними. Для створення матриці використовують систему координат «ставлення – вплив» [1].

Перший етап моделювання – ідентифікація стейкхолдерів. На цьому етапі необхідно скласти список всіх людей, які є стейкхолдерами проекту. Також знадобиться інформація про оточення проекту. Випишуємо всіх, хто може якось вплинути на проект, у списку вказуємо місце в проекті (команда, спонсор, функціональний експерт, тощо). Ставлення стейкхолдера до проекту і його вплив можна оцінити вже на цьому етапі:

– під впливом мається на увазі, що при «5» – стейкхолдер може просто зупинити проект або, навпаки, змусити працювати навіть найзавзятіших противників проекту, а при «0» – може тільки спостерігати за змінами, що відбувається;

– під ставленням мається на увазі, що поточна позиція стейкхолдера щодо проекту при «-5» – він зробить все, щоб проект не відбувся, або зашкодить при можливості, при «0» – йому все одно, при «+5» – готовий щосили допомагати і підтримувати проект.

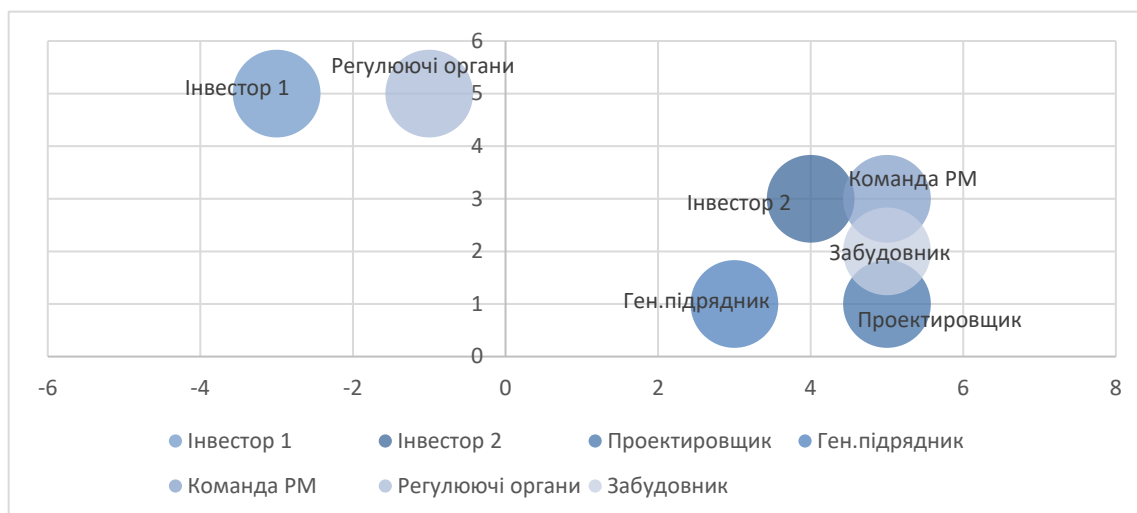
Другий етап моделювання – побудова матриці стейкхолдерів стандартними засобами Excel (рис. 1). Отримуємо діаграму матриці стейкхолдерів та на основі її аналізу визначимо які шанси є у проекту.

Аналіз матриці:

– з правого боку вгорі – ті, хто «за» проект і хто дійсно може і хоче йому допомогти. Це наші основні союзники, їх потрібно всіляко інформувати про хід проекту, активно залучати, при необхідності – просити допомоги і захисту, максимально контактувати особисто. У «правильному проекті» тут завжди знаходиться спонсор, а якщо сильно пощастило – то й замовник;

– з правого боку внизу – ті, хто на хід проекту істотного впливу зробити не можуть, але проект знаходиться у колі їх інтересів і чекають

від його реалізації позитивних змін. Їх необхідно регулярно інформувати і підтримувати інтерес, на етапі впровадження проекту вони будуть дуже значною силою;



**Рис. 1. Діаграма матриця стейкхолдерів (на прикладі будівельного проекту)**

– з лівого боку вгорі – «небезпека!» – це ті стейкхолдери, які проект не дуже схвалюють і готові впливати на тимчасову затримку проекту, або взагалі відміну реалізації проекту;

– з лівого боку внизу – ті, кому проект не подобається, але влади щось поміняти у них немає. Найчастіше це користувачі, які не бажають змінювати усталені процеси роботи. За цією частиною потрібно активно стежити, щоб не почали шкодити, регулярно інформувати, але коротко. Змінити ставлення в цілому можна на нейтральне, якщо для успіху проекту це критично важливо.

На підставі аналізу матриці розроблюється стратегія комунікацій із та між стейкхолдерами:

– якщо в матриці половина учасників в лівій частині графіка, та ще й у верхній, та ще й спонсор серед них – проект з високим ступенем ймовірності не буде реалізовано;

– якщо все в правій – стоїть ще раз перевірити свій список на предмет того, чи всіх враховано;

– якщо ж всі тісняться в серединці – доведеться докласти зусиль для створення продуктивних комунікацій між стейкхолдерами, але є великі шанси на успішну реалізацію проекту.

Третій етап моделювання – уточнюючи план взаємодії з кожним із стейкхолдерів визначаємо обрану стратегію: всіх стейкхолдерів інформувати про хід реалізації проекту, збільшувати рівень лояльності до проекту, проводити діалог для формування довіри (уникати

маніпуляцій), нівелювати негативний вплив незацікавлених, але таких стейкхолдерів, які можуть впливати на рішення щодо реалізації проекту.

**Список використаних джерел:**

1. Старченко Г.В. Управління проектами: теорія та практика : навч. посіб. Чернігів : видавець Брагінець О.В., 2018. 306 с.



## ОСНОВНЕ ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

**Чеховський Станіслав Віталійович**

*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія*

*Західноукраїнського національного університету*

Упродовж останніх десятиліть в Україні відбулися значні зміни в соціально-економічних процесах, що суттєво вплинули на розуміння фінансової науки. Нові реалії вимагають перегляду теоретичних підходів до розуміння ролі людини в фінансовій системі. Змінене сприйняття людини як громадянина, платника податків, споживача суспільних благ і складника державного механізму ставить під сумнів традиційний підхід до фінансової науки.

Домогосподарство визначається як особа або група осіб, які проживають разом і мають спільне господарство, незалежно від родинних зв'язків. Економічні дії домогосподарства визначають його фінансові доходи, які формують його ресурси. Домогосподарство відіграє важливу роль у загальній економічній системі країни, і в ньому приймаються рішення, що відповідають його потребам. Ефективність управління залежить від оцінки наявних ресурсів та їх раціонального використання [1, с. 178].

Фінансові ресурси приватних домогосподарств представляють собою сукупність економічних відносин, що виникають при розподілі, формуванні та використанні грошових доходів або заощаджень для задоволення потреб. У сучасних умовах розвинутих ринкових відносин фінанси домогосподарств беруть участь в кругообігу капіталу та охоплюють певну частину процесу виробництва. Проте, вони не є пріоритетною ланкою фінансової системи, як це є для комерційних підприємств і організацій, що створюють, розподіляють та використовують вартість валового внутрішнього продукту та національного доходу.

Фінанси домогосподарств виникають на стадії розподілу вартості валового внутрішнього продукту. Основні доходи членів домогосподарства складаються з заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, особистого підприємництва та активів. Вони також сплачують податки та інші обов'язкові платежі, що призводить до отримання вторинних доходів, таких як пенсії, стипендії, соціальна допомога та інші трансфертні виплати.

Дохід домогосподарства складається з двох основних складових: первинних та вторинних доходів. Первинні доходи включають у себе

заробітну плату, прибуток від підприємницької діяльності та інші джерела, що прямо пов'язані з основною діяльністю членів сім'ї. З іншого боку, вторинні доходи враховують отримання допомоги від держави, страхові виплати та інші види допомоги. Загальний дохід домогосподарства формується як сума обох видів доходів і визначає фінансовий ресурс, доступний для задоволення потреб та ведення життя сім'ї.

Домогосподарство, що розпочинає свій власний бізнес, зазвичай має попередньо накопичені активи або початкові кошти, які можуть бути спадковими або отриманими у вигляді подарунків. Ці активи можуть представлятися у різних формах, таких як нерухомість, грошові кошти, цінні папери та інші різновиди активів [2, с. 325].

В Україні населення має стимули до накопичення з різних причин, а саме:

- для придбання вартісних товарів;
- на випадок неочікуваних витрат, так званих витрат «чорного дня»;
- для фінансування майбутніх подій, таких як весілля чи навчання;
- як звичка зберігати гроші;
- з метою отримання прибутку [4, с. 171].

Одним із ключових аспектів у розумінні фінансових ресурсів для домогосподарств в Україні є їхній бюджет. Під поняттям «сімейний бюджет» мається на увазі форма формування та використання грошового фонду домогосподарства, який узагальнює сукупні доходи та витрати членів сім'ї для задоволення власних потреб.

З розвитком суспільства зростає і кількість суспільних благ, необхідних для задоволення потреб населення. Важливо враховувати, що обмеженість бюджету може призвести до недостатньої кількості коштів для задоволення потреб, що змушує залучати додаткові ресурси. Окрім звичайної роботи, домогосподарства часто займаються підсобним господарством, підприємницькою діяльністю, здають в оренду нерухомість чи займаються операціями з цінними паперами. Усе це впливає на обсяг фінансових ресурсів, які можуть бути доступними для домогосподарств [3, с. 162].

Отже, фінанси домогосподарств, хоча не займають центральне місце в фінансовій системі, відіграють ключову роль у структурі економіки та соціальному благополуччі. Їхнє значення виявляється в розподілі та ефективному використанні ресурсів для задоволення різноманітних потреб членів домогосподарства.

Фінанси домогосподарств включають в себе усі доходи, витрати, збереження та інвестиції, створюючи фінансовий план, який відображає економічне становище сім'ї. Цей фінансовий план визначає, як родина витрачає свої ресурси, спрямовуючи їх на життєво важливі сфери, такі як освіта, охорона здоров'я, житло та інші основні потреби.

У контексті економічної системи, фінанси домогосподарств взаємодіють з іншими секторами, впливаючи на загальний рівень економічного розвитку. Ці фінанси також відображають соціальні та культурні аспекти, враховуючи індивідуальні потреби та цінності родини [5, с. 145].

Таким чином, фінанси домогосподарств є не лише інструментом для власного утримання, але й важливим фактором у формуванні стабільної економічної та соціальної системи, яка сприяє благополуччю та розвитку суспільства

### **Список використаних джерел:**

1. Алексеев І.В. Застосування засобів комунікації у маркетингу для підвищення фінансової грамотності та активізації внутрішніх інвестицій. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Серія : Економічні науки.* 2018. Вип. 56. 198 с.
2. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія. Київ : Знання-прес, 2003. 560 с.
3. Воробйов Ю.М. Теоретичні засади формування та використання фінансових ресурсів у соціально-економічній системі держави. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.* 2019. 162 с.
4. Гудзь Т.П. Фінанси домогосподарств в умовах сучасної економіки України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки.* 2018. № 3. 171 с.
5. Гуржий Т.О. Динаміка джерел і структури фінансових ресурсів домогосподарств. *Інтелект XXI.* 2018. № 4. 581 с.

## **ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ**

**Чеховський Станіслав Віталійович**  
*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету*

Пріоритетні напрями вдосконалення формування фінансових ресурсів домогосподарств України можуть включати різноманітні аспекти, орієнтовані на забезпечення сталого економічного розвитку та підвищення рівня життя населення.

Пріоритетними напрямами вдосконалення формування фінансових ресурсів домогосподарств України є такі: [3, с. 95].

Зростання рівня доходів населення. Це є основним джерелом формування фінансових ресурсів домогосподарств. Для зростання рівня доходів населення необхідно створювати сприятливі умови для розвитку економіки, підвищення продуктивності праці, створення нових робочих місць та зростання заробітної плати.

Розвиток підприємницької діяльності домогосподарств. Підприємницька діяльність є важливим джерелом формування фінансових ресурсів домогосподарств. Для розвитку підприємницької діяльності домогосподарств необхідно створювати сприятливі умови для реєстрації та ведення підприємницької діяльності, надання доступу до фінансових ресурсів, зокрема кредитів, грантів та інших форм фінансової підтримки.

Зростання рівня заощаджень домогосподарств. Заощадження домогосподарств є важливим джерелом фінансування інвестицій. Для зростання рівня заощаджень домогосподарств необхідно створювати сприятливі умови для заощадження, зокрема, підвищувати рівень доходів населення, знижувати рівень інфляції, створювати безпечні інструменти заощадження.

Розвиток фінансової грамотності домогосподарств. Фінансова грамотність домогосподарств є важливим фактором ефективного використання фінансових ресурсів. Для розвитку фінансової грамотності домогосподарств необхідно проводити інформаційні кампанії, освітні програми та інші заходи, спрямовані на підвищення рівня фінансової обізнаності населення [1, с. 300].

Крім того, для вдосконалення формування фінансових ресурсів домогосподарств необхідно вжити заходів щодо:

Забезпечення доступності фінансових послуг для домогосподарств в Україні включає ряд стратегічних завдань, що спрямовані на поліпшення фінансового благополуччя громадян та стимулювання економічного розвитку. Одним з ключових напрямків цього процесу є розширення доступу до різноманітних фінансових інструментів, включаючи кредити, депозити, страхові послуги та інші.

Для забезпечення доступності кредитів і депозитів домогосподарствам важливо стимулювати конкуренцію на ринку фінансових послуг, сприяти розвитку інноваційних підходів у наданні фінансових продуктів та забезпечити чітке регулювання, що гарантує захист інтересів споживачів.

Захист прав і інтересів домогосподарств у сфері фінансових послуг передбачає впровадження ефективної системи контролю та моніторингу, що гарантує справедливі та прозорі умови надання послуг. Це також включає в себе ініціативи з фінансової грамотності, що допомагають домогосподарствам краще розуміти та управляти своїми фінансами.

Розвиток фінансової інфраструктури, спрямований на забезпечення надання різноманітних фінансових послуг, є важливою складовою стратегії. Це включає розвиток мережі банківських установ, платіжних систем, електронних грошей та інших інструментів, що полегшують доступ до фінансових ресурсів для різних шарів населення. Розвинута фінансова інфраструктура сприяє збільшенню ефективності фінансових операцій та сприяє стійкості фінансової системи в цілому.

Реалізація цих заходів дозволить підвищити рівень доходів населення, сприяти розвитку підприємницької діяльності домогосподарств, стимулювати заощадження домогосподарств, а також підвищити рівень фінансової грамотності домогосподарств. Це, у свою чергу, сприятиме ефективному використанню фінансових ресурсів домогосподарств та їхньому внеску в економічний розвиток країни.

З метою вдосконалення політики регулювання доходів населення в Україні особливої актуальності набувають такі напрями [2, с. 275]:

- приведення рівня оплати праці до європейських стандартів;
- підвищення рівня пенсій на європейському рівні;
- компенсація структурних різниць у доходах;
- зменшення різниці в доходах між різними групами населення;
- створення умов для ефективної зайнятості населення;
- удосконалення форм оподаткування доходів громадян;
- удосконалення механізмів стимулювання формування капітальних доходів населенням та ін. [4].

Реалізація цих заходів дозволить підвищити рівень фінансової забезпеченості домогосподарств України, що позитивно позначиться на їхньому добробуті та розвитку економіки країни в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Корнівська В.О. Трансформації у фінансовому поведінці домогосподарств. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. 300 с.
2. Кощенко К.В. Фінансові ресурси домогосподарств як ключовий чинник розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 12. 275 с.
3. Приходько Б.І Стратегічні напрями підвищення фінансової грамотності населення України. *Вісник Національного банку України*. 2022. № 2. 111 с.
4. Проект «ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ»: успіхи, проблеми та завдання на майбутнє. URL: [http://khibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/2017\\_proekt-Ān-gramot\\_2red.pdf](http://khibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/2017_proekt-Ān-gramot_2red.pdf)

## РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ: ФУНКЦІОНУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

**Чикалюк Микола Миколайович**  
здобувач доктора філософії  
ПВНЗ «Буковинський університет»

Ринок землі в Україні було відкрито 1 липня 2021 року. Функціонує майже два з половиною роки. (29 місяців). До початку широкомасштабного вторгнення 24.02.2022 він проіснував майже 8 місяців. В умовах війни функціонує 21 місяць. Більше часу в умовах війни. Важко спрогнозувати ще скільки часу він буде існувати в умовах війни.

Ринок не зупинився. Відбуваються операції купівлі-продажу, оренди. Все це формує доходи бюджету та землевласників.

За даними **Київської школи економіки (KSE)**, до початку вторгнення в обігу перебувало 0,421% від загальної площі сільгоспземель в Україні. Площа земель, за якими вже були зареєстровані угоди купівлі-продажу, становила 174 466 га (кількість угод – 72 276).

До початку повномасштабного вторгнення у трійку лідерів за активністю ринку входили: Харківська область (7884 угоди) – 27191 га, Кіровоградська область (4 тис. угод) – 12607 га та Херсонська область (3577 угод) – 15102 га.

За даними **Міністерства аграрної політики та продовольства України**, за рік роботи ринку (з липня 2021 по липень 2022 року) в Україні було укладено 88 тисяч угод купівлі-продажу землі (загальна вартість понад 7 млрд грн). Харківська область лідирувала, як за розміром земельних площ, стосовно яких було укладено правочини (37,1 га), так і за кількістю правочинів (10,4 тис.).

Дані від **Українського Клубу Аграрного Бізнесу**: від початку повномасштабного вторгнення скоротилася кількість угод купівлі-продажу ділянок. До повномасштабного вторгнення щомісяця укладалось 10-15 тис. угод. Останнім часом (з жовтня 2022 року по березень 2023 року) щомісяця на ринку в середньому укладається 3-5 тис. угод із продажу.

За перші два місяці відкриття ринку (1 липня – 30 серпня 2021 року) в Україні було зареєстровано угод на 22,6 тис. га. Полтавська область була найбільш активна. Тут було укладено угод, які охопили майже 2,7 тис. га (понад 0,12% від усієї площі с/г земель області).

**Дослідження Агроцентру KSE (Валентин Літвінов)**: після 24 лютого 2022 року укладання договорів на ринку землі (окрім

реєстрації свідоцтв про спадщину) в областях, що перебувають або перебували в зоні бойових дій, суттєво сповільнилось. Після повномасштабного вторгнення у п'ятірці лідерів перебувають: Дніпропетровська, Полтавська, Кіровоградська, Вінницька та Хмельницька області. Тут уклали договорів на половину (49,9 %) від усієї площі по країні.

Найвищі ціни на ділянки для особистого селянського господарства були зафіксовані у Львівській, Одеській та Київській областях (понад 65 000 грн/га). Найдорожчі ділянки для товарного с/г виробництва станом на січень 2022 року були продані у південних та східних областях країни.

**Дані Мінагрополітики:** за рік функціонування ринку середня ціна за гектар в Україні зросла на 30% – до 37,9 тис. грн. І це в умовах повномасштабних бойових дій на певних територіях країни.

**Український Клуб Аграрного Бізнесу:** в умовах повномасштабного вторгнення середня ціна, номінована в гривні, залишилася майже на довоєнному рівні. Однак, з урахуванням інфляції та девальвації, середня ціна купівлі земельної ділянки після 24 лютого 2022 року фактично знизилася. У багатьох випадках ціна за ділянку залишається на рівні нормативної грошової оцінки, яка визначена законодавством нижньою межею при укладенні угод.

За даними **Мінагрополітики**, станом на 2 березня середня ціна 1 га землі в Україні була зафіксована на рівні 39 тис. грн. Такий показник отримано на основі 125 397 угод із продажу землі загальною площею в 284 483 га. При цьому, у лютому 2023 року гектар землі за договорами купівлі-продажу найвище оцінювався в Івано-Франківській області – 167,9 тис. грн, Львівській області – 128,1 тис. грн та Київській – 74,5 тис. грн.

Середня ринкова вартість землі станом на кінець березня 2023, за даними **Держгеокадастру**, становить 35 тис. грн за договорами купівлі-продажу. За період із 1 липня цей показник майже не змінився, ціна коливається в межах 35-43 тис. грн за гектар.

Враховуючи інфляцію, ціна на ринку землі впала якраз на рівень інфляції, що становила 24,9% на кінець березня [2].

За рівнем цін на землю в першому півріччі цього року лідирує Івано-Франківська область. У цьому регіоні один гектар землі сільськогосподарського призначення коштує в середньому 75 тисяч гривень. Торік земельні ділянки сільськогосподарського призначення продавалися по 99 тисяч гривень за гектар. Багато підприємств зі сходу та півдня України релокувалися на захід, тому у цьому регіоні був і підвищений попит на землю [1].

Важливим етапом земельної реформи в Україні стало впровадження електронних торгів у системі Prozorro. Забезпечено прозорість та



конкурентність на ринку, особливо під час купівлі чи оренди державних або ж комунальних земельних ділянок.

З березня 2022 по грудень 2022 року проведення аукціонів у системі було призупинене. Водночас, продовжує діяти заборона на продаж державних та комунальних земель (заборона не стосується оренди). Продавати землю на електронних аукціонах можуть лише фізичні особи.

Відновлення електронних торгів є дуже важливим фактором для роботи ринку, а результати вже проведених аукціонів демонструють їх успішність. Так, лише у 2023 році від аукціонів надійшло у бюджет 250 млн грн [2].

На окупованих територіях поки що ні продати, ні купити землю неможливо. Доступ до реєстрів на тих територіях залишається заблокованим.

На деокупованих територіях земельні ділянки забруднені вибухонебезпечними предметами і заміновані. Їх треба обстежити й розмінувати. Тоді ділянка може стати затребуваною і цікавим об'єктом для інвестування.

Відкриття ринку землі в цілому позитивно вплинуло на сільськогосподарську галузь України. Багато сільгоспідприємств і фермерів після придбання землі почали вкладати інвестиції у довгострокові проекти – вирощування садів, створення меліоративної системи, тваринництво. Маючи землю у власності сільгоспідприємці можуть планувати свій бізнес на довгострокову перспективу.

З 1 січня 2024 року в Україні стартує другий етап земельної реформи. Землю сільськогосподарського призначення зможуть купувати також юридичні особи. Дозволений розмір зросте до 10 000 гектарів в одні руки [1].

Війна в Україні внесла свої корективи в ринок землі. Так, ринок не зупинився і продовжує функціонувати. Активність на ньому впала і надалі важко прогнозувати, що його очікує далі. Всі прогнози, розрахунки та плани по впровадженню земельної реформи будувалися без урахування повномасштабного вторгнення та стрімкого економічного падіння.

### **Список використаних джерел:**

1. Ржеутська Л. Ринок землі в Україні: жодного ажіотажу попри побоювання. URL: <https://www.dw.com/uk/dva-roki-rinku-zemli-v-ukraini-masovogo-skupovuvanna-dilanok-ne-vidbulosa/a-66141699>

2. Кравченко А. Ринок землі: як повномасштабна війна вплинула на земельну реформу. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3692064-rinok-zemli-ak-povnomasstabna-vijna-vplinula-na-zemelnu-reformu.html>

## **ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**Шилепницький Павло Іванович**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри міжнародної економіки*

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

**Петрова Ірина Павлівна**

*кандидат економічних наук, старший дослідник,  
старший науковий співробітник відділу проблем  
регуляторної політики і розвитку підприємництва  
Інституту економіки промисловості  
Національної академії наук України*

Еволюція концепції публічно-приватного партнерства (ППП) в Україні відбувається повільними темпами. Концепція ППП в українській практиці має ознаки «Традиційного публічно-приватного партнерства» та «Публічно-приватного партнерства на користь людей». Якщо перша концепція за 2000–2023 рр. ще набула достатнього розвитку, виходячи з кількості реалізованих проєктів публічно-приватного партнерства, то «Публічно-приватного партнерства на користь людей» тільки починає розвиватися. Про це свідчать статистичні дані, які за останні десять років суттєво не змінювалися. Кількість проєктів публічно-приватного партнерства коливається в межах 20 за такими сферами, як виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; збір, очищення та розподілення води; поводження з відходами, крім збирання та перевезення; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт [1].

У вітчизняній практиці є чимала кількість публікацій щодо розвитку партнерських відносин між бізнесом і владою в досягненні національних індикаторів Цілей сталого розвитку для України [2–7] та застосування публічно-приватного партнерства у повоєнному відновленні економіки на прикладі інфраструктурних об'єктів [8–11]. Крім того, важливу роль у підтримці розвитку публічно-приватного партнерства в Україні здійснюють такі міжнародні організації, як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейська економічна комісія ООН, Організація економічного співробітництва та розвитку тощо.

Однак, повоєнне відновлення потребує нових підходів щодо взаємодії публічного, приватного секторів і міжнародних організацій, розвитку засад ППП, що потребує нового інституціонального

забезпечення публічно-приватного партнерства, нової концепції та змін нормативно-правової бази ППП в Україні. Хоча, в Україні виникли та набули певного поширення окремі інструменти залучення інвестицій на засадах публічно-приватного партнерства, причому сталося це головним чином не в результаті послідовної, стратегічно орієнтованої політики, а як наслідок пошуку відповідей на гострі поточні проблеми економічного розвитку та під впливом низки прийнятих міжнародних зобов'язань. Залучення іноземних учасників на засадах публічно-приватного партнерства до інвестування в довгострокові проекти ППП стикається зі значним рівнем невизначеності щодо умов та непередбачуваність майбутніх прибутків від таких інвестицій. Незважаючи на можливі потенційні переваги публічно-приватного партнерства, залучення вітчизняного та іноземного капіталу так і не отримало належного розповсюдження. Розкрити потенціал ППП для взаємовигідного залучення інвестицій як для держави, так і для іноземного інвестора у повоєнному відновленні економіки України повною мірою дозволить запровадження концепції «Сталого публічно-приватного партнерства для повоєнної відбудови» з побудовою злагодженого механізму, інструментів та умов взаємодії суб'єктів (держави та приватних фінансових інституцій, фінансових регуляторів і наглядових органів, різних бізнес-асоціацій та спілок, міжнародних економічних і фінансових організацій). Без сумніву, подібні умови для здійснення публічно-приватного партнерства вимагатимуть значних зусиль з боку держави у вигляді різних стимулюючих дій, що спонукають бізнес до більш ефективної роботи. Такий вплив має бути пов'язаний з розробкою комплексу чітких і закономірних заходів регуляторної політики щодо просування ППП через різні фінансові інструменти та механізми залучення капіталу. Регуляторні заходи мають не лише стимулювати загальний приріст капіталу, але й забезпечити максимально вигідну, з позиції національних економічних інтересів, їх міжгалузеву та міжсекторальну локацію. Тому запровадження концепції «Стале публічно-приватне партнерство для повоєнної відбудови» є надзвичайно актуальним завданням національного значення в умовах повоєнного відновлення економіки України за принципами «Build Back Better» («відбудувати краще, ніж було»).

#### **Список використаних джерел:**

1. Стан здійснення ДПП в Україні. 2023. URL: [https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=Stan ZdiisnenniaDppVUkraini](https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=Stan_ZdiisnenniaDppVUkraini)
2. Запатрина І.В. Публічно-частное партнерство для целей устойчивого развития. Киев : Лыбидь, 2017. 305 с. URL: [http://appp.com.ua/wp-content/uploads/2015/10/P\\_2.pdf](http://appp.com.ua/wp-content/uploads/2015/10/P_2.pdf)

3. Запатріна І.В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» в рамках проєкту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні». Київ, 2018. 72 с.

4. Никифорок О.І., Гусев Ю.В., Чмирьова Л.Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 3. С. 79–101.

5. Круглов В.В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання : монографія. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2019. 252 с.

6. Косович Б. Державно-приватне партнерство як один з важливих інструментів забезпечення цілей сталого розвитку. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 4. С. 51–59.

7. Лук'яненко І.Г., Мар'янович М.Е. Роль державно-приватного партнерства в розбудові критичної інфраструктури для досягнення Цілей сталого розвитку в Україні. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 291–297. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-1-291-297>

8. Панченко К. Механізм державно-приватного партнерства потрібно адаптувати до залучення інвестицій на відбудову зруйнованої інфраструктури. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/07/19/689341/>

9. Панченко К. Як колаборація бізнесу та держави допоможе відновлювати Україну. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/07/19/689341/>

10. Матвіїшин Є., Вершигора Ю. Перспективи використання державно-приватного партнерства для відбудови України у повоєнний період. *Демократичне спрямування*. 2022. Випуск 2(30). С. 29–43. DOI: <https://doi.org/10.23939/dg2022.02.029>

11. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство як інструмент інфраструктурного відновлення українських міст. *Актуальні проблеми державного управління*. 2022. № 1 (60). С. 62–76. DOI: <https://doi.org/10.26565/1684-8489-2022-1-04>

## **ДЕРЖАВНА ФУНКЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: КЛЮЧОВА РОЛЬ БЮДЖЕТІВ НА ВСІХ РІВНЯХ**

**Шкріба Петро Петрович**

*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету*

Функція держави соціального призначення полягає в тому, що держава використовує свої ресурси та інструменти для підтримки та розвитку соціальної сфери, забезпечення суспільного добробуту, захисту прав та інтересів громадян, зменшення соціальної нерівності та бідності.

Соціальна функція держави – це діяльність держави, яка спрямована на забезпечення соціального захисту, добробуту і рівності своїх громадян. Вона важлива для суспільства, тому що вона відображає гуманістичні цінності, сприяє соціальній справедливості, стабільності і гармонії, підвищує якість життя і зміцнює довіру до держави [1, с. 83–84].

Соціальна функція держави може включати такі завдання:

1) створення умов для зайнятості, освіти, охорони здоров'я, житла, культури, спорту та інших сфер життєдіяльності людини;

2) надання соціальної допомоги та пілг тим, хто потребує державної підтримки, таким як малозабезпечені, інваліди, безробітні, пенсіонери, сім'ї з дітьми, ветерани тощо;

3) регулювання відносин між різними соціальними групами, класами, націями, релігіями, захист від дискримінації, насильства, експлуатації, корупції тощо, формування соціальної політики, що відповідає потребам і інтересам суспільства, з урахуванням міжнародних стандартів і зобов'язань;

4) фінансування соціальних програм і проектів за рахунок державного бюджету, податків, соціальних страхувань, благодійних внесків тощо [2, с. 85].

В Україні існують різні види соціального захисту та забезпечення, які спрямовані на підтримку та допомогу особам, які опинилися у складних життєвих обставинах або потребують державної підтримки. Основні види соціального захисту та забезпечення такі:

Соціальне страхування – це система взаємного страхування громадян від настання певних соціальних ризиків, таких як хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, нещасний випадок на виробництві, безробіття тощо [2, с. 20].

Соціальна допомога – це вид державної підтримки, який надається особам, які не мають достатніх доходів для забезпечення свого існування на встановленому рівні [1, с. 19].

Соціальні послуги – це заходи з допомоги особам або сім'ям, які опинилися у складних життєвих обставинах та не можуть самотійно подолати труднощі.

Бюджети виступають не лише інструментом фінансового планування, але й потужним механізмом управління ресурсами на всіх рівнях управління – від національного до місцевого. Державний бюджет визначає стратегічні напрямки розвитку країни, встановлює пріоритети у використанні фінансових ресурсів для досягнення соціально-економічних цілей.

На регіональному рівні бюджети сприяють розподілу ресурсів між різними областями та забезпечують реалізацію регіональних стратегій. Місцеві бюджети враховують потреби конкретних громад, дозволяючи ефективно вирішувати місцеві проблеми та підтримувати розвиток на рівні місцевих спільнот.

Фінансові пріоритети, визначені у бюджетах, відображають важливість різних секторів економіки та соціальних сфер. Ефективне управління коштами і контроль витрат дозволяють уникати непланованих дефіцитів та забезпечують стійкість фінансової системи.

Правильна координація та моніторинг бюджетних процесів сприяють досягненню стратегічних цілей, включаючи зростання економіки, зменшення бідності та покращення життєвого рівня громадян. У цілому, бюджети виступають не лише інструментом фінансового планування, але і важливим засобом забезпечення фінансової стабільності та сталого розвитку суспільства.

Бюджетні асигнування на соціальні потреби є важливою частиною державного бюджету України. У 2023 році на соціальні потреби було виділено 376,9 млрд грн, що становить 62,3% від загального обсягу видатків державного бюджету.

До соціальних видатків державного бюджету України відносяться:

- виплати пенсій, соціальної допомоги та інших соціальних виплат населенню;
- витрати на освіту;
- витрати на охорону здоров'я;
- витрати на культуру, спорт та інші соціальні послуги [3].

Соціальна функція держави тісно взаємопов'язана з іншими функціями держави, зокрема, з економічною, політичною, правовою, оборонною та іншими.

Взаємозв'язок соціальної функції держави з економічною функцією полягає в тому, що держава забезпечує соціальний захист населення, зокрема, шляхом надання соціальних виплат, пільг та гарантій, а також шляхом створення умов для розвитку соціальної сфери. Економічна функція держави забезпечує матеріальну основу для реалізації соціальної функції.

Взаємозв'язок соціальної функції з політичною полягає в тому, що держава забезпечує реалізацію прав і свобод громадян, зокрема, у соціальній сфері. Політичну функцію держави можна розглядати як гарантію реалізації соціальних прав і свобод громадян.

Взаємозв'язок соціальної функції держави з правовою функцією полягає в тому, що держава забезпечує правове регулювання соціальних відносин. Правова функція держави створює правові основи для реалізації соціальної функції.

Взаємозв'язок соціальної функції держави з оборонною функцією полягає в тому, що держава забезпечує захист населення від зовнішніх і внутрішніх загроз, зокрема, шляхом створення умов для соціального розвитку. Оборона держави забезпечує соціальну стабільність і безпеку, що є важливою передумовою для реалізації соціальної функції.

Соціальна функція держави в умовах глобалізації є складним і багатогранним завданням. Держави повинні переорієнтуватися з прямого надання соціальних послуг на регулювання соціальних процесів. Це вимагає від держави нових навичок і знань у сфері управління соціальними системами [4, с. 540].

#### **Список використаних джерел:**

1. Волинець В. Соціальна функція держави і соціальна політика: правові проблеми реалізації. *Юридична Україна*. 2012. № 9 (117). С. 15–22.
2. Дєєва Н.М. Соціальна функція держави: практика і завдання бюджетного забезпечення. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 3 (28). С. 83–93.
3. Латковська Т., Сідор М., Койчева О. Фінансове право. Нац. ун-т «Од. юрид. акад.», 2019. DOI: <https://doi.org/10.32837/11300.121137> (дата звернення: 12.12.2023).
4. Фінанси : підруч. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Знання, 2012. 687 с.

## **ЕФЕКТИВНА ПРАГМАТИКА: ОПТИМІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТІ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ**

**Шкріба Петро Петрович**

*студент кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету*

Бюджетна система України – це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права.

Бюджетне забезпечення видатків соціального призначення є одним з найважливіших завдань для будь-якої країни. Соціальні витрати включають в себе видатки на пенсії, допомогу малозабезпеченим сім'ям, охорону здоров'я, освіту та інші програми, спрямовані на підтримку громадян. Ефективне бюджетування соціальних витрат вимагає ретельного аналізу та прагматичного підходу з боку уряду.

Перш за все, важливо визначити пріоритети в сфері соціального захисту. Це допоможе уряду спрямувати кошти на найбільш важливі програми та послуги. Наприклад, надання допомоги малозабезпеченим сім'ям та дітям з інвалідністю може бути визнаною пріоритетною галуззю, оскільки ці групи населення потребують особливої уваги та підтримки [1, с. 18].

Пріоритетними напрямками бюджетного забезпечення видатків соціального призначення є:

1) Пенсійне забезпечення: підвищення рівня пенсійного забезпечення, забезпечення справедливості пенсійної системи, підвищення рівня захисту пенсіонерів.

2) Соціальна допомога: забезпечення адресності соціальної допомоги, підвищення рівня її адресності, надання соціальної допомоги найбільш вразливим категоріям громадян.

3) Охорона здоров'я: підвищення якості медичних послуг, забезпечення доступності медичних послуг для населення, забезпечення кадрового забезпечення закладів охорони здоров'я.

4) Освіта: забезпечення якості освітніх послуг, забезпечення доступності освітніх послуг для населення, підвищення рівня конкурентоспроможності освіти в Україні.

5) Культура: забезпечення розвитку культури, підтримка творчої діяльності, підвищення доступності культурних послуг для населення.

6) Спорт: забезпечення розвитку спорту, підтримка спортивної діяльності, підвищення доступності спортивних послуг для населення.



7) Соціальні послуги: забезпечення доступності соціальних послуг для населення, підвищення якості соціальних послуг [3, с. 7].

Для підвищення ефективності бюджетного забезпечення видатків соціального призначення необхідно:

- забезпечити ефективне використання бюджетних коштів на соціальні програми і проекти. Для цього необхідно проводити ретельний аналіз соціальних потреб населення, розробляти ефективні механізми реалізації соціальних програм і проектів, здійснювати контроль за виконанням соціальних програм і проектів;

- впровадити систему моніторингу і оцінки ефективності соціальних програм і проектів. Це дозволить регулярно отримувати інформацію про результати реалізації соціальних програм і проектів і вносити необхідні корективи;

- розширити використання сучасних технологій у сфері соціального забезпечення. Це дозволить підвищити ефективність надання соціальних послуг і зробити їх доступнішими для громадян;

- співпрацювати з громадськими організаціями та неурядовими установами. Це дозволить залучити до реалізації соціальних програм і проектів додаткові ресурси і забезпечити їх більшу ефективність [4, с. 578].

Прагматичний підхід до бюджетування соціальних витрат також передбачає пошук нових джерел фінансування. Наприклад, розробка програм приватно-державного партнерства може допомогти залучити приватний сектор до фінансування соціальних програм. Такий підхід дозволить розширити обсяги фінансування та покращити якість послуг, що надаються населенню.

Бюджетне забезпечення видатків соціального призначення вимагає комплексного аналізу та прагматичного підходу. Важливо визначити пріоритети, ефективно використовувати кошти та шукати нові джерела фінансування. Тільки за таких умов можна забезпечити ефективне функціонування соціальних програм та підтримку потреб населення.

Прагматика бюджетного забезпечення видатків соціального призначення полягає в тому, щоб забезпечити ефективне і раціональне використання бюджетних коштів на фінансування соціальних програм і проектів. Це означає, що бюджетні кошти повинні спрямовуватися на реалізацію таких програм і проектів, які мають найбільший соціальний ефект, а також на забезпечення їх ефективності та результативності.

Для досягнення цієї мети необхідно дотримуватися таких принципів:

- доцільність і необхідність соціальних програм і проектів. Бюджетні кошти повинні спрямовуватися на реалізацію лише таких програм і проектів, які є доцільними і необхідними для забезпечення соціального захисту, добробуту і рівності громадян;

- ефективність соціальних програм і проектів. Бюджетні кошти повинні використовуватися максимально ефективно, щоб забезпечити

максимальний соціальний ефект від реалізації соціальних програм і проектів;

– раціональне використання бюджетних коштів. Бюджетні кошти повинні використовуватися раціонально, щоб забезпечити їх максимальну віддачу.

Для забезпечення дотримання цих принципів необхідно:

– проведення ретельного аналізу соціальних потреб населення. Перед тим, як виділяти кошти на реалізацію соціальних програм і проектів, необхідно провести ретельний аналіз соціальних потреб населення, щоб визначити, які програми і проекти є найбільш пріоритетними [2, с. 7];

– розробка ефективних механізмів реалізації соціальних програм і проектів. Для забезпечення ефективності соціальних програм і проектів необхідно розробити ефективні механізми їх реалізації, які забезпечать максимальний соціальний ефект від їх використання;

– контроль за виконанням соціальних програм і проектів. Необхідно здійснювати контроль за виконанням соціальних програм і проектів, щоб забезпечити їх ефективність і результативність [1, с. 18].

Прагматичний підхід до бюджетного забезпечення видатків соціального призначення дозволяє забезпечити ефективне і раціональне використання бюджетних коштів на фінансування соціальних програм і проектів, що сприяє реалізації соціальної функції держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дем'янчук О., Борконюк О. Фінансове забезпечення соціальної сфери України. *Modern engineering and innovative technologies*. 2020. № 25-04. С. 18–24. DOI: <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-006> (дата звернення: 12.12.2023).

2. Костюк І.В. Поняття стратегії економічного розвитку країни: соціальний вимір. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.10. С. 212–218.

3. Лободіна З.М. Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні. *Вісник ТНЕУ*, 2014. № 3. С. 7–19.

4. Петричко М., Басара М. Бюджетна політика України: теоретичний та практичний аспект. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 578–582.

## ІДЕЯ ТА РОЗУМІННЯ ТЕРМІНУ «ГІБРИДНА ВІЙНА»

**Шнайдер Олена Володимирівна**

*студентка*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Микитась Вікторія Володимирівна**

*доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Термін «гібридна війна» з'явився відносно недавно, елементи такої війни можна простежити ще в давній гілці військового мистецтва. Сунь Цзи (6 століття до н.е.), відомий китайський теоретик і полководець, стверджував, що війна – це шлях обману. Таке визначення війни він вважав найбільш повним і правильним. Військові хитрощі були його особливою військовою тактикою, деякі з яких використовуються і сьогодні. Сунь Цзи розробив і успішно застосовував 13 військових хитрощів, серед яких: «ввести ворога в оману»; «заманити ворога вигодами»; «відвернути армію ворога, якщо вона дружня»; «здаватися скромним, а супротивника зробити зарозумілим» [5].

У ХХ столітті подібні принципи ведення війни розвинулися і стали відомі як «стратегії непрямой дії». Автором цієї статті був видатний британський військовий теоретик Безіл Генрі Ліддел Гарт (1895–1970). В основу своєї роботи він поклав праці видатних стратегів минулого, таких як Велизарій, Сунь Цзи і Наполеон. Він сформулював кілька основних правил так званої «непрямой дії».

«Заколотна війна» – ще одна надзвичайно цікава військова концепція, яка потребує пильної уваги. Засновником цієї теорії був військовий теоретик Е.Е. Месснер (1891–1974). Ця концепція якнайкраще розкриває природу «гібридної війни»: «На початку завоювання території було найважливішим результатом війни. Сьогодні ключем до перемоги є завоювання душ людей, які воюють» [3]. Під війнами минулого мається на увазі Друга світова війна, коли не було чітких кордонів, оскільки партизани в односторонньому порядку стирали лінію фронту. Війна майбутнього буде відрізнятися тим, що вона охопить всю країну, а не лише лінію фронту, а за лінією фронту будуть інші економічні, соціальні та політичні фронти.

На початку ХХІ століття термін «гібридна війна» почав швидко поширюватися, особливо на Заході, незважаючи на те, що його визначення не було визначено протягом тривалого часу. Так, Білл Неметт, підполковник морської піхоти США, описав гібридну війну як

сучасну партизанську війну, що поєднує сучасні мобілізаційні можливості з новітніми технологіями.

Офіційне визначення цього терміну дається в передмові до «Military Balance 2015», щорічного видання Міжнародного інституту стратегічних досліджень, що базується в Лондоні: «Гібридна війна – це операція, яка намагається отримати психологічну і військову перевагу і раптово перехопити ініціативу, використовуючи різноманітні військові і невійськові засоби» [5].

Гібридна війна має ключові засоби для своєї реалізації, включаючи гібридні загрози, операції та дії. У документі НАТО («Нова концепція стратегічного командування НАТО») гібридні загрози – це загрози, в яких супротивник прагне досягти своїх цілей, отримати бажане, і використовує традиційні і нетрадиційні засоби впливу визначаються як загрози, які можуть бути використані для досягнення своїх цілей. До них належать піратство, нелегальна міграція, кібервійна, тероризм, релігійні та етнічні конфлікти, виробництво та продаж зброї масового знищення.

Кіберзагрози мають кілька особливостей. Наприклад, вони є особливо руйнівними, оскільки мають чітку цільову спрямованість, адаптовані до конкретних ситуацій у політичному світі та мають об'єкти атаки. Гібридна війна може мати такі форми: [1]:

- Інформаційні операції: проводяться з метою введення противника в оману і впливу на органи державного управління та військові структури для прийняття хибних рішень на користь противника;

- Психологічні операції: операції, необхідні для придушення морального та бойового духу противника, формування у нього почуття відчуженості та недовіри до супротивника, а також для того, щоб змусити його діяти необдуманно та ірраціонально;

- Атаки на національну, комерційну, кібернетичну та іншу інфраструктуру з метою зупинки критично важливих об'єктів противника та отримання доступу до чутливої інформації;

- Припинення інвестицій та економічна блокада, тобто припинення постачання ресурсів для запобігання «гібридним операціям»;

- Припинення протестів опозиції та впровадження шпигунів у державні установи противника, як федеральні, так і місцеві;

- Саботаж збройних нападів, що здійснюються за допомогою сепаратистських або терористичних сил чи військових організацій, створених спеціально для цих цілей і без розпізнавальних знаків.

Гібридна війна ґрунтується на принципах скритності, раптовості та своєчасності. Суть цих принципів полягає в тому, що в гібридній війні неможливо з достовірністю встановити дати початку і закінчення бойових дій, статус комбатантів, тил і лінію фронту тощо. Навіть ідентифікувати ворога складно [6].

Науковці вважають, що гібридна війна має кілька етапів. На початковому етапі здійснюється низка взаємопов'язаних елементів:

- Розвідувальні операції з метою виявлення слабких місць у національній безпеці;
- Створення комплексу гібридних загроз з конкретними характеристиками цілі;
- Боротьба з «тиранією» керівництва країни з метою надання свободи народу, який перебуває під гнітом тирана;
- Підрив ключових сфер державного управління – соціальної, політичної, адміністративної чи іншої.

Інформаційні технології використовуються для цілеспрямованого підриву економіки, ставлячи під загрозу правлячу еліту на початковому рівні, враховуючи той факт, що найбільш вразливою частиною держави часто є військово-безпековий сектор.

Гібридна війна залишається суперечливою концепцією, і не існує загальноприйнятого визначення гібридної війни. Багато хто критикує концепцію за її нечіткість, за те, що вона є крилатою фразою або модним словом і не привносить нічого нового в політичні дебати. Тим не менш, концепція дає гарне уявлення про поточні і майбутні виклики у сфері оборони і безпеки.

Гібридна війна та її характерні риси. Простіше кажучи, гібридна війна – це взаємодія або поєднання звичайних і нетрадиційних силових і диверсійних засобів. Ці засоби та інструменти змішуються синхронно з метою використання вразливостей противника і досягнення синергії.

Кінетичні та некінетичні засоби оптимально поєднуються для того, щоб завдати максимальної шкоди воюючій стороні. Крім того, гібридна війна характеризується двома особливостями. По-перше, межа між війною і миром не є чітко видимою. Іншими словами, важко розпізнати поріг війни. Війна стає завуальованою і її важче конкретизувати.

Гібридна війна, яка опускається нижче порогу війни і прямого відкритого насильства, легша, дешевша і менш ризикована, ніж кінетичні операції, але приносить свої дивіденди. Оплатити і організувати дезінформацію недержавними акторами набагато легше, ніж ввести танки на територію іншої країни або відправити винищувачі в її повітряний простір. Витрати і ризики набагато менші, а шкода – реальна. Водночас, найбільше питання полягає в тому, чи можлива війна без прямих бойових дій або фізичного конфлікту? На це питання можна відповісти ствердно, оскільки гібридна війна пронизує міждержавні конфлікти. Зрештою, вона тісно пов'язана з філософією війни. Як казав стародавній військовий стратег Сунь Цзи, найкраще військо мистецтво – це підкорити ворога без бою.

Друга особливість гібридної війни пов'язана з неоднозначністю і розподілом відповідальності. Невизначеність зазвичай асоціюється з

гібридною агресією. Гібридні актори навмисно створюють і збільшують невизначеність, що ускладнює встановлення відповідальності та дії у відповідь. Іншими словами, країна-мішень не може виявити гібридну атаку або визначити, яка країна ініціювала або підтримала атаку. Використовуючи пороги виявлення і визначення відповідальності, гібридні актори ускладнюють розробку політичної і стратегічної реакції для держав-мішеней.

### **Список використаних джерел:**

1. Бартош А.А. Філософія гібридної війни. Порівняльний аналіз моделей гібридної війни та кольорової революції. *Геополітика та безпека*. 2015. № 4(32). С. 44–52.
2. Бельський В.Ю. Мережевий тероризм як загроза міжнародній безпеці. *Соціально-гуманітарні знання*. 2016. Т. 6. С. 121–127.
3. Винокуров В.В. Мережева дипломатія у боротьбі проти гібридних війн. *Дипломатична служба*. 2016. № 1. С. 19–25.
4. Гарт Б.Л. Стратегія дій. URL: <https://www.litmir.me>
5. Гриня С.Н. Інформаційна війна: історія, сьогодення та перспектива. URL: <http://www.infwar.ru/article.php?num=41>
6. Джузеппе Г. Війна економічна та когнітивна війна [Електронний ресурс]. URL: <https://www.planet360.info/ru/>
7. Журавель У. Протидія загрозі кібертероризму. *Зарубіжний військовий огляд*. 2018. № 5. С. 12–15.
8. Зінов'єв А. Історія соціальних мереж: поява та розвиток. URL: <https://sciencepop.ru/istoriya-socialnyh-setei-poyavlenie-i-razvitiye/>
9. Іліопулос І. Гібридні війни як інструмент глобалізації. URL: <http://spkurdyumov.ru/economy/gibridnye-voyny-kak-instrumentglobalizatsii/>
10. Саймонс Г. Криза політичних війн ХХІ століття. 2019. С. 15.
11. Каппа Ф.В. Путін веде в Україні гібридну війну. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/25363591.html>

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

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-30>

### **СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ РЕСТОРАННОГО ПРОДУКТУ В SMM**

**Верезомська Ірина Георгіївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу  
Київського національного університету культури і мистецтв*

**Вакуленко Максим**

*магістрант*

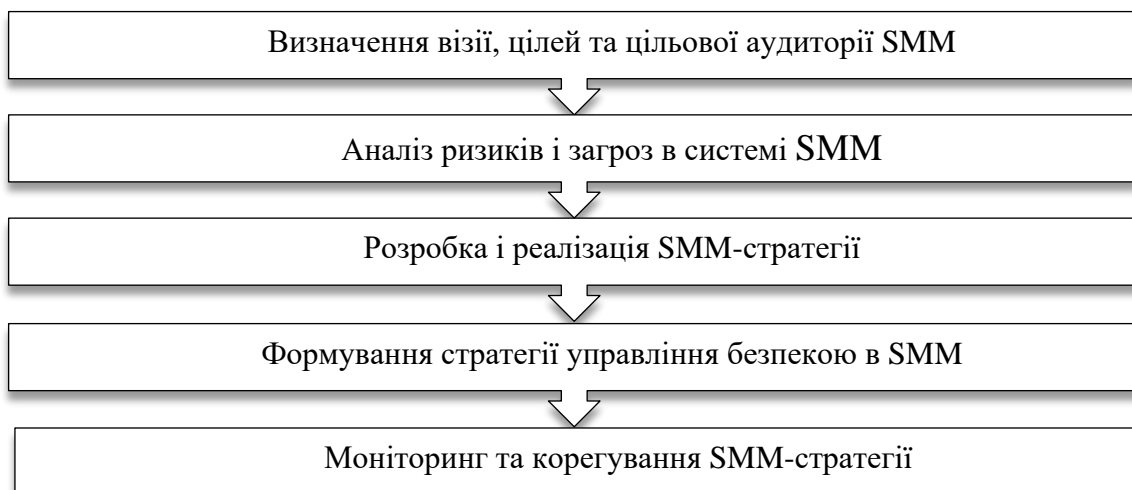
*Київського національного університету культури і мистецтв*

Технології соціального медіа маркетингу є доволі потужним інструментарієм для просування ресторанного продукту. Вони мають широкі охоплення та значний вплив на цільову аудиторію, відкривають можливості для активізації продажів в онлайн (замовлення і доставка) та офлайн (споживання в торговельній залі ресторану): залучення й утримання уваги користувачів, побудови взаємодії з ними, створенні позитивного іміджу тощо.

Слід зазначити, що окремо від загальної маркетингової стратегії ресторану SMM не існує, всі заходи мають підпорядковуватися вирішенню бізнес-цілей, тому методологія до розробки й оцінювання схожа, проте потребує деталізації (рис. 1).

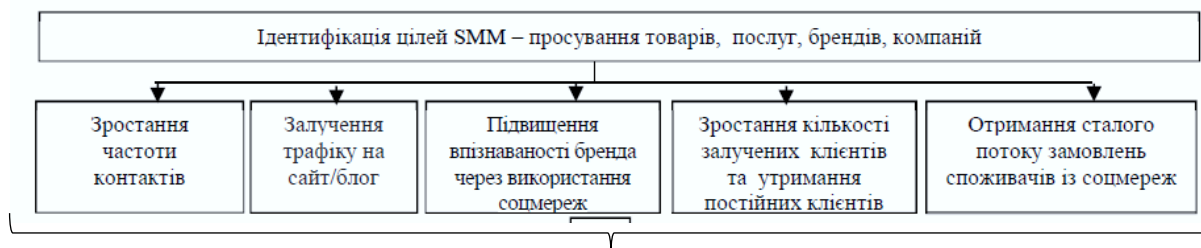
На першому етапі важливо правильно обирати візію та цілі розвитку стратегії SMM. Для суб'єктів ресторанного бізнесу на початковому етапі важливо вибирати цілі просування бренду, ресторанної продукції чи послуг у соціальних мережах. Так, таргетування охоплюватиме наступні напрямки (рис. 2).

Так, цілеполягання в ресторанному бізнесі стосуватиметься таких напрямів: дослідження, продажі, лояльність, підтримка клієнтів, репутація бренду, PR та HR. Відповідно, бізнес-цілями в SMM можуть бути моніторинг рівня цін, продажів, частка ринку; маркетинговими цілями – вивчення попиту, зростання частоти замовлень/доставок, розширення цільової аудиторії; комунікаційними цілями – лояльність до бренда, поліпшення іміджу бренду/ресторанного продукту; цілями просування – привернення уваги, рівень охоплення цільової аудиторії; питома частота контактів.



**Рис. 1. Алгоритмізація основних етапів стратегії управління SMM суб'єкта ресторанного бізнесу**

*Джерело: узагальнено за [1–4]*



**Рис. 2. Стратегічні цілі управління SMM суб'єкта ресторанного бізнесу**

*Джерело: складено за [5]*

Для успішного просування варто використовувати системний підхід (табл. 1).

Крім того, в SMM необхідно правильно обирати соціальні мережі. Тому, суб'єкт ресторанного бізнесу має провести відповідну аналітику для отримання чіткого розуміння, на яких платформах зосереджена більша кількість його цільової аудиторії, де вона найбільш активна і сприйнятлива до такого роду контенту й інформації. При цьому, варто уникати загального підходу, при якому позиціонування здійснюється одразу на всіх відомих платформах, оскільки така стратегія майже завжди не є виправданою і може призвести до зниження ефективності маркетингових зусиль.

Ведення сторінок і блогів в соціальних мережах потребує активної присутності та оперативного фідбеку, а також забезпечення актуального та цікавого контенту. Тому менеджмент ресторану має зосередити свої зусилля на найбільш перспективних платформах. Слід враховувати також високу конкуренцію в соцмережах у боротьбі за увагу споживача



та зважати на її вплив: вхід на медіа-платформи відкритий, а проінформованість покупців є практично повною. Тому при розробці SMM-стратегії варто уважно вивчити сніпет й контент основних конкурентів та знайти унікальні шляхи просування. Таким чином, здатність налагоджувати активну взаємодію зі споживачами та будувати з ними довгострокові відносини є надзвичайно важливим аспектом успішного просування у соціальних мережах. Це передбачає також і залучення лідерів думок – таких клієнтів, чії думки і рекомендації здатні вплинути на рішення інших користувачів.

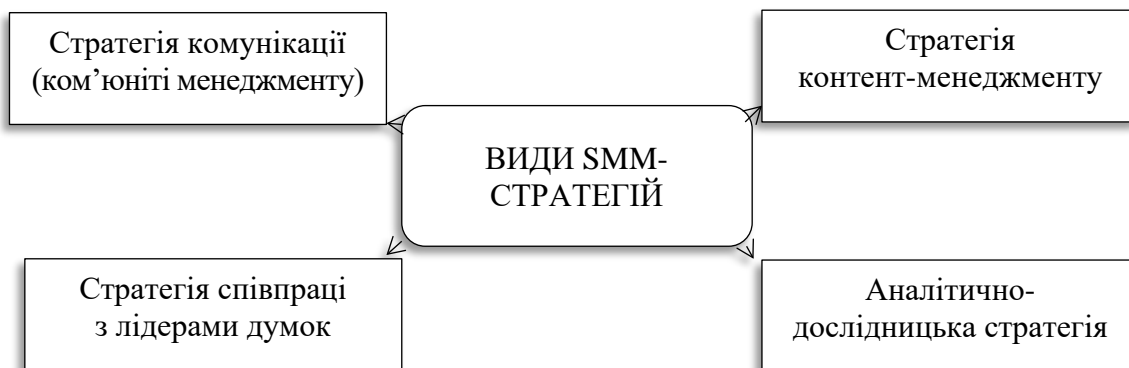
Таблиця 1

**Модель SMM-просування (системний підхід)**

Етапи просування	Форми інтернет-маркетингу	Стосовно до SMM
Формування інтересу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Медійна реклама</li> <li>– Контекстна реклама</li> <li>– Мобільна реклама</li> <li>– Відеореклама</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оголошення в групах</li> <li>– Пости та сторіс з посиланнями</li> <li>– Пости с посиланнями</li> <li>– Відеоролики з нативною рекламою</li> </ul>
Залучення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Таргетована реклама</li> <li>– Пошукова оптимізація</li> <li>– Лідогенерація (збір даних про цільову аудиторію)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оголошення в групах</li> <li>– Посилання на сайт та контент</li> </ul>
Конвертація (Конверсія), тобто досягнення мети	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Перехід на сайт і перебування на ньому, взаємодія з контентом</li> <li>– Спонування залишити контактні дані</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Підписки в соцмережах</li> <li>– Інформація про майбутні події</li> </ul>
Утримання	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Спільноти</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Приватний контент</li> <li>– Фідбек та комунікація</li> </ul>

Джерело: складено за [3; 5]

Типологію SMM-стратегій складають наступні види (рис. 3).



**Рис. 3. Типізація основних SMM-стратегій суб'єкта ресторанного бізнесу**

Джерело: узагальнено за [3]

Стратегія ком'юніті менеджменту передбачає активне управління спільнотами та групами у соціальних мережах, взаємодію з ними, якісний фідбек, підтримку довірливих відносин та позитивного іміджу ресторану в соціумі.

Стратегія контент-менеджменту орієнтована на створення та публікацію актуального контенту, який привертає увагу цільової аудиторії, спонукає її до дій та обговорень, активної участі в окремих акціях чи проектах ресторану, святкових подіях тощо.

Стратегія співпраці з лідерами думок характеризує різного роду взаємодії з впливовими особами та експертами, спонсорство, спільні акції та рекламні кампанії. Це може бути майстер-клас з приготування певної страви, сервірування столу до певної події, рекомендації зі складання меню тощо.

У свою чергу, аналітично-дослідницька стратегія спрямована на проведення аналізу результатів певних маркетингових заходів чи діяльності ресторану в цілому, вимірювання ефективності, вивчення патернів поведінки та реакцій цільової аудиторії тощо.

Звичайно, наведена типологія умовна і може комбінувати ключові детермінанти декількох стратегій.

Слід розуміти, що успішне ведення бізнесу в соціальних медіа вимагає розуміння потреб та очікувань цільової аудиторії, тому потрібно спрямовувати маркетингові зусилля на створення ціннісного контенту, що буде корисним та захопливим для споживачів, що дозволить побудувати позитивний імідж та отримувати вірну та залучену клієнтську базу, а також сформує ефект «останньої милі» – коли клієнт здійснить транзакцію і придбає ресторанный продукт.

### **Список використаних джерел:**

1. Левицька І.В., Постова В.В. Стратегічне управління розвитком підприємств ресторанного бізнесу. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 271–275. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/65.pdf>
2. Ляшенко А. Research & Branding Group. Соціальні мережі месенджерів в Україні. 2021. URL: <https://rb.com.ua/blog/socialnye-seti-i-messendzhery-v-ukraine/9>
3. Пащенко О.П., Виговський В.Г., Завалій Т.О. Застосування сучасних інструментів маркетингу як фундамент підвищення ефективності менеджменту організації. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 63. С. 77–81.
4. Посібник з питань використання соціальних мереж. URL: <https://www.euam-ukraine.eu/wp-content/uploads/2020/09/Working-with-Social-Media-Compendium-UKRAINIAN-AUGUST-2020-FOR-PUBLICATION.pdf> (дата звернення: 27.02.2023).
5. Шандрівська О.Є., Соколов Ю.С. Процес формування стратегії SMM-просування: особливості та етапи створення. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. № 2 (8). URL: <http://surl.li/jlffc>

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ**

**Ворошилова Ганна Олександрівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу*

*Київського університету культури*

**Проскурня Євген Ігорович**

*магістрант*

*Київського університету культури*

Відповідно до аналітичних даних європейських та американських корпорацій, в сучасних стратегіях підприємств соціальна відповідальність бізнесу займає дуже важливе місце. В Україні, на жаль, вона поки не є поширеним явищем. В Україні соціальна відповідальність є добровільною ініціативою.

У загальному вигляді соціальна відповідальність підприємств є впливом діяльності підприємства на суспільство, відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого прямо чи опосередковано ці рішення впливають. Соціальна відповідальність має розглядатись як важливий соціальний ресурс організації, здатний формувати конкретні переваги, забезпечувати сталість розвитку, адекватно реагувати на соціальні виклики (як внутрішні, так і зовнішні). Соціальна відповідальність постає як важливий соціальний ресурс незалежно від того, якої концепції соціальної відповідальності додержується організація.

Запровадження соціальної відповідальності надає підприємствам, такі вигоди: формується висока репутація в очах клієнтів (підвищується лояльність клієнтів), налагоджуються партнерські зв'язки, з'являється можливість підвищити доходи, насамперед через вирішення проблем з державними органами та органами контролю, економія на залученні і утриманні висококваліфікованих спеціалістів, стандартизація (відповідно до міжнародних стандартів) дає змогу вийти на нові ринки, збільшення обсягу продажу та частки ринку, своєчасний доступ до актуальної інформації з компетентних джерел забезпечує швидкість реакції на критичні проблеми в регіоні та більш ефективне управління ризиками [1].

В умовах воєнних дій соціальна відповідальність українського бізнесу стає дуже важливим аспектом у своїй діяльності. В рамках соціального проекту YOUкраїна, який був ініційований дослідницькою компанією Factum Group Ukraine у квітні 2022 року, найбільша кількість

опитаних знають про допомогу Україні (населенню та захисникам) від звичайних українців та українських волонтерських організацій (88% та 82% відповідно) [2].

Згідно з опитуванням, 67% українців чули про допомогу країні, населенню, захисникам від різних сфер діяльності українського бізнесу. Про допомогу від готельно-ресторанного бізнесу заявили лише 23% респондентів. Також в рамках цього опитування, для споживачів важливим є те, щоб організації під час військових дій в Україні в першу чергу підтримували Збройні Сили України та захисників (39%), а далі – своїх співробітників (18%). Також важливо, щоб компанія відновлювала/продовжувала свою роботу (якщо дозволяє ситуація) (14%) і підтримувала загальне населення (12%) [2].

В умовах загострення соціально-економічних, екологічних та політичних проблем соціальна відповідальність є актуальним питанням менеджменту різних підприємств. В періоди локдауну, а потім із початком повномасштабної військової агресії проти України, значна частина бізнес процесів була тимчасово трансформована чи змінена. Зміни, які відбулись в діяльності вітчизняних підприємств є відображенням соціальних еволюційних процесів, отриманих у екстремальних умовах. Передусім, це: адаптація стратегії соціальної відповідальності до військового стану; розвиток волонтерства; повага до державних символів, виховання та посилення почуття патріотичності та любові до України.

Волонтерська діяльність підприємств ресторанного бізнесу є однією з форм соціальної відповідальності, яка спрямована на активну участь у благодійних та громадських ініціативах. Ця діяльність може приймати різні форми та мати позитивний вплив на спільноту та сприяти побудові позитивного образу закладу.

Російське повномасштабне збройне вторгнення на територію України спричинило безпрецедентно масштабну діяльність волонтерських організацій та ініціатив. В умовах воєнного стану українські волонтери здійснюють найрізноманітнішу допомогу суспільству та державі. Результати загальнонаціональних соціологічних досліджень також засвідчують, що діяльність волонтерських організацій користується високим рівнем довіри з боку громадян України. Волонтерським організаціям протягом останніх років довіряли понад 60% населення, а станом на серпень 2022 р. загалом переважна більшість населення – 84,5% [3].

Дуже актуальним аспектом соціальної відповідальності є патріотичне спрямування: повага до національних символів та культури, вивчення та любов до рідної мови знаходить своє відображення у використанні раціональних методах українізації бізнесу. Не менш важливим пунктом стала активна підтримка вітчизняного виробника,

перевірка партнерів, клієнтів, постачальників чи стейкхолдерів на наявність зв'язків з країною-агресором [4].

Зараз, коли світ зіткнувся з кризою, соціальна відповідальність може стати ефективним інструментом маркетингу для підприємств ресторанного бізнесу. Ось декілька стратегій, які можуть допомогти залучити нових клієнтів та зберегти існуючих:

1. Запустити програму збору коштів для волонтерських, благодійних організацій. В рамках цієї стратегії є можливість запропонувати клієнтам стати волонтерами та допомогти закладу у проведенні благодійних заходів.

2. Запустити програму переробки відходів (екологічна відповідальність). Програма може реалізовуватись наступним чином: зменшення відходів їжі, використання стійких матеріалів для упаковки, зменшення викидів вуглецю, використання місцевих продуктів, використання енергоефективного обладнання.

3. Запустити програму залучення місцевих виробників. Залучення до місцевих гастрономічних ініціатив, фермерських ринків та подій, щоб підтримати місцевих постачальників і тим самим підкреслити унікальність ресторану. В рамках реалізації цієї програми необхідно запропонувати клієнтам страви та напої, які виготовлені з місцевих інгредієнтів.

Таким чином, слід зазначити, що конкретні цілі можуть змінюватися в залежності від контексту, цільової аудиторії та специфіку і стратегій розвитку ресторанних закладів. Важливо постійно адаптувати маркетингові стратегії до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі бізнесу. Ресторани, які успішно адаптуються до цих змін та враховують нові умови, можуть зберегти та навіть розширити свою клієнтську базу під час кризи.

### **Список використаних джерел:**

1. Орлова Н.С. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: проблеми та шляхи розвитку. ДонДУУ. *Менеджер*. 2018. № 2 (79). С. 37–44.

2. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах війни URL: [https://youkraina.com.ua/files/Factum\\_Group\\_pdf](https://youkraina.com.ua/files/Factum_Group_pdf)

3. Про стан розвитку громадянського суспільства України в 2021 році та його зміни на початку 2022 року URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-11/stan\\_rozvytku\\_igs\\_na\\_site\\_22\\_11\\_22.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-11/stan_rozvytku_igs_na_site_22_11_22.pdf)

4. Бурий Є.П. Жалдак Г.П. Корпоративна соціальна відповідальність в умовах війни. IV Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи». URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/279546>

## **УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

**Русавська Валентина Андріївна**

*кандидат історичних наук, професор,*

*професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу*

*Київського національного університету культури і мистецтв*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2741-6597>*

**Соколов Віталій Володимирович**

*магістрант*

*ПВНЗ «Київський університет культури»*

В сучасних умовах глобалізації та зростаючого споживчого попиту на продукти харчування, питання харчової безпеки набуває надзвичайної важливості. Україна, як країна з багатою традицією сільськогосподарського виробництва та гастрономічної спадщини, стикається з численними викликами та проблемами в галузі харчової безпеки, які не лише впливають на здоров'я та безпеку споживачів, але й мають значний економічний та соціальний вплив.

Для встановлення, забезпечення та підтримування необхідного рівня якості та безпеки харчової продукції українські підприємства звертаються до досвіду зарубіжних країн щодо методології управління якістю та безпечністю.

Найефективнішим методом забезпечення безпеки харчової продукції нині у світі визнано систему НАССР (Hazard Analysis Control Critical Points – аналіз небезпек і контрольні критичні точки), як науково обґрунтований, раціональний і системний підхід до ідентифікації продукції, оцінки та управління ризиками, які можуть виникнути при виробництві, переробці, зберіганні та реалізації харчових продуктів. Система НАССР здійснює ідентифікацію та контроль ризиків, забезпечуючи безпеку харчової продукції на критичних етапах виробництва та реалізації. Принципи системи НАССР рекомендовані до практичного застосування Комісією Codex Alimentarius, завдяки яким система НАССР отримала світове визнання, як основа виробництва безпечної для споживання харчової продукції та гарант харчової безпеки, що є обов'язковими для країн ЄС. Харчове законодавство ЄС, як ефективні та дієві системи обов'язкового контролю харчових продуктів є важливими для захисту здоров'я споживачів та забезпечують безпеку та якість харчових продуктів, що надходять на міжнародний ринок. Увага Європейського Союзу зосереджена на

головних завданнях: слідувати інтересам споживача та забезпечити безпеку харчових продуктів; сприяти торгівлі продуктами харчування на міжнародному рівні.

Для досягнення мети впровадження системи НАССР, відповідно, є управління безпечністю та якістю харчової продукції та послуг. Досліджувана методологія позиціонується як дієвий інструмент для мінімізації появи харчової продукції з невідповідностями під час проведення технологічних процесів на підприємстві, ідентифікації та усунення недоліків до того, як готова харчова продукція, що має невідповідності, спричинить виникнення ситуацій нанесення шкоди здоров'ю споживачів.

На сьогодні, в Україні сформовано підґрунтя у вигляді харчового законодавства для врегулювання питань щодо безпечності та якості харчової продукції. У діючому ДСТУ ISO 22000:2019 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-якої організації в харчовому ланцюзі» передбачено впровадження принципів системи НАССР [1].

Згідно Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», з 1 вересня 2019 почав діяти останній етап впровадження системи НАССР, що стосується усіх малих підприємств пов'язаних з харчовою продукцією, в тому числі закладів ресторанного бізнесу. Наразі, впровадження принципів системи НАССР є необхідним інструментом для удосконалення системи управління якістю та безпечністю харчової продукції та послуг в ресторанных закладах [3].

Обов'язковість впровадження системи НАССР стосується усіх закладів ресторанного господарства та за її відсутності з 20.09.2019 року настає відповідальність операторів ринку товарів та послуг. Відсьогодні всі суб'єкти господарювання, які займаються виробництвом та реалізацією харчових продуктів повинні дотримуватися вимог законодавства, заснованих на принципах НАССР, які зосереджені на ідентифікації, моніторингу та контролі небезпек у визначених критичних контрольних точках по всьому виробничому ланцюгу [5].

Безпека харчових продуктів розглядається в рамках комплексного підходу, як єдиний безперервний ланцюг від виробництва тваринної та рослинної продукції, переробки, пакування, транспортування первинної продукції та реалізації харчової продукції для споживання кінцевим споживачем.

Впровадження системи НАССР забезпечує не тільки безпеку продукції і приготованих страв, але і сприяє розвитку ресторанных закладів в цілому: виробництво кулінарної продукції стає безпечним процесом, при якому персонал дотримується всіх санітарно-гігієнічних норм та режимів технологічних процесів.

Для гарантування безпечності харчової продукції важливим у харчовому законодавстві є Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України № 590 «Про затвердження Вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР)», який регламентує вище зазначені вимоги, а також стверджує обов'язкову розробку та впровадження програм-передумов перед впровадженням системи НАССР [2]. Контроль за впровадженням системи управління безпечністю харчових продуктів здійснює Держпродспоживслужба України.

Проблема якості та безпечності харчової продукції на українському ринку харчових товарів та послуг ресторанного бізнесу становить серйозний виклик для безпеки споживачів та якості життя населення. Зазначена проблематика може включати використання низькоякісних сировинних матеріалів, відсутність належного контролю за технологічним процесом виробництва, як результат, невідповідність харчової продукції стандартам якості та безпеки. Відсутність належного контролю, відбору та перевірки постачальників може сприяти введенню на ринок небезпечних та низькоякісних харчових продуктів. Тому, всі підприємства харчового ланцюга повинні забезпечити простежуваність харчових продуктів за принципом «крок назад, крок вперед». Невідповідне зберігання, транспортування та реалізація харчової продукції може також призвести до порушення її якості та безпечності. Варто зауважити, що споживачі також можуть бути недостатньо обізнаними щодо визначення якості продукції та виявлення її небезпек.

Ці аспекти зумовлюють необхідність вдосконалення системи контролю якості та безпечності в закладах ресторанного бізнесу, посилення відповідальності виробників та постачальників, а також підвищення свідомості споживачів щодо розуміння якості та безпечності харчових продуктів та послуг.

Отже, створення виробництва безпечної та якісної харчової продукції в Україні, належним чином організована система нормативно-правового забезпечення регулювання сфери безпечності харчової продукції та послуг на рівні держави сприяє ефективній організації роботи з управління якості та безпечності на підприємствах ресторанного бізнесу, що робить вітчизняних операторів ринку конкурентоспроможними.

### **Список використаних джерел:**

1. ДСТУ ISO 22000:2019. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-якої організації в харчовому ланцюзі. Чинний від 2019-12-01. URL: [https://sfero.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/ISO-22000-2018-2\\_sfero.pdf](https://sfero.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/ISO-22000-2018-2_sfero.pdf)

2. Про затвердження Вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління



безпечністю харчових продуктів (НАССР) : наказ Мінагрополітики України від 01.10.2012 № 590. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z1704-12>

3. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/771/97-%D0%B2%D1%80>

4. Русавська В.А., Таран М.Д. Основні аспекти харчового законодавства України, що регулюють діяльність операторів ринку пов'язаних з харчовою продукцією : V Міжнародна науково-практична конференція «Якість і безпека харчових продуктів» (НУХТ, 11-12.11.2021 р.). С. 50–53. URL: [https://drive.google.com/file/d/1CX81PtWALk5E\\_vGkk63KtsHP39jhWF2v/view](https://drive.google.com/file/d/1CX81PtWALk5E_vGkk63KtsHP39jhWF2v/view)

## НАПРЯМ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-33>

### КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ ПІД ЧАС ВІЙНИ: НОВІ НАПРЯМКИ ТА ПРІОРИТЕТИ

**Черба Віта Миколаївна**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики  
Університету митної справи та фінансів*

**Шапка Єлизавета Миколаївна**

*здобувачка магістратури  
Університету митної справи та фінансів*

Соціальна відповідальність є актуальною темою в сучасному світі і має велике значення для розвитку країни. Україна, як пострадянська країна, також не стоїть осторонь цього явища, і в останні роки спостерігається зростання усвідомлення важливості соціальної відповідальності серед бізнесу, неприбуткових організацій та громадськості. Україна занурена у виклики різноманітних соціальних проблем, таких як бідність, безробіття, негативні екологічні наслідки та соціальна нерівність. Тому важливо усвідомити і розглянути, як соціально відповідальні підприємства, урядові структури та громадські організації працюють над вирішенням цих проблем та сприяють покращенню якості життя громадян.

У практиці українського бізнесу корпоративна соціальна відповідальність стала популярною з початку 2000-х років і, незважаючи на свою несистемність та нечисленність компаній, що реалізують програми КСВ (корпоративної соціальної відповідальності), викликала значні позитивні зміни у суспільному розвитку. Українські компанії все частіше беруть на себе соціальну відповідальність. Вони впроваджують соціальні ініціативи, які відповідають міжнародним стандартам, зокрема ISO 26000. Ці стандарти визначають соціальну відповідальність як відповідальність організації за вплив її діяльності на суспільство та навколишнє середовище. Вона реалізується через прозору та етичну поведінку та враховує очікування зацікавлених сторін [4, с. 516].

У перші роки розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні (2000–2014 рр.) підприємства найчастіше спрямовували свої зусилля на внутрішній розвиток, зокрема на покращення умов праці,

підвищення мотивації співробітників та забезпечення рівних можливостей. Лише третина компаній, що реалізували програми КСВ у цей період, здійснювали соціальні інвестиції в розвиток громади [4, с. 518].

Однією з головних тенденцій розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні є зміщення фокусу з прибутковості на більш широке загальнолюдське благо. Компанії все більше усвідомлюють свою роль у вирішенні різних соціальних проблем, таких як бідність, безробіття, екологічні проблеми та інші.

Також в Україні спостерігається збільшення кількості компаній, які впроваджують програми соціальної відповідальності. Вони активно працюють над зменшенням впливу своєї діяльності на довкілля, покращенням умов праці своїх працівників, фінансовою підтримкою благодійних проектів та допомогою вирішенню соціальних проблем.

Війна з 2014 року внесла корінні зміни в корпоративну соціальну відповідальність в Україні. Якщо раніше бізнес здебільшого займався «іміджевими» соціальними проектами, то після початку війни він став активніше реагувати на гострі проблеми суспільства. Це сталося завдяки тому, що бізнес усвідомив свою відповідальність за долю країни та її громадян. Малі та середні підприємства, які мали більшу гнучкість та оперативність, ніж великі компанії, стали активними учасниками соціальних проектів. Бізнес допомагав у ресоціалізації та працевлаштуванні біженців з Донбасу, підтримував армію та ветеранів. Ці та інші проблеми, які держава не могла вирішити самотійно, були успішно розв'язані завдяки спільним зусиллям громадськості та бізнесу. У цьому контексті особливо важливо відзначити, що бізнес часто не афішував свої соціальні заходи. Він робив це не заради розголосу, а з почуття обов'язку перед суспільством.

Соціальна активність бізнесу під час війни в Україні допомогла залучити до суспільних процесів широкі верстви населення. Це стало можливим завдяки тому, що бізнес пропонував різні формати суспільної взаємодії, такі як волонтерство, участь у громадських радах та контроль за розподілом бюджетних коштів. Такий підхід до вирішення соціальних проблем сприяв зміцненню соціального капіталу та соціальної згуртованості місцевих громад. Зміцнення соціального капіталу та соціальної згуртованості є важливим ресурсом для суспільного розвитку. Вони сприяють зростанню економічного добробуту, підвищенню якості життя та зміцненню громадянського суспільства [1].

Опитування 53 українських компаній показало, що лише 25% з них мають окремий підрозділ з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Решта 70% реалізують КСВ-ініціативи через інші відділи, зокрема PR (34%), HR (20%) або маркетинг (16%). Загально спостерігається позитивна тенденція до зростання розуміння КСВ серед українських підприємств. Особливо активізувалася діяльність підприємств у розрізі

КСВ після повномасштабного вторгнення Росії в Україну. Власники підприємств розуміють, що війна створила нову реальність, в якій люди переживають стрес, тривогу та занепокоєння щодо майбутнього. Вони прагнуть допомогти людям у цей важкий час, реалізуючи КСВ-ініціативи, спрямовані на підтримку суспільства [5, с. 121].

Повномасштабна війна в Україні стала справжньою трагедією для українського народу. За даними ООН, понад 10 тисяч мирних жителів були вбиті, а мільйони людей були змушені покинути свої домівки. Війна завдала величезних збитків українській інфраструктурі. Багато міст і сіл були зруйновані, а промисловість і сільське господарство були серйозно пошкоджені. Війна також призвела до гуманітарної катастрофи. Мільйони українців потребують гуманітарної допомоги, включаючи їжу, воду, медичну допомогу та житло.

Неможливо знайти в Україні суб'єкта господарювання, який би не здійснював заходів на підтримку української армії, відновлення важливої інфраструктури або пом'якшення наслідків війни. Суб'єкти господарювання все ще приділяють велику увагу внутрішнім аспектам діяльності, але під час війни фокус їхньої соціально відповідальної поведінки змістився на всебічну підтримку української армії та подолання наслідків війни. Наведемо приклади участі представників українського ділового середовища у відновленні Херсонської області після підризу дамби та повного знищення Каховської ГЕС як приклад соціальної відповідальності бізнесу [3, с. 82].

ПУМБ передав 7 мільйонів гривень Херсонській області, з яких 5 мільйонів пішли на допомогу людям, постраждалим від підризу дамби, а 2 мільйони – на допомогу тваринам. Фокстрот перерахував 1 мільйон гривень на потреби українських рятувальників, які працюють над ліквідацією наслідків аварії. Intellias перерахував більше 1 мільйона гривень на обладнання та гуманітарну допомогу для рятувальників та постраждалих жителів Херсонської області. Rozetka оперативно знайшла та закупила обладнання, необхідне для рятувальних робіт, а також координувала збір коштів від юридичних осіб для постраждалих областей. Нова Пошта та благодійний фонд «Онуки» за власні кошти доставили гуманітарну допомогу до постраждалих регіонів, яку зібрали, упаковали та принесли до відділень компанії звичайні українці.

Українські компанії під час війни допомагають своїм працівникам зберегти роботу, підтримують їх фінансово, психологічно та юридично. Вони також допомагають Україні та суспільству в цілому, жертвуючи кошти на підтримку Збройних сил України та гуманітарну діяльність, а також створюючи волонтерські штаби та ініціюючи соціальні проекти. В умовах війни, коли безпека населення є головним пріоритетом, такі компанії, як Інтерпайп, Metinvest, Ferrexpo, DCH Steel, Dycker Hoff Cement Ukraine та ДТЕК, беруть активну участь в облаштуванні

бомбосховищ та тимчасових укриттів. Ця діяльність є цінним внеском у захист мирних громадян [2, с. 168].

Прикладом соціальної відповідальності можна вважати букмекерську компанію Parimatch Ukraine та її благодійний фонд Parimatch Foundation. У мирний час фонд робив усе можливе, аби поліпшити здоров'я та добробут суспільства, надаючи дітям рівні можливості та доступ до занять спортом та навчанням. Компанія є відповідальним роботодавцем, розвиває та пропагує спорт, підтримує молоді таланти та розвиває спортивну інфраструктуру у регіонах. Наразі фонд працює заради однієї цілі – допомоги мирному населенню України, яке опинилось у гарячих точках [6].

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) українських компаній у воєнний час набуває нових напрямків. На першому місці тепер є підтримка України та її народу. Це не лише про матеріальну допомогу, а й про духовну. Компанії активно займаються національною освітою, щоб зміцнити українську ідентичність та підвищити обізнаність про культурну спадщину України.

Станом на початок 2022 року звіти про соціальну відповідальність за стандартами GRI опублікували понад 15 тисяч компаній з усього світу. В Україні також є чимало компаній, які використовують нефінансову звітність соціальної відповідальності, зокрема ТОВ СП «Нібулон», ТОВ ГК «Фокстрот», Lifecell, ТОВ «Нова пошта», ТОВ «Метінвест Холдинг», ПрАТ «Оболонь», ДП «Антонов» та інші.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що Україна активно впроваджує концепцію корпоративної соціальної відповідальності, особливо актуальною вона стала під час війни з Росією. Українські компанії зрозуміли важливість соціальної відповідальності і активно залучаються в розвиток громад, підтримку соціальних проєктів та допомогу у вирішенні соціальних проблем. Важливим кроком стало не лише матеріальне сприяння, але й акцент на духовну підтримку та утвердження національної ідентичності в умовах воєнного конфлікту.

### **Список використаних джерел:**

1. Вимушені переселенці та приймаючі громади: уроки для ефективної суспільної адаптації й інтеграції : наукова доповідь. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2016. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/295.pdf>
2. Березюк К.М. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності в контексті зміни пріоритетів ведення бізнесу. *Управління економікою: теорія та практика* : зб. наук. пр. Київ : ІЕП НАНУ, 2017. С. 166–176.
3. Ломачинська І.А., Халєєва Д.В., Шмагіна В.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інструмент забезпечення соціально-економічної безпеки та соціальної інклюзії. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2022. Том 21. Вип. 2 (51). С. 75–96. DOI [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.2\(51\).274364](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.2(51).274364)

4. Небрат В.В., Супрун Н.А. та ін. Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз : монографія. НАН України, ДУ «ІЕП» н-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2019, 532 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/314.pdf>

5. Храпкіна В.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності у діяльності сучасної української компанії. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2022 № 2 (125). С. 119–124. URL: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-2-19>

6. Parimatch Foundation : офіційний сайт благодійного фонду. URL: <https://parimatch.foundation/pro-nas>

## НАПРЯМ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-34>

### ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У ВИКОРИСТАННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ДЖЕРЕЛ ЇХ ФОРМУВАННЯ

**Абрамова Ольга Сергіївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку та оподаткування*

*ННІ «Каразінський банківський інститут»*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Кравченко Лілія Олексіївна**

*студентка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*

*ННІ «Каразінський банківський інститут»*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Підприємства активно використовують фінансові ресурси для підтримки своєї діяльності та розвитку. Зокрема, компанії звертаються до різноманітних джерел для формування фінансів, таких як кредити, емісія акцій, прибуткові операції та інвестиції. Це дозволяє їм оптимізувати капіталовкладення, забезпечувати стабільність та реалізовувати стратегічні проекти. Ефективне використання фінансових ресурсів стає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку, особливо у сучасних умовах глобалізації бізнесу.

Функціонування будь-якого підприємства характеризується циклічністю. У межах одного циклу залучаються необхідні фінансові ресурси, поєднання яких у виробничому процесі обумовлює збільшення реалізації продукції і отримання фінансових результатів [1].

Використання фінансових ресурсів та джерел їх формування в США порівнюють з управлінням фінансовою діяльністю, яке регулярно забезпечує підприємство основними засобами. Вони призначаються для раціонального оснащення виробничого процесу і якісної поточної господарської діяльності, надаючи ці засоби в необхідний час з мінімальними витратами. З іншої сторони, за використанням на американських підприємствах фінансових ресурсів і повинен здійснюватися постійний контроль, який визначає рентабельність виробництва [2].

У Японії вважають, що першочергова задача фінансового менеджменту – це планування залучення і використання коштів з метою максимізації вартості організації. Підприємство, яке тільки розвивається,

потребує капіталу і цей капітал можна одержати за рахунок боргового зобов'язання, або маржі (акціонерного капіталу). Переваги японської моделі використання фінансових ресурсів та джерел їх формування полягають у тому, що їх власники, використовуючи позичковий капітал, одержують прибуток [3].

У Німеччині, якщо в підприємства негативний фінансовий стан і поточний дохід не перевищить витрати, його акціонери змушені компенсувати недостачу. Якщо вони цього не зроблять, тоді підприємство збанкрутує. Сприятливий період може настати швидко, але керівники не зможуть вже виконати свої зобов'язання за боргами. Така політика відвертає акціонерів малого та середнього бізнесу [4].

Формуючи фінансові ресурси на підприємствах Китаю, керівництво спочатку аналізує кількість джерел створення, а потім визначає базову структуру капіталу. Вона може змінюватись відповідно до умов зовнішнього та внутрішнього середовищ. Якщо коефіцієнт фактичного боргового зобов'язання буде нижчим за базовий рівень, зростання капіталу буде здійснюватися за рахунок акцій [5].

Політика управління фінансовими ресурсами та джерелами їх формування у Швеції передбачає компроміс між оцінкою ступеня ризику і оборотом. Використовуючи акції, шведські підприємства підвищують ризиковість потоку доходу. Однак, коефіцієнт більш високого боргового зобов'язання може призвести до високого рівня обороту. Зниження ціни акції відбувається за рахунок більш високої оцінки ступеня ризику, хоча очікуваний вищий рівень обороту підвищує акції. Тому використання оптимальної структури фінансових ресурсів обумовлює максимальне підвищення оцінки акції підприємства [3].

Досвід зарубіжних підприємств наразі свідчить, що усі вони в той чи інші мірі використовують чотири головних фактори, що діють на використання фінансових ресурсів та їх джерел формування [6]:

1. Оцінка ступеня ризику господарської діяльності (ризиковість бізнесу), де із збільшенням ризику ведення бізнесу, знижується його коефіцієнт оптимального боргового зобов'язання;

2. Податкова система, яка передбачає, що для використання боргового зобов'язання треба скоротити витрати на його утримання, а це знижує його ефективну вартість;

3. Фінансова гнучкість, тобто можливість нарощувати капітал у визначені строки в несприятливих умовах;

4. Дотримання управлінського консерватизму або агресивності, через що деякі організації використовують боргові зобов'язання для прискорення одержання прибутків. Цей фактор впливає на базову структуру капіталу.

Часто спостерігається, що підприємства із низькими коефіцієнтами обігу за внеском використовують відносно невелике боргове



зобов'язання. Така ситуація спостерігається на підприємствах Італії. Високі коефіцієнти обігу фінансових ресурсів дозволяють їм здійснювати фінансування за рахунок збереженого прибутку. Однак, коли використовується занадто мале боргове зобов'язання, збільшується ризик поглинання підприємства.

Через зміни на ринку акцій та облігацій може суттєво змінитися оптимальна структура капіталу підприємства. Внутрішня структура підприємства також може мати відношення до базової структури капіталу та рівня маржі [7]. Таким чином, можливо підсумувати, що в більшості випадків на зарубіжних підприємствах структура фінансових ресурсів обговорюється із його учасниками (засновниками).

Також слід відмітити, що при визначенні напрямів використання фінансових ресурсів зарубіжні підприємства намагаються створити оптимальну структуру капіталу, яка поєднує боргове зобов'язання і маржу. Ця стратегія спрямована на максимізацію ціни акцій підприємства та забезпечення стабільності фінансового стану.

Раціональне оснащення виробничого процесу і якісної поточної господарської діяльності коштами в необхідний час з мінімальними витратами обумовлюють ефективність діяльності зарубіжних підприємств. Це сприяє оптимізації витрат і забезпеченню збалансованого розвитку, що в свою чергу позитивно позначається на загальному стані фінансового здоров'я компаній.

Наразі дослідження досвіду іноземних компаній у використанні фінансових ресурсів та джерел їх формування має велику доцільність для застосування в Україні. Це дозволить інтегрувати ефективні методи капіталовкладення, що забезпечить підприємства стабільністю та конкурентоспроможністю. Адаптація передового досвіду сприятиме оптимальному розподілу ресурсів, підвищенню ефективності виробничих процесів і сприятиме зростанню національної економіки України у цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Бойко Є.М. Сучасний стан та проблеми процесу формування фінансових ресурсів підприємства в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 15–16.
2. Герасименко Р.А. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних товариств. *Фінанси України*. 2006. № 6. С. 82–89.
3. Сухонос О.М. Особливості управління власним капіталом підприємства. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія : Економічні науки*. 2017. № 4. С. 399–411.
4. Зятковський І.В. Фінанси підприємств : навч. посібник. 2-ге вид. Київ : Кондор, 2003. 364 с.
5. Линенко А.В. Оптимізація структури джерел фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. № 2. С. 47–55.

6. Гриценко Л.Л., Деркач Л.С. Дослідження формування та використання фінансових ресурсів корпоративного підприємства. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2021. № 2. С. 79–87. URL: [https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/2\\_2021/10.pdf](https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/2_2021/10.pdf) (дата звернення: 07.12.2023).

7. Кужелев М.О. та ін. Інноваційна модернізація менеджменту в умовах глобальної нестабільності : монографія / за заг. ред. А.Ю. Горбового. Ун-т державної фіскальної служби України, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи. Ірпінь : Білосток, 2018. 303 с.

## ПОДАТКОВА ЗНИЖКА НА НАВЧАННЯ У 2023 РОЦІ: ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ

**Альошин Сергій Юрійович**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і фінансів  
Навчально-наукового інституту економіки,  
менеджменту і міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»*

Держава підтримує здобувачів освіти, зокрема, шляхом повернення з бюджету частини ПДФО, утриманого із зарплати, у зв'язку з витратами на навчання. Саме це серед іншого передбачено статтею 166 Податкового кодексу України [1].

Зазначимо, що скористатися правом на податкову знижку щодо витрат поточного року можна лише наступного року. Наприклад, якщо людина платить за навчання у 2023 році, право на податкову знижку у зв'язку з такими витратами вона отримає лише у 2024 році, подавши податкову декларацію про майновий стан та доходи за цей рік [2].

У 2023 році людина може скористатися податковою знижкою на навчання за 2022 рік. Якщо ви вже подавали декларацію цього року раніше – як підприємець або як особа, що зобов'язана задекларувати певні доходи, то скористатися правом на податкову знижку треба було саме в цій декларації.

За загальним правилом щоб скористатися податковою знижкою на навчання за 2022 рік фізичні особи повинні подати декларацію про майновий стан та доходи та відповідні підтверджуючі документи.

Загальні принципи надання податкової знижки можна визначити наступним чином:

– податкова знижка може бути надана виключно резидентові, який має реєстраційний номер облікової картки платника податку, а також резидентові -фізособі, який через свої релігійні переконання відмовився від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомив про це відповідний контролюючий орган і має про це відмітку у паспорті;

– податкова знижка надається лише тим, хто має дохід у вигляді зарплати і тільки у межах такого доходу. Звісно, що під зарплатою маються на увазі всі її види, нараховані за відпрацьований час і коли працівник не працював, але за ним зберігався заробіток, повністю або частково. Тобто і зарплата за окладом (тарифною ставкою), і

відпустковій, її оплата простоїв тощо. А ще, з метою оподаткування ПДФО, Податковий кодекс України дорівнює до зарплати і лікарняні;

– податкова знижка надається у вигляді повернення сум ПДФО, сплаченого із такої зарплати. Ось чому податкову знижку можна отримати поточного року за попередній рік – спочатку ПДФО має бути сплачено до бюджету, а потім може бути повернуто. І платить ПДФО до бюджету роботодавець (утримуючи суму податку із зарплати працівника), а повертається ПДФО – самому працівникові, на його банківський рахунок;

– якщо платник податку до кінця податкового року, наступного за звітним, не скористався правом на нарахування податкової знижки за наслідками звітного податкового року, таке право на наступні податкові роки не переноситься.

Алгоритм використання права на податкову знижку наступний [2; 3]:

1. Протягом року працівник збирає документи, які підтверджують його витрати.

2. Після закінчення року працівник отримує з місця роботи довідку про нарахований йому у попередньому році дохід у вигляді зарплати (про складові якого ми вже говорили вище) й утриманий з цієї зарплати ПДФО.

3. Далі працівник складає податкову декларацію про майновий стан та доходи, в якій зазначає як цей дохід, так і понесені витрати. Суму як доходу, так і витрат треба підтвердити документально (про що далі). І сума витрат, яка буде включена до податкової знижки, не може перевищувати суму доходу у вигляді зарплати.

4. У цій самій декларації зазначають суму ПДФО, сплаченого за працівника його роботодавцем – податковим агентом. І суму ПДФО, яка підлягає поверненню, обчислюють як різницю між тим, скільки ПДФО було фактично сплачено, і тим, скільки б його було сплачено з різниці між доходом та витратами.

Зазначимо, що платник податку має право включити до податкової знижки витрати у вигляді суми коштів, сплачених платником податку на користь вітчизняних закладів дошкільної, позашкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) та вищої освіти для компенсації вартості здобуття відповідної освіти таким платником податку та/або членом його сім'ї першого ступеня споріднення та/або особи, над якою встановлено опіку чи піклування, або яку влаштовано до прийомної сім'ї, дитячого будинку сімейного типу, якщо такого платника податку призначено відповідно опікуном.

Таким чином, вітчизняне законодавство чітко визначає порядок отримання податкової знижки на навчання фізичною особою. Однак як показує практика, лише невелика частина платників податків

використовують своє право на податкову знижку, і головна причина такої ситуації, як правило, – звичайна необізнаність.

### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Бикова Г. Податкова знижка на навчання у 2023 році. URL: <https://online.dtkk.ua/2023/39/74790>
3. Податкова знижка для фізичних осіб. URL: <https://tax.gov.ua/deklaratsiyna-kampaniya/deklaratsiyna-kampaniya-2022/podatкова-znijka-dlya-fizichnih-osib/>

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Барицький Роман Олександрович**  
*аспірант кафедри обліку та консалтингу  
Державного податкового університету*

Оптимізація фінансового обліку на підприємстві відіграє важливу роль у забезпеченні його економічної безпеки. Цей процес охоплює кілька ключових аспектів, які спільно сприяють фінансовій стійкості та успіху компанії, найважливішими з яких є: ефективне управління ліквідністю, мінімізація фінансового ризику, ефективне управління робочим капіталом та використання інформаційних систем і технологій.

Ефективне управління робочим капіталом в контексті оптимізації фінансового обліку є важливим аспектом забезпечення економічної безпеки підприємства. Це включає в себе раціональний розподіл і управління фінансовими активами та зобов'язаннями з метою максимізації ефективності та прибутковості.

Один з ключових аспектів – це бюджетування та планування, де визначаються стратегічні цілі підприємства та розподіл коштів на їхню реалізацію. Ефективне управління оборотним капіталом, оптимізація затрат та інвестиції в ключові напрямки також є важливими аспектами. Постійний фінансовий аналіз та звітність дозволяють виявляти можливості для оптимізації, такі як ідентифікація слабких моментів та пріоритетних напрямків для інвестицій. Управління забезпеченням та використання технологій для автоматизації фінансових операцій також сприяють більш ефективному використанню ресурсів.

Загалом, ефективне використання ресурсів вимагає систематичного моніторингу, аналізу та вдосконалення фінансових процесів з метою досягнення максимальної продуктивності та конкурентоспроможності підприємства [1, с. 126–130].

Мінімізація ризиків у результаті оптимізації фінансового обліку грає важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Цей процес включає різні стратегії та підходи, спрямовані на зменшення можливих загроз та негативних впливів на фінансовий стан підприємства.

Центральні аспекти мінімізації ризиків у контексті оптимізації фінансового обліку включають диверсифікацію інвестицій, стратегічне планування, ефективне управління ліквідністю, аналіз кредито-

спроможності партнерів, використання фінансових інструментів страхування та активну політику управління ризиками.

Диверсифікація інвестицій полягає в розподілі інвестицій між різними видами активів та ринками для зменшення ризику втрат. Стратегічне планування передбачає ретельне планування фінансових дій, щоб адаптуватися до змін та запобігти фінансовим ризикам. Ефективне управління ліквідністю допомагає уникати проблем з платоспроможністю.

Аналіз кредитоспроможності потенційних партнерів перед створенням партнерських зв'язків дозволяє уникнути ризик неплатоспроможності. Використання страховки допомагає зменшити фінансові втрати внаслідок непередбачуваних обставин. Активна політика управління ризиками, включаючи моніторинг та оцінку, дозволяє оперативно реагувати на зміни та запобігати можливим проблемам.

Підвищення ліквідності підприємства через оптимізацію фінансового обліку є ключовим аспектом ефективного управління. Цей процес включає в себе кілька стратегій та практик, спрямованих на раціоналізацію грошових потоків та оптимальне використання фінансових ресурсів.

Ефективне управління оборотними коштами, яке включає в себе оптимізацію рівня запасів та управління дебіторською заборгованістю. Важливо активно взаємодіяти з постачальниками, встановлюючи оптимальні строки відстрочення платежів.

Оптимізація грошового потоку вимагає ретельного планування витрат та доходів, а також розгляд можливостей залучення фінансування для забезпечення додаткових ресурсів. Ефективне управління робочим капіталом, таке як зниження заборгованості та оптимізація структури активів, є ключовим для підвищення ліквідності.

Використання електронних платіжних систем та оптимізація обслуговування рахунків також сприяють прискоренню фінансових операцій. Фінансове планування та прогнозування, а також використання фінансових інструментів, є необхідними для своєчасного виявлення труднощів та ефективного управління ліквідністю.

Впровадження інформаційних систем і технологій в облік та фінанси підприємства є ключовим елементом для досягнення ефективності та оптимізації бізнес-процесів. Ці інструменти відіграють значущу роль у забезпеченні економічної безпеки та підвищенні конкурентоспроможності.

Автоматизація облікових операцій дозволяє зменшити час, витрачений на рутинні операції, та уникнути можливих помилок при ручному введенні даних. Це сприяє підвищенню точності та достовірності фінансової інформації. Зручний доступ до інформації надає можливість оперативно приймати управлінські рішення на основі актуальних даних.

Інформаційні системи також полегшують управління бюджетом та плануванням, дозволяючи більш ефективно прогнозувати та контролювати витрати. Застосування аналітичних інструментів допомагає проводити глибокий аналіз фінансових даних для здійснення стратегічного управління.

Впровадження електронних платіжних систем сприяє швидким та безпечним фінансовим транзакціям, що робить фінансові операції більш зручними та ефективними. Інформаційні системи також забезпечують надійний захист конфіденційної інформації та контроль доступу до неї, зменшуючи ризик витоку даних.

Системи моніторингу дозволяють здійснювати постійний контроль за фінансовим станом підприємства, вчасно виявляти аномалії та приймати превентивні заходи. Загалом, використання інформаційних систем і технологій допомагає оптимізувати фінансовий облік, забезпечуючи економічну безпеку підприємства через підвищення ефективності, точності та швидкості обробки фінансової інформації [2, с. 58–70].

Загалом, ці стратегії спільно спрямовані на забезпечення ефективного грошового обігу, зменшення фінансового ризику та підвищення ліквідності, що має визначальний вплив на економічну безпеку підприємства.

Загалом, ці стратегії спільно спрямовані на ефективну оптимізацію фінансового обліку на підприємстві. Вони сприяють забезпеченню економічної безпеки, зберігаючи стійкість фінансового стану підприємства, його конкурентоспроможність та здатність ефективно адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. За рахунок оптимізації використання ресурсів, мінімізації ризиків і використання передових технологій досягається збалансований фінансовий підхід, що сприяє стабільності та впевненості в економічному майбутньому підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Радева О.Г. Аналіз сучасного стану основних засобів промислових підприємств України та шляхи їх ефективного використання і відтворення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 24. С. 126–130.
2. Скопенко Н.С. Застосування сучасних інформаційних систем і технологій в управлінні з метою підвищення конкурентоспроможності. 2020. 78 с.



## **ЗАВДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПЕРЕВІРОК В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Бурак Маркіян Павлович**

*аспірант кафедри обліку та аналізу*

*Національного університету «Львівська політехніка»*

Державний фінансовий аудит – різновид державного фінансового контролю, який складається з перевірки та аналізу фактичного стану справ відповідно законного і ефективного використання державних або комунальних грошових коштів та майна, інших активів підприємства, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. Він реалізується через Держаудит службу України.

Державна аудиторська служба України (Держаудитслужба) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМУ через Міністра фінансів та який реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю.

Потрібно розділяти державний аудит від приватного, хоча обоє регулюються державними інституціями, державний аудит регулює діяльність державних структур, або об'єкти у котрих є державна складова.

Натомість приватний аудит регулює діяльність бізнесу(окрім інших інституцій які здійснюють контроль), а в умовах ринкової економіки це основа забезпечення держави.

Сутність аудиторської діяльності полягає у перевірці даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності суб'єктів господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах і відповідності вимогам законів України, положень(стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) відповідно вимогам користувачів [2].

Визначення терміну «предмет» аудиту на законодавчо-нормативному рівні наводиться, єдиного визначеного терміну теж не існує, а тому кожний фахівець має свою особисту думку, можна сказати, це інформація про факти (явища і процеси) господарської діяльності суб'єкта аудиторського контролю, відображеної в системі бухгалтерського обліку та інших джерелах інформаційної системи, що підлягає кількісній та вартісній оцінці.

Трансформація це процес перетворення, різнобічні бурхливі події, зміни, поштовхи в нову систему, які є не продовженням розвитку в

поточному напрямку, а радикальними змінами, що, можливо, заперечують попередній досвід [3].

З погляду на сучасні умови сутність проявляється в тому, що кожен інвестор компанії навіть при наявності необхідного рівня знань у сфері фінансового аналізу не впевнений у достовірності показників фінансової звітності, не обізнаний із системою бухгалтерського обліку, результатом якої є показники фінансового стану компанії.

Актуальність цієї проблеми загострюється тим, що акціонери не мають відношення до управління компаніями.

Підтверджуючи публічну звітність, аудитор виступає певним гарантом порядності відносин між основними учасниками господарської діяльності. Саме у цьому полягає суспільне призначення аудиту.

Отримуючи аудиторське підтвердження результатів своєї діяльності, представлених у вигляді фінансової звітності, управляючі посилюють довіру до неї власників, чим покращують власне становище.

Вважається, що менеджери більш відповідально ставляться до складання звітності, тому що знають про обов'язковість її перевірки аудитором. Це знижує можливість помилок, шахрайства, сприяє забезпеченню інтересів користувачів фінансової звітності. Тому логічним підсумком є те, що для функціонування ринкових відносин необхідна об'єктивна фінансова інформація, основним постачальником якої є бухгалтерський облік [4].

Необхідність аудиту в сучасних умовах визначається не лише економіко-правовими цілями та функціями, для надання у письмовому відображенні думки кваліфікованих співробітників про повноту, достовірність та законність інформації, що перевіряється, сучасний аудит необхідний для формування необхідного іміджу, який має сформуватися у період трансформації, із подальшим виходом із списку країн «третього світу».

Згідно Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», мета аудиту наближається до загальнонаціональної безпеки та передбачає зростання значимості та необхідності аудиту, як ефективного виду контролю фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Тобто, у 2023 році мета аудиту прирівнюється до національної складової нашої держави, адже для налагодження стійкого та тривалого потоку інвестицій необхідно вибудувати зручне і правильне підґрунтя для їх отримання.

### **Список використаних джерел:**

1. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>

3. Івченко Є.А. Трансформація як поняття та підходи до його розуміння в економічному контексті. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5827>

4. Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Бескоста Г.М. Аудит : навчально-методичний посібник. Запоріжжя : Запорізька державна інженерна академія, 2015. 9 с.

## **ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: КРАЩА ПРАКТИКА**

**Морозюк Олександр Олексійович**  
*аспірант кафедри обліку та консалтингу  
Державного податкового університету*

У сучасному світі, де компанії стикаються з нестабільними ринками і постійними змінами в бізнес-середовищі, використання основних засобів сприяє забезпеченню конкурентоспроможності та стійкості компаній. В результаті розробка і впровадження інноваційних методів оцінки ефективності використання основних засобів стає важливою умовою успішного управління компаніями.

Перш за все, необхідно розуміти, що поняття «основні засоби» включає в себе широкий спектр активів: будівлі, обладнання, транспортні засоби і т.д. для ефективного управління цими ресурсами необхідно використовувати інноваційні підходи при їх оцінці.

Дослідження ефективності використання основних засобів в контексті інноваційних методів включає в себе не лише технічні аспекти, але й фінансові та стратегічні. Важливо розглядати вартість утримання обладнання, його технічну завершеність та внесок у виробничі процеси. Застосування високоточних методів аналізу дозволяє визначити оптимальний термін експлуатації об'єктів та планувати їхнє оновлення чи модернізацію.

Ефективність використання основних засобів є ключовим чинником для досягнення стратегічних цілей підприємства. Забезпечення надійності та тривалості служби основних засобів впливає на конкурентоспроможність компанії в ринкових умовах. Вірне управління цими ресурсами сприяє не лише оптимізації внутрішніх процесів, а й формує позитивний імідж підприємства в очах стейкхолдерів.

Один із сучасних методів дослідження ефективності використання основних засобів – це впровадження системи моніторингу та аналізу даних за допомогою сучасних інформаційних технологій. Це дозволяє в режимі реального часу отримувати дані про роботу основних засобів, їхній стан, та рівень використання. Аналіз таких даних дозволяє виявляти можливості для оптимізації використання ресурсів та зменшення експлуатаційних витрат.

Іншим інноваційним підходом є використання енергоефективності та раціонального використання ресурсів. Розробка та впровадження інструментів для вимірювання споживання енергії та інших ресурсів

дозволяє ефективно контролювати витрати та зменшувати вплив на навколишнє середовище.

Однією з важливих складових інноваційних методів є впровадження системи прогнозування та аналізу ризиків, пов'язаних із використанням основних засобів. Застосування передових технологій в області аналітики дозволяє визначати потенційні ризики, пов'язані з технічним зносом, змінами в ринкових умовах, або іншими чинниками. Це дозволяє підприємствам уникати непередбачених ситуацій та вчасно реагувати на зміни в економічному середовищі.

Окрім того, інноваційні методи включають в себе використання аналітичних інструментів для прогнозування зносу обладнання та розрахунку економічної доцільності його експлуатації [1, с. 103]. Це дозволяє планувати технічне обслуговування та ремонт вартісним та ефективним способом.

Також, важливим є впровадження методів «зеленого» використання основних засобів, спрямованих на зменшення викидів та використання екологічно чистих технологій. Ефективне використання ресурсів та зменшення негативного впливу на довкілля стають не тільки економічно вигідними, але й відповідають сучасним стандартам сталого розвитку.

Усі ці інноваційні підходи об'єднуються з метою створення комплексної системи оцінки та управління ефективністю використання основних засобів. Їх впровадження дозволяє компаніям не лише оптимізувати свою діяльність, а й пристосовуватися до змін в економічному та екологічному середовищі, забезпечуючи стабільність та стійкість в умовах невизначеності [2, с. 5]. Інноваційні методи оцінки ефективності використання основних засобів є невід'ємною частиною сучасного управління підприємствами. Забезпечуючи комплексний погляд та використання передових технологій, вони сприяють досягненню стратегічних цілей та підвищенню конкурентоспроможності підприємства в умовах швидкої та непередбачуваної економічної динаміки.

У заключенні можна сказати, що інноваційні методи оцінки ефективності використання основних засобів стають ключовим елементом успішного управління підприємством в умовах постійних змін у світі бізнесу. Застосування таких методів дозволяє досягати не тільки оптимізації внутрішніх процесів, а й забезпечувати стійкість та конкурентоспроможність компанії в глобальному бізнес-середовищі.

### **Список використаних джерел:**

1. Микитюк П.П, Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Скочиляс С.М. Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.;
2. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2016. 232 с.

## **ОБЛІК В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**

**Скиба Ганна Іванівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку і оподаткування*

*ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»*

**Цімошинська Оксана Валентинівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку і оподаткування*

*ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»*

Цифрові трансформації призвели до змін у всіх сферах соціально-економічного життя людства, що також вплинуло на економічну діяльність компаній, зокрема на їх бухгалтерську практику. Вони призвели до значної переорієнтації розвитку бізнесу, як на мікрорівні, так і на регіональному та глобальному рівнях. Процеси цифровізації в цілому змінюють існуючу парадигму взаємодії між учасниками, створюючи новий тип відносин між ними. Віртуалізація бізнес-процесів потребує змін в організаційно-методичному забезпеченні бухгалтерського обліку. Цифровізація також призводить до змін у підготовці спеціалістів, необхідних у сучасних умовах. Тому наслідки цифровізації мають не лише економічний характер, а й мають яскраво виражену соціальну та суспільну спрямованість, оскільки значною мірою визначають попит на робочу силу. Перед фахівцями різних галузей постають нові завдання щодо створення нових робочих місць, перегляду наявних функціональних обов'язків та їх реорганізації відповідно до існуючих вимог.[1, с. 168].

Цифрова економіка породжує специфічні проблеми в бізнес-практиці, які спочатку потребують вирішення на теоретичному рівні. Більшість наукових досліджень на цю тему є фрагментарними і спрямовані на теоретико-методологічну основу нової цифрової парадигми. Серед вчених, які досліджували дану тему, слід виділити такі праці, зокрема А.П. Голобородька, Н.А. Канцедала, С.В. Коляденка, Н.М. Крауса, А.І. Мазіної, І.М. Назаренка, В.С. Олійника, В.Я. Шевченка, Плаксієнко, М.С. Попович, Н.В. Рогова, Л.Ф. Соколенко, Н.Л. Шишкова та ін.

Відповідно до розвитку цифрових трансформацій в Україні заважає низка перешкод:

– інституційні – пов'язані з державним впливом, а саме формування відповідної правової бази та механізмів регулювання процесів цифрової трансформації, розробка стратегій розвитку країн, регіонів та галузей,

релевантних глобальним тенденціям, що впливають на соціально-економічний рівень;

– інфраструктурні – пов'язані з формуванням цифрової інфраструктури, у тому числі відсутність рівних умов доступу населення до цифрових технологій, т. зв. «цифровий розрив», недостатнє покриття території країни цифровою інфраструктурою; повна відсутність певних типів цифрової інфраструктури, поширених у розвинених країнах;

– екосистемні – ті, що пов'язані з інноваційними аспектами, зокрема, відсутністю належних умов для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні, недосконалим ринком інвестиційного капіталу, невідповідністю поточного рівня освіти, в якому формуються необхідні професійні компетенції. не сформовано, що є сучасним заходом, що вимагає підприємницької діяльності відповідно до світових тенденцій, бракує кваліфікованих кадрів, необхідних для забезпечення процесів цифрової трансформації в країні.

Серед актуальних питань практики та теорії бухгалтерського обліку виділяють: використання технології безконтактної ідентифікації активів у бухгалтерському обліку, блокчейн, електронний формат звітності, відображення криптоактивів у фінансовій звітності та їх облік.

Вчені виділяють ряд факторів, які визначили сучасний стан бухгалтерського обліку в цифровій економіці: зростання темпів розвитку електронного документообігу; виділення інформації як окремого фактора, що впливає на вартість компанії; поява нових об'єктів обліку; збільшення частки нефінансової інформації в системі бухгалтерського обліку компаній; зміна фінансової спрямованості цільових пріоритетів на нефінансову; зміна техніко-технологічних підходів до збору, накопичення, узагальнення та обробки облікової інформації; створення глобального середовища обміну інформацією з більш суворими вимогами до інформаційної безпеки; зміни підходів і методів обліку в обліковій практиці [2, с. 85].

У цьому випадку виникає дилема, оскільки вітчизняна бухгалтерська практика передбачає чітку регламентацію формування облікової інформації та звітності, тоді як міжнародні стандарти враховують професійне судження бухгалтера, яке має ґрунтуватися на розроблених та затверджених рекомендаціях, інструкціях, тощо Проте ситуації, які часто виникають у процесі управління, мають все більшу частку новизни та відрізняються від попередніх ситуацій, що зумовлено змінами в соціально-економічному житті людства загалом. Це сприяє виробленню нових знань, необхідних для формування компетенцій і навичок спеціалістів різних галузей, у тому числі бухгалтерського обліку.

У рамках спілкування та взаємодії бухгалтер повинен вміти використовувати сучасні технології, нові платформи та сервіси в процесі взаємодії з внутрішніми та зовнішніми користувачами інформації,

дотримуючись при цьому правил етикету та поведінки, що діють у цьому форматі взаємодії.

Важливим умінням є створення, модифікація та вдосконалення цифрового контенту, що також вимагає знання нормативних аспектів авторського права та рекомендацій щодо перегляду. Вміння використовувати імітаційні моделі та адаптувати облікові програми до існуючих вимог.

Особливої уваги заслуговує аспект безпеки, оскільки перед бухгалтером у діяльності компанії стоїть завдання збереження та захисту цифрової інформації, яка в результаті використання цифрових технологій може стати доступною для шахраїв, конкурентів тощо.

Цифровізація тягне за собою появу різноманітних технічних проблем, які бухгалтер повинен вирішувати в рамках своєї професійної діяльності. Тому креативний підхід до адаптації цифрових технологій до власних потреб для вирішення бухгалтерських завдань є великою майстерністю [3, с. 153–154].

Креативність у бухгалтерському обліку як «інтелектуалізація інформаційних систем бухгалтерського обліку» є досить точною позицією, яка, на нашу думку, заслуговує на те, щоб стати частиною нової парадигми цифрового обліку [4, с. 13].

Цифровізація сприяла зміні функціонального впливу на інформацію, оскільки: паперові носії інформації стрімко втрачають свою функціональність, а електронна форма стає основною формою подання інформації; змінилася якість і кількість інформації – експоненціальне зростання обсягів інформації сприяє ускладненню процесів їх обробки, а також орієнтації в цілому в інформаційному середовищі; значна кількість інформації не є достовірною та актуальною, що потребує додаткового аналізу та перевірки; зросла загроза витоку інформації, що потребує додаткового захисту та використання технологій роботи з нею, що забезпечують її збереження та недоторканність; Поява нових об'єктів обліку потребує формування нової методологічної основи їх оцінки та обліку, необхідної для формування та представлення інформації про них зацікавленим особам.

Отже, новий технологічний устрій сприяє змінам у всіх сферах суспільно-економічного життя, які торкаються і бухгалтерського обліку. Нові завдання в управлінні суб'єктами господарювання сприяють формуванню специфічних вимог, які потребують відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Трансформація існуючих теоретичних і практичних основ бухгалтерського обліку. Перспективами подальших досліджень є розробка наукового підходу до формування цифрової моделі бухгалтерського обліку.



### Список використаних джерел:

1. Соколенко Л.Ф. Розвиток процесів цифровізації як передумова трансформації організаційно-методологічних засад бухгалтерського обліку. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 4 (90). С. 167–175.
2. Спільник І., Палюх М. Бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. Вип. 1-2. С. 83–96.
3. Мазіна О.І., Олійник В.С. Цифровізація як найважливіший інструмент розвитку системи обліку та звітності. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15916561676404.pdf>.
4. Шишкова Н.Л. Перспективи іт-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. *Економічний вісник*. 2019. № 3. С. 146–159. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193\\_146-159.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193_146-159.pdf)

## ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ ЕКСПОРТУ МЕДУ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

**Шульган Марія Ярославівна**

*аспірантка третього року навчання*

*Вінницького національного аграрного університету*

Бджільництво – важлива складова аграрної галузі України. Вся продукція бджільництва, яка є важливо-необхідною як у сфері економіки так і для використання людського ресурсу, утворюється в результаті життєдіяльності бджолиних сімей. Та один із основних продуктів у бджільництві – це мед. Український мед користується стабільним попитом і традиційно з роками нарощує свій потенціал. Ринок меду має особливий інтерес для економіки нашої держави, адже вона є провідним гравцем на європейському ринку.

Ринок меду України належить до таких, де пропозиція майже повністю формується господарствами населення, тоді як частка підприємств у виробництві зовсім незначна. В середині країни відсоток виробництва меду розподілився нерівномірно. Основне пасічництво зосереджене у невеликій кількості областей, це – Кіровоградській, Запорізькій, Вінницькій, Миколаївській, Одеській, Дніпропетровській та Сумській областях, але разом з тим, бджільництвом займаються у кожній області.

Основним завданням обліку експортних операцій, Маслак О.О. розглядає:

- формування достовірної інформації про реалізацію експортованих товарів;
- своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від експортних операцій;
- формування достовірної інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями та посередниками;
- формування достовірної інформації щодо курсової різниці [1, с. 72].

Облік експортних операцій здійснюється відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і бухгалтерську звітність в Україні», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість», декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» [1, с. 74].

Для експорту меду натурального у рамках Угоди про асоціацію з ЄС, а також договору про вільну торгівлю для України як відомо, встановлені тарифні квоти, які дають змогу вітчизняним виробникам

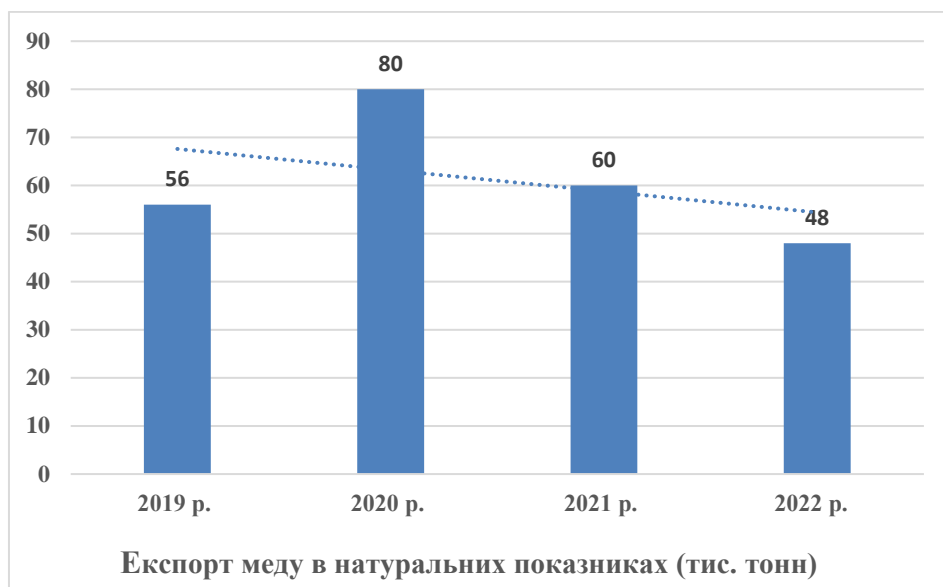
експортувати продукцію в країни Євросоюзу за пільговою або нульовою ставкою мита. Розміри квот за Угодою становлять – 5000 тонн/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 6000 тонн/рік. У разі використання всіх квот Україна все одно може поставляти продукцію, але тоді потрібно платити мито в повному обсязі. Тарифна квота не означає заборони на експорт, але при перевищенні обсягу квоти, застосовується ставка увізного мита ЄС – 17,3% [5].

Українське бджолярство за час повномасштабної російської агресії зіткнулося з великою кількістю проблем, таких як скорочення виробництва по всій Україні, подорожчання і ускладнення логістики або виїзд спеціалістів за кордон. Водночас, з'явилися і нові можливості – наприклад, зняття квот на ввезення меду до ЄС. Вже в квітні 2022 року Єврокомісія вирішила на рік прибрати усі мита і квоти на український експорт, а також зупинити дію антидемпінгових тарифів – засобів, які держави застосовують для розвитку власних виробників через митні обмеження для імпортерів. До цього українські товари, переважно оброблена сільськогосподарська продукція постачалась на європейський ринок за квотами, тоді як найпростішу агросировину можна було експортувати без обмежень. Оскільки перероблена харчова продукція загалом має вищу в порівнянні з сільгоспировиною маржинальність, український бізнес дуже швидко «вибирав» експортні квоти для ЄС [4].

Тарифна квота на мед – є однією з найбільш затребуваних, зазвичай вичерпується українськими виробниками вже протягом першого місяця року. Фактичні обсяги експорту меду до ЄС перевищують розмір тарифної квоти у 8-9 разів. Так, до прикладу в 2020 році українські компанії за 10 днів повністю використали річну тарифну квоту на мед в обсязі 6 тис. тонн, а далі, як вже зазначалось, застосувалась ставка увізного мита в повному обсязі [3].

Згідно даних митної статистики, в 2022 році український експорт меду склав 48 тис. тонн, що на 17% нижче результату за 2021 рік, при цьому, за рахунок збільшення середньої ціни реалізації на 15%, виручка від експорту в грошовому вимірі знизилась лише на 4.6% і склала \$137 млн. Динаміка експорту меду Україною протягом останніх років відображена на рисунку 1.

Як бачимо, динаміка експорту солодкого продукту знизилась. Але разом з тим за підсумками 2022 року Україна все ж таки втрималась в світовій трійці експортерів меду, поступившись Китаю (156 тис. тонн) і Аргентині (67 тис. тонн). Іншими найбільшими глобальними виробниками стали Бразилія, Бельгія, Німеччина, В'єтнам, Іспанія, Мексика і Туреччина. При цьому світовий ринок меду за останні роки повільно зростає, хоча в 2022 році загальна вартість експортованого меду залишилася на рівні 2021 року – трохи більше \$2,6 млрд. Динаміку експорту меду по країнах світу відображено на рисунку 2.



**Рис. 1. Експорт меду Україною за 2019–2022 рр.**

*Джерело: систематизовано за даними [2; 4]*

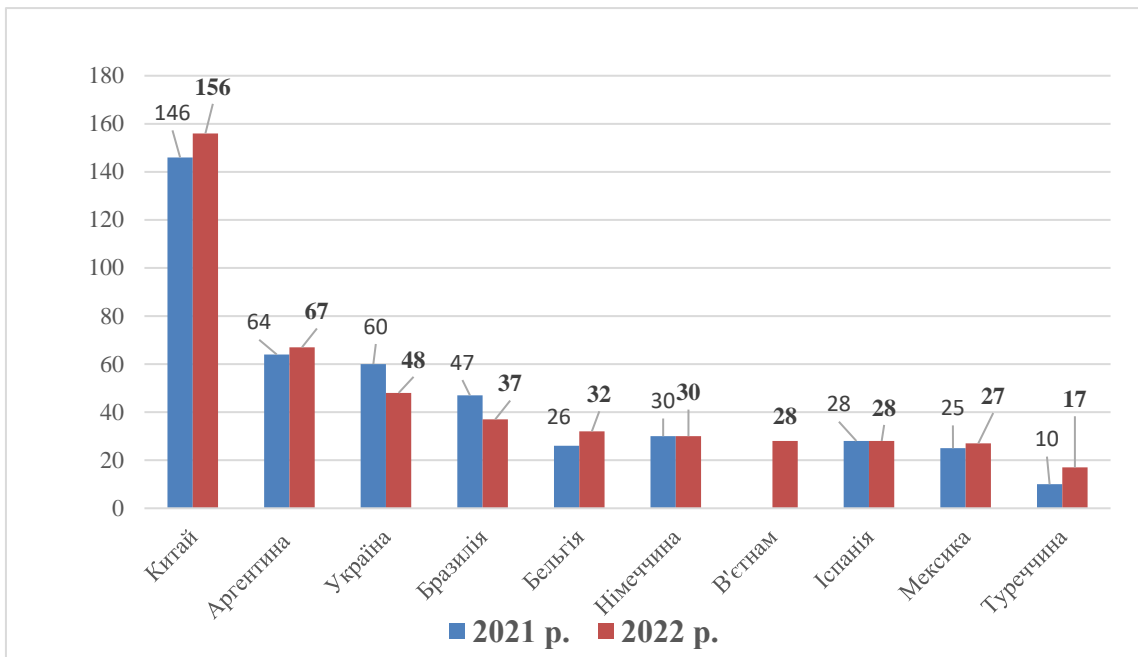
Досліджуючи експорт меду за поточний рік, згідно Державної служби статистики України за першу третину (січень-квітень місяці) 2023 року Україна продала за кордон майже 16 тис. тонн меду вартістю \$41 млн, переважно до європейських країн: а саме – Німеччини, Польщі і Бельгії. Ця експортна динаміка продовжує залишатись позитивною, хоча загальне виробництво меду в Україні має тенденцію до скорочення через вплив війни і тимчасової окупації частини території країни [2].

Разом із експортом меду до країн ЄС, налаштовується і експорт до США. В порівнянні із минулими роками, так в 2023 році експорт до США здійснено набагато більше. Наразі, тобто за перше півріччя поточного року, експортовано більше 1 тис. тонн по ціні 4,3 дол. за 1 кг [6].

Статистичні дослідження показують, що практично усі країни світу у 2022 році збільшили свій експорт меду до країн ЄС, окрім декількох у тому числі і Україна.

Не дивлячись на відміну квот, експортувати мед не стало набагато легше. Нарощений імпорт з Китаю, Туреччини і Аргентини, який заповнив ринок країн Євросоюзу за період повномасштабної війни в Україні, має перевагу в порівнянні з українським медом. Водночас, експерти відзначають і позитивні фактори, пов'язані з міжнародною торгівлею медом, а саме:

- отримання можливості конкурентного експорту меду до ЄС, в порівнянні з довоєнним режимом квотованих поставок;
- нарощення поставок до ЄС меду врожаю 2023 року;
- ріст споживання меду в Європі;
- поява в майбутньому оптимізованих та більш вигідних ланцюжків поставок.



**Рис. 2. Експорт меду країнами світу до ЄС за 2019–2022 рр.**

*Джерело: Українська асоціація аграрного експорту*

Завдяки виходу на ринки Євросоюзу, українські бджолярі отримують можливість додаткового розвитку. Одним із перспективних переваг є, конвертувати додаткові доходи в пізнаваність свого бренду в Європі, що дає компанії можливість масштабувати чи трансформувати як свій експортний бізнес, так і продажі в Україні. Як відомо, основний обсяг українського меду експортується в оптовій упаковці, тобто наливом в бочках. В той же період, Європейські компанії фасують таку продукцію в тару, постачають до торгових мереж і споживачів, тим самим отримуючи значну додану вартість. Саме через це, українські виробники меду вже зараз думають над тим, як надавати більше сервісних послуг, що дасть українському бізнесу наростити вплив на європейських пасічників та переробників.

Отже, узагальнюючи тему дослідження варто зазначити, що стабільно-високий рівень експорту солодкого продукту, є стратегічно важливий для розвитку галузі в цілому. А розвиток переробки продукції, систематизація обліку і розвиток маркетингу зможе перевести український мед з аграрної ніші в повноцінну промислову галузь. І водночас, позитивним є принаймні той факт, що навіть в умовах війни країна продовжує експорт меду, незважаючи на всі складності його виробництва.

### **Список використаних джерел:**

1. Маслак О.О. Жежуха В.Й. Облік, аналіз та аудит зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ, 2011. 400 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.12.2023).
3. Міністерство аграрної політики України. URL: Міністерство аграрної політики України. URL: <https://minagro.gov.ua/news/bdzhilnictvo-strategichnij-paryum-silskogo-gospodarstva-ukrayini> (дата звернення: 06.12.2023).
4. Український мед в ЄС. URL: <https://delo.ua/business/ukrayinskii-med-v-es-ci-je-perspektivi-v-eksportnoyi-ekspansiyi-pid-cas-viini-419277/> (дата звернення: 07.12.2023).
5. Мед натуральний: путівник для експортерів-початківців, перспективи експорту до ЄС. URL: [https://www.ck-oda.gov.ua/docs/2018/02042018\\_1.pdf](https://www.ck-oda.gov.ua/docs/2018/02042018_1.pdf) (дата звернення: 06.12.2023).
6. Ринок для великих гравців або Чому пасічники залежні від експортерів. URL: <https://agroportal.ua/news/eksklyuzivny/rinok-dlya-velikih-gravciv-abo-chomu-pasichniki-zalezni-vid-eksporteriv> (дата звернення: 07.12.2023).

## **НАПРЯМ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-41>

### **РОЛЬ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

**Гринчишин Ярослав Миколайович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансового менеджменту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Синичич Марія Михайлівна**

*здобувач вищої освіти*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Митні платежі відіграють важливу роль у формуванні доходної частини державного бюджету та забезпеченні фінансової безпеки України. Сплата цих платежів є необхідною умовою для здійснення зовнішньоекономічної діяльності та обміну товарами, створюючи сприятливі умови для розвитку економіки та підтримки стабільності. Це забезпечує стабільність економічного розвитку нашої держави. Митні платежі виконують важливу функцію у формуванні доходів Державного бюджету України, що своєю чергою, забезпечує її фінансову стійкість. Посилення митного контролю зменшує кількість недекларованих операцій, що здатне забезпечити збільшення обсягів митних платежів до державного бюджету. В той же час, ефективна митна політика держави дає змогу урізноманітнити джерела бюджетного фінансування.

Дослідження ролі митних платежів у формуванні доходної частини державного бюджету є важливим завданням з наступних причин:

1. Економічна важливість: митні платежі є значним джерелом доходів для бюджету країни. Розуміння, як ці платежі впливають на економіку, торгівлю та інші аспекти фінансової системи, дає змогу визначити їхню ефективність та оптимізувати процеси їх адміністрування.

2. Бюджетне планування: дослідження обсягів надходжень митних платежів до державного бюджету дає змогу спрогнозувати майбутні надходження та врахувати їх при формуванні бюджету. Це сприятиме більш точному бюджетному плануванню.

3. Міжнародна торгівля: оскільки митні платежі пов'язані з міжнародною торгівлею, їх вивчення дозволяє розуміти вплив на міжнародні економічні відносини. Це важливо для розвитку та удосконалення торговельних відносин України з іншими державами.

4. Ефективність митної політики: ефективність митної політики вказує на можливість оптимізації та модернізації митної системи України.

Узагальнюючи, зазначимо, що митні платежі в системі формування доходів державного бюджету мають вплив на економіку та фінансову стійкість держави, що є важливим для раціонального управління бюджетними ресурсами, а це сприяє забезпеченню сталого розвитку країни.

Проаналізуємо динаміку митних платежів у структурі доходів Державного бюджету України за 2020–2022 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

**Аналіз митних платежів у структурі доходів  
Державного бюджету України за 2020–2022 рр., млн грн**

Показники	2020	2021	2022
Доходи бюджету, у т. ч.	1076016,6	1296852,9	1787395,6
податкові надходження, серед них:	851115,6	1107090,8	949764,3
мито	30460,5	38177,1	26246,0
акцизний податок	138296,0	162451,1	102352,8
податок на додану вартість	400600,0	536489,0	467000,8
Питома вага митних платежів у податкових надходженнях державного бюджету, %	3,6	3,4	2,8
Питома вага митних платежів у доходах державного бюджету, %	2,8	2,9	1,5

*Джерело: складено на основі [1]*

Аналіз митних платежів у структурі доходів Державного бюджету України, протягом 2020–2022 рр. дозволяє виявити певні тенденції та зміни у структурі бюджетних доходів:

– загальна динаміка доходів бюджету протягом аналізованого періоду зростає, що пов'язано з розвитком економіки, включаючи, зокрема, відновлення після пандемії та активізацію певних галузей, таких як промисловість, торгівля та послуги;

– податкові надходження зростають з 2020 по 2021 рік, що свідчить про ефективність системи оподаткування та стабільність державних фінансових потоків. Проте, у 2022 році спостерігається зниження податкових надходжень до рівня 949764,3 млн грн. Ці дані свідчать про зміни в обсягах економічної діяльності фізичних осіб-підприємців, а також у структурі оподаткування;



– митні платежі також зазнають змін, зокрема, спостерігається зниження обсягів їх надходжень до Державного бюджету України в зв'язку з економічною нестабільністю, зниженням обсягів зовнішньої торгівлі, а також впливом внутрішніх чинників, таких як зміни в митних тарифах та реформи в сфері митної діяльності. Варто зауважити, що скорочення надходжень митних платежів обумовлене російсько-українською війною та встановленням пільгових та спрощених умов ввезення товарів на митну територію України;

– зростання податку на додану вартість та зменшення акцизного податку вказують на зміни у споживчій поведінці, а також на заходи у сфері оподаткування на певні види товарів. Ці заходи включають перегляд акцизних ставок, встановлення або скасування пільг, а також впровадження нових правил оподаткування для певних товарів чи послуг;

– питома вага митних платежів у податкових надходженнях державного бюджету показує тенденцію до зниження.

Загальний аналіз вказує на необхідність подальшого вивчення причин змін у динаміці митних платежів та їхнього впливу на фінансову стійкість Державного бюджету України. Також, це може служити основою для впровадження ефективних стратегій управління доходами та для оптимізації системи оподаткування.

Аналізуючи роль та значення митних платежів можна вважати, що застосування митних платежів використовується задля: протекціонізму економіки країни та забезпечення вітчизняного виробника, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, структури експорту та імпорту товарів. Також важливим завданням митних платежів, як інструменту митної політики, є необхідність формувати резерв торговельно-політичних поступок в обмін на аналогічні поступки від інших країн-партнерів, необхідність захисту вітчизняних галузей, підприємств як стратегічно важливих, так і тих, які на етапі становлення. Таким чином, можна окреслити основні функції митних платежів, а саме захисну, регулюючу, фіскальну, політичну [2].

Для збільшення митних надходжень у 2023 році прийнято комплекс заходів, основними напрямками яких є: відміна більшості митних та податкових пільг, введених на початку повномасштабного вторгнення армії росії на територію України та збільшення митних ставок на деякі імпортовані товари. Ці заходи у сукупності допоможуть відновити стабільність митних надходжень до державного бюджету.

Отже, формування доходів державного бюджету України за рахунок збільшення обсягів митних платежів є невід'ємною частиною економічного розвитку країни та забезпеченні її фінансової безпеки. Висока ефективність митної системи сприяє не лише збалансуванню Державного бюджету України, але й підвищує конкурентоспроможність

держави на світовому ринку, забезпечуючи сталість та стійкість її фінансової системи.

**Список використаних джерел:**

1. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/?month=3&year=2022&budgetType=CONSOLIDATED> (дата звернення: 01.12.2023).

2. Легкоступ І., Саїнчук Н., Соколюк М. Митні платежі як складова формування дохідної частини державного бюджету України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-43> (дата звернення: 01.12.2023).

## **ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД**

**Гриценко Ольга Миколаївна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи,  
страхування та фондового ринку  
Хмельницького університету управління і права  
імені Леоніда Юзькова*

Фінансування інноваційних проєктів, особливо з державного бюджету завжди є складним та актуальним питанням. Відповідно ст. 3 Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» [1], фіксуємо той момент, що в даному нормативному документі відсутнє узагальнення про стратегічне пріоритетне фінансування і це відповідно відрізняє український підхід від європейського. Тому, зважаючи на перспективний вступ України до ЄС, виникає необхідність в дослідженні європейського фінансування інноваційних проєктів.

У глобальному рейтингу інновацій Україна у 2023 р. посідає 55 місце, у 2022 р. займала 57 позицію. Швейцарія є найбільш інноваційною економікою у 2023 році, за нею йдуть Швеція, Сполучені Штати, Велика Британія та Сінгапур. Цього року Швеція випередила США і піднялася на друге місце. Сінгапур увійшов до п'ятірки лідерів і зайняв лідируючу позицію серед економік регіону Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії (SEAO).

Глобальний індекс інновацій базується на понад 80 показниках інноваційного потенціалу, включаючи інвестиції в дослідження та розробки, витрати на освіту та високотехнологічну продукцію. Одним з показників є позиція найкращих університетів у рейтингу QS World University Rankings [2].

В Європейському союзі та різних європейських країнах існує власне європейське законодавство, а також національні нормативні акти, що регулюють фінансування інноваційних проєктів. Тобто, є вимоги до проєктів, які фінансуються з спільного бюджету Європейського Союзу і мають стратегічне значення для об'єднання, а є окремо для кожної країни.

У Європі прийняття рішення про державне інвестування в інноваційні проєкти відбувається через різноманітні механізми та програми, які спрямовані на підтримку та розвиток інновацій. Прикладами окремих і відомих програм можуть слугувати наступні:

– Німеччина – програма «ZIM» (досл. – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand), в рамках якої надається фінансування для досліджень та розробок малому та середньому бізнесу в і спрямована на підтримку інноваційних проєктів у різних галузях. ZIM призначена для стійкого зміцнення інноваційного потенціалу та підтримки конкурентоспроможності компаній середнього розміру, включаючи різногалузеві компанії. Проєкт призначений для сприяння економічному зростанню, зокрема шляхом розвитку потенціалу створення цінності та підвищення рівня прикладних знань.

– Франція – програма «Bpifrance». Це французьке агентство з розвитку, що підтримує інноваційні підприємства шляхом надання фінансування, грантів та гарантій для розвитку нових технологій. Потягом 2022-2023 років Французька державна страхова компанія Bpifrance Assurance Export прийняла рішення, що страхуватиме французькі компанії, які готові інвестувати в Україну і брати активну участь у реконструкції країни, не чекаючи на завершення війни. Наприкінці вересня Міжнародне агентство з гарантування інвестицій Всесвітнього банку (MIGA) застрахувало перші проєкти в Україні від воєнних ризиків.

– Швеція: ініціатива Vinnova. Зазначена шведська агенція, що фінансує дослідження та інноваційні проєкти в різних секторах, спрямованих на розвиток нових технологій та ринків. Зокрема, протягом 2023 року пропозиція агенції спрямована на консорціуми, які у співпраці можуть сприяти розробці компонентів і системних рішень на користь наступного покоління промислових цифрових рішень, а також для нових продуктів і послуг, які будуть розроблені в Швеції. Проєкти мають бути релевантними в межах однієї чи кількох із визначених у конкурсі технічних напрямків і, як очікується, сприятимуть прогресивній цифровізації, яка оновить шведську промисловість. Це конкурс пропозицій у рамках програми Advanced Digitalization.

– Інноваційна Норвегія (Innovasjon Norge) – це агентство підтримує інноваційні проєкти та підприємства через різні програми та фінансові інструменти. У прерогативі агентства спільно з Урядом країни є фінансування проєктів, пов'язаних із наслідками зміни клімату та глобального потепління.

Загалом державне фінансування інноваційних проєктів може стати вирішальним каталізатором технологічного прогресу та економічного зростання. Однак це вимагає ретельного планування, ефективного управління та суворого процесу оцінки, щоб переконатися, що державні кошти використовуються розумно та передбачені цілі реалізовані. Критерії відбору та прийнятності (переважно в законодавстві ЄС). Критерії відбору за результатами поданих заявок базуються на стратегічній пріоритетності. Зокрема, в Україні критерії відбору можуть

бути спрямовані на підтримку певних галузей, стартапів, малих та середніх підприємств тощо, натомість у Європі критерії можуть включати широкий спектр аспектів, включаючи технічну, інноваційність діяльність, суспільний вплив, ризики та стійкість проєкту.

Зокрема, за останніх 5 років пріоритетними напрямками державного фінансування в Україні були проєкти спрямовані на розвиток регіональних економік, енергоефективність, аграрні технології тощо. У Європі вагому частку фінансування відведено на розвиток технологій, наукові розробки, збереження культурних та історичних цінностей, підвищення якості освіти. У Європі на цьому етапі застосовується критерії прийнятності.

Зазначені критерії можуть включати такі фактори, як рівень інновацій, потенційний вплив на суспільство, здійсненність і можливості залученої команди (створення нових робочих місць). Окрім зазначеного, у європейських проєктах для розгляду повинна бути зафіксована конкретність цілі без відсутності двозначності. Наприклад, Європейський інвестиційний банк у методології подачі проєкту зазначає, що замість розпливчастої мети на кшталт «підвищити ефективність», її слід визначити як «скоротити час виробництва на 20%» [3].

Незважаючи складні виклики в Україні, вітчизняні інноваційні підприємства та стартапи продовжують розвиватися. Країна продовжує залучати іноземні інвестиції та розвивати інноваційні програми та інфраструктуру. Деякі інноваційні проєкти були спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з війною та її наслідками, такі як проєкти з відновлення та будівництва інфраструктури в зоні конфлікту.

Ще у довоєнний період Україна мала ряд інноваційних ініціатив, спрямованих на розвиток інноваційного сектору, підтримку стартапів та інших інноваційних проєктів. Деякі з цих ініціатив включають:

- «Дія» це – програма розвитку економіки та інновацій, яка започаткована в Україні в 2020 році. Її мета полягає в спрощенні бізнес-процесів, зниженні адміністративного навантаження на бізнес, залученні інвестицій та стимулюванні експорту.

- Програма «Startup Ukraine» має на меті підтримку стартапів та розвиток інноваційних компаній в Україні шляхом надання фінансової та інфраструктурної підтримки.

- «Prozorro», що започаткована у 2014 році, і вона має на меті забезпечення прозорості та ефективності закупівель в Україні. Програма функціонує на відкритій платформі для проведення електронних торгів, що дозволяє зменшити корупцію та підвищити ефективність закупівель.

Фінансування інновацій в Україні зменшилося під час війни з кількох причин: війна в Україні призвели до погіршення іміджу країни, що стало перешкодою для залучення іноземних інвестицій; війна створила невизначеність та ризик для інвесторів; призвела до зниження

економічної активності та до збільшення боргового навантаження країни. Це стало перешкодою для залучення фінансування для нових проєктів та ініціатив.

ЄС та Україна підтримують стартапи та інноваційні компанії через спеціальні фонди та акселератори. Наприклад, в Україні існують фонди, що спрямовані на інвестування в українські стартапи та інноваційні компанії: Український фонд стартапів, який протягом чотирьох років своєї діяльності виділив 8,2 млн дол у вигляді грантів для проведення 330 івентів (хакатони, буткемпи, освітні лекції, менторські сесії). З початку повномасштабного вторгнення росії в Україну фонд сконцентрував свою діяльність на підтримці проєктів defense tech та deep tech.

Незважаючи на військову агресію в Україні, держава продовжує залучати іноземні інвестиції та розвивати інноваційні програми та інфраструктуру. Сьогодні для України надзвичайно важливими є проєкти, спрямовані на післявоєнну відбудову і отримання досвіду в цьому контексті у географічних масштабах України не має жодна країна. Тому, враховуючи вищезазначені аспекти, варто вивчати та впроваджувати досвід закордонних країн, зокрема ЄС, враховуючи майбутні перспективи вступу до цього Європейського Союзу, проте стратегічним завданням мають залишитися покращення інвестиційного клімату нашої країни з метою її розвитку підприємництва на відновлення країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text> (дата звернення: 13.12.2023).
2. Центр міжнародних проєктів «Євроосвіта». URL: <https://euroosvita.net/index.php/?category=1&id=8033> (дата звернення: 13.12.2023).
3. Інституції, що забезпечують підтримку інноваційної діяльності. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9e09cb5a-4c6e-4bc2-8445-4a4e1ebdbd76&title=Institutsii-SchoZabezpechuiutPidtrimkuInnovatsiinoiDialnosti> (дата звернення: 13.12.2023).

## СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД КРИЗИ: ВИКЛИКИ, МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Єгорова Софія Ігорівна**

*студентка*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Загорська Дар'я Михайлівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Вступ. У періоди кризи, які можуть бути спричинені економічними, політичними або природними подіями, страхування стає ключовим елементом для захисту інтересів бізнесу та населення. В умовах нестабільності та невизначеності страхові компанії викликаються знову вирішувати низку проблем, пов'язаних з ризиками та втратами. У цьому контексті розглядаємо важливі аспекти страхування в Україні під час кризи. Тема страхування в епоху кризи є дуже актуальною, оскільки в умовах економічних, соціальних або природних криз збільшується ризик втрат і необхідність захисту від негативних наслідків. У кризових умовах роль страхових брокерів та агентів стає особливо важливою, оскільки вони допомагають клієнтам розуміти свої ризики, забезпечують належний страховий захист та сприяють швидкому відновленню підприємств та особистих фінансів в умовах кризи. Під час кризи в Україні, аналіз страхових випадків та відшкодування виокремлює декілька ключових аспектів, які є надзвичайно важливими:

**1. Медичне страхування.** У зв'язку зі збільшенням медичних ризиків під час кризи, страхові компанії можуть змінювати умови медичного страхування. Деякі страхові поліси можуть включати покриття витрат на лікування COVID-19 або інших захворювань, пов'язаних із кризою [4, с. 224].

**2. Відшкодування за збитки підприємств та майна.** Підприємства можуть мати страхові поліси, які покривають збитки внаслідок кризи, такі як втрати виробництва, зниження прибутку, чи інші економічні втрати. Важливо перевірити умови полісу та можливість включення покриття випадків кризи.

**3. Страхування відповідальності.** В деяких випадках, страхування відповідальності покриває шкоду, завдану третім особам у зв'язку з кризовими ситуаціями. Наприклад, якщо підприємство не може виконати свої зобов'язання через кризу, це призведе до втрат для інших

сторін, і страхування відповідальності допоможе відшкодувати ці збитки.

**4. Страхування подорожей.** У зв'язку з кризою, страхування подорожей мають включати покриття для відміни або переривання поїздок через обставини, пов'язані з кризою, такі як закриття кордонів чи епідеміологічні обмеження.

**5. Страхування життя та інші особисті страховки.** Умови страхових полісів на життя та інші особисті страховки можуть варіюватися, але деякі компанії включають покриття для випадків смерті чи інвалідності внаслідок кризових ситуацій.

Важливо завжди звертатися безпосередньо до своєї страхової компанії та уточнювати умови свого страхового полісу, оскільки вони можуть різнитися в залежності від конкретних умов та положень кожного полісу. Також слід слідкувати за оновленнями та інформацією, пов'язаною із кризовою ситуацією, щоб бути в курсі можливих змін у страхових умовах [3, с. 50].

**Виділяється наступна динаміка розвитку ринку страхування в умовах кризи:**

**1. Зниження попиту на страхування:** під час економічної кризи підприємства та фізичні особи стикаються з фінансовими труднощами, які призвели до зменшення попиту на різні види страхування. Люди та компанії можуть вирішити скоротити витрати, включаючи витрати на страхування.

**2. Збільшення ризиків для страхових компаній:** економічна нестабільність збільшить ризики для страхових компаній, особливо якщо криза викликає зростання різних видів страхових випадків (наприклад, збільшення безробіття може призвести до зростання виплат за страхуванням втрати роботи).

**3. Зміни в інвестиційних стратегіях:** страхові компанії часто інвестують зібрані премії, щоб забезпечити фінансову стабільність та виплати в майбутньому. Однак, під час кризи виникне необхідність переглядати та коригувати інвестиційні стратегії через коливання на фінансових ринках.

**4. Зміна страхових тарифів:** страхові компанії будуть адаптувати та змінювати свої тарифи відповідно до нових ризиків, які виникають під час кризи. Це може включати збільшення страхових внесків для певних видів страхування або навіть призупинення зміну умов покриття.

**5. Збільшення попиту на певні види страхування:** певні види страхування, такі як медичне страхування або страхування від нещасних випадків, можуть зазнати збільшення попиту під час кризи, оскільки люди стають більш свідомими та розуміють важливість захисту від негативних подій [2, с. 131].



***Заходи управління страховими ризиками під час кризи включає в себе наступне:***

1. Диверсифікація портфеля: страхові компанії повинні ретельно добирати ризики та диверсифікувати свій портфель, щоб зменшити концентрацію ризиків.

2. Аналіз та оновлення полісних умов: цей процес включає в себе врахування нових реалій та ризиків для адаптації полісних та кризових умов.

3. Стрес-тестування фінансової стійкості: проведення стрес-тестів для оцінки впливу екстремальних сценаріїв на фінансову стійкість страхових компаній.

4. Розвиток нових продуктів: впровадження страхових продуктів, які будуть більш відповідні до потреб клієнтів під час кризи (наприклад, страхування від неврожаю для сільськогосподарських підприємств).

5. Співпраця з регуляторами та урядовими органами: активна співпраця з регуляторами для адаптації страхового законодавства до нових умов та вирішення поточних проблем [1, с. 34].

Висновок. Український страховий ринок у період кризи стикається з рядом викликів, але також може знайти нові можливості для розвитку та модернізації. Страхування в Україні грає важливу роль у забезпеченні стійкості та захисту фінансових інтересів. Важливо розглядати страхування як стратегічний інструмент для захисту інтересів як населення, так і підприємств, сприяючи стійкості та відновленню економіки. Страхові компанії повинні бути готові до ефективного управління цими ризиками, забезпечуючи стабільність та впевненість для своїх клієнтів у невпевнених економічних умовах, бути готовими розробляти інноваційні стратегії.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мних М.В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи. *Економічна наука*. URL: <http://www.investplan.com.ua/pdf/42009/10.pdf>

2. Проблеми Функціонування ринку страхових послуг України в умовах світової фінансової кризи. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/71925791.pdf>

3. Говорушко Т.А. Проблеми розвитку страхового ринку України в контексті уроків світової фінансової кризи. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32612898.pdf>

4. Севастьяненко О.В. Ринок страхування за часів пандемії. URL: [http://sej.org.ua/3\\_2021/59.pdf](http://sej.org.ua/3_2021/59.pdf)

5. Диба В.А. Вплив економічної кризи на страховий ринок України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5198>

## **ОЦІНКА РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ**

**Кльоц Ігор Олегович**

*аспірант кафедри економіки, фінансів та обліку  
ПВНЗ «Європейський університет»*

*Науковий керівник: Майор Ольга Володимирівна  
доцент кафедри економіки, фінансів та обліку  
ПВНЗ «Європейський університет»*

Війна в Україні призвела до значних змін у всіх сферах економіки, включаючи ринок іпотечного кредитування фізичних осіб. Початок воєнного стану спричинив спад активності на ринку, що було обумовлено низкою зниженням доходів населення, підвищенням процентних ставок та непевністю щодо майбутнього.

Проблематика функціонування та розвитку іпотечного ринку має своє відображення у працях багатьох вчених-економістів та практиків різних років часів незалежної України, зокрема таких як О. Заславська, О. Вовчак, А. Дирда, М. Лапішко та інші.

Метою даного дослідження є оцінка впливу воєнного стану в Україні на ринок іпотечного кредитування для фізичних осіб, а також визначення ключових факторів, що вплинули на іпотечну діяльність комерційних банків в Україні.

Останні роки в Україні були відзначені значними економічними викликами та нестабільністю, що включає в себе не тільки фінансові аспекти, але й в першу чергу військове вторгнення країни-агресора в 2014 році та переростання в 2022 році в повномасштабне вторгнення. Ці фактори завдали разючого впливу ринку іпотечного кредитування та падіння до точки «0» ринку. Перед початком великої війни в Україні стався «бум» іпотек для квартир та житлових будинків – нотаріуси посвідчили понад 33,6 тисяч таких угод у 2021 році. За рік повномасштабного вторгнення їх кількість скоротилася учетверо – до 5,4 тисяч. Останні місяці до повномасштабного вторгнення були піковими щодо об'єму наданих іпотечних угод. Так, в грудні 2021 року було видано іпотечних позик фізичним особам на суму 934,2 млн гривень, тоді як цей показник в грудні 2020 року складав 510,2 млн гривень, в грудні 2019 року – 242,2 млн гривень [7].

Аналіз обсягу виданих іпотечних кредитів в Україні з 2019 по 2023 роки вказує на деякі важливі тенденції розвитку цього ринку іпотечного кредитування, а саме: зростання активності ринку та обсягів

кредитування; в першій половині 2020 року відбулося зменшення обсягів наданих кредитів внаслідок негативного впливу пандемії COVID-19 на фінансовий сектор та довіру позичальників; з 3-го кварталу 2020 року попит на іпотечне кредитування знову почав зростати та досягає своїх пікових значень в 2021 році внаслідок стабілізації економічної ситуації, розвитку будівництва та покращення фінансових настроїв населення; повне зупинення видачі нових кредитів після вторгнення країни-агресора до України 2-му кварталі 2022 року; відновлення в 2023 році завдяки запуску державної програми «ЄОселя».

Ще однією важливою ознакою, на яку доцільно звернути увагу аналізуючи зміни на ринку іпотечного кредитування – це кількість банків, які видають іпотечні кредити. До початку війни, ринок іпотечного кредитування налічував 20 банків, які були готові надавати цю послугу, тоді як на кінець 2022 року залишилось лише 4 банки [7].

Відновлення ринку іпотечного кредитування 2023 році відбувся завдяки старту державної програми «ЄОселя». Програма іпотеки «ЄОселя», запроваджена Державною компанією «Укрфінжитло», надає можливість отримати іпотеку на строк до 20 років з початковим внеском від 20% вартості житла. Програма виконує дві ключові функції: соціальну та економічну. Станом на листопад 2023 року до програми приєднані 6 банків – «Ощадбанк», «ПриватБанк», «Укргазбанк», «Укрексімбанк», Sky Bank і «Глобус Банк».

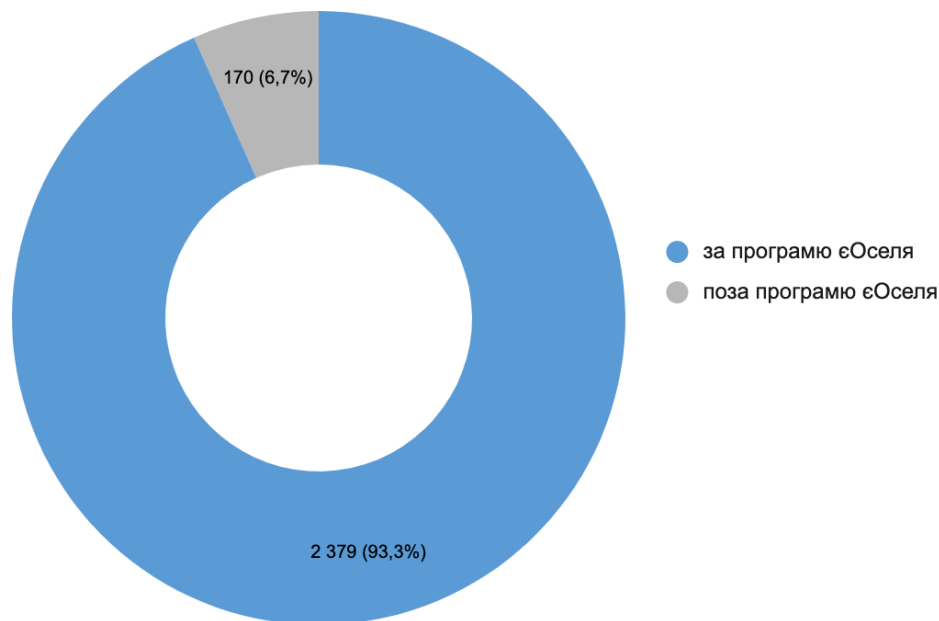
Завдяки старту програми «ЄОселя» в жовтні 2022 року ринок іпотечного кредитування відновив свою життєдіяльність, проте обсяги виданих кредитів були незначними і досягли максимуму на показнику 358 кредитів за місяць в грудні 2022 року [7].

Можна стверджувати, що наразі ринок іпотечного кредитування функціонує завдяки програмі «ЄОселя» (рис. 1), адже доля в виданих іпотечних кредитах за цією програмою становить 93,3% від усіх видач іпотечних кредитів на ринку.

Середня сума іпотечного кредиту в Україні зростає з кожним роком, а з початку повномасштабного вторгнення виросла на 66% [7]. На це мали ключовий вплив такі 2 основні чинники:

- зміна валютного курсу, адже ціни на нерухомість в Україні формуються в валюті, зростання ціни ресурсів та інфляції;

- кредитування повоєнний час за програмою «ЄОселя», яка включає в себе житло, рік побудови якого не має перевищувати 3-7 років тому, що зумовлює значно вищу його вартість в порівнянні зі давньою Найбільш відчутні зміни відбулись в столичному регіоні, де попит зі столиці Києва мігрував до Київської області за рахунок більшої доступності житла в містах-сателітах Києва та більшої пропозиції житла, що є доступним для купівлі за програмою «ЄОселя», тоді як доля самої столиці зменшилась в 2,5 рази.



**Рис. 1. Структура наданих іпотечних кредитів за період січень 2022 р. по жовтень 2023 р., штук**

*Джерело: складено на основі даних [5; 7]*

Видача іпотечних кредитів в східних регіонах не було відновлено, адже в цих регіонах банки не готові надавати фінансування через близькість фронту та високу ризиковість такої операції. Мова йде про Харківську, Херсонську, Запорізьку, Луганську, Донецьку області, сумарна доля яких до війни складала 15,8%. В свою чергу, що доля іпотечних кредитів західних областях зросла в середньому в 1,5-2 рази, при цьому Вінницька, Волинська та Рівненська області мають найкращу динаміку.

Висновки. Органічне зростання обсягів іпотечного кредитування до 2021 року та його падіння після повномасштабного вторгнення країни-агресора в 2022 році на тлі невизначеності, складної економічної ситуації, ріст ціни ресурсу ринку сформували обставини, за яких без втручання держави перспективи розвитку цього напрямку видавались примарними. Програма «оселя» виявилася ключовим стимулом для відновлення ринку та важливим інструментом для забезпечення доступності житла для громадян. В умовах війни, складно прогнози щодо тенденцій розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні будуть марними, адже це залежить від багатьох факторів та мають багато невизначеностей. Враховуючи це, в короткостроковій перспективі стратегією розвитку іпотечного кредитування має стати розширення програми «єОселя», що буде мати на меті розширення цільової аудиторії програми та регіональна диференціація ринку. якщо говорити про довгострокову перспективу, то тут доцільно будувати

підхід щодо видачі іпотечних в післявоєнний період, який дозволить вирішувати соціально-демографічні проблеми населення, реалізувати більше доступні умови придбання житла в іпотеку за аналогією з країнами Європи.

### **Список використаних джерел:**

1. Заславська О.І. Проблеми та перспективи функціонування іпотечного ринку України в умовах воєнного стану. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2023. № 1 (61). С. 9–14. URL: <http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/article/view/278156>
2. Вовчак О.Д., Андрейків Т.Я., Павлишин В.І. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні в умовах сучасних ризиків і загроз. *Фінансовий простір*. 2022. № 1 (49). С. 7–14. URL: [http://dspace.lnlibrary.lviv.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/175/стаття%20\\_Адамик%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=7](http://dspace.lnlibrary.lviv.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/175/стаття%20_Адамик%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=7)
3. Дирда А.М., Вергелюк Ю.Ю. Проблематика банківського іпотечного кредитування в умовах війни. *Економіка відновлення міст* : Зб. матеріалів Міжнародного урбаністичного форуму. 22-23 березня 2023 року. С. 271–274. URL: [https://www.researchgate.net/profile/Khalina-Veronika/publication/371469327\\_Rozvitok\\_urbanizovanih\\_utvoren\\_na\\_zasadah\\_stalosti/links/648484c8b3dfd73b77799561/Rozvitok-urbanizovanih-utvoren-na-zasadah-stalosti.pdf#page=353](https://www.researchgate.net/profile/Khalina-Veronika/publication/371469327_Rozvitok_urbanizovanih_utvoren_na_zasadah_stalosti/links/648484c8b3dfd73b77799561/Rozvitok-urbanizovanih-utvoren-na-zasadah-stalosti.pdf#page=353)
4. Лапішко М., Винник А. Проблеми ринку кредитування України в умовах воєнного стану. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 3 (31). С. 180–189. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-3\(31\)-180-189](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-3(31)-180-189)
5. Українська фінансова житлова компанія Інформація по результатам програми «Оселя». 2023. URL: <https://ukrfinzhytlo.in.ua/analytyka-mb/>
6. Опитування про умови кредитування. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/BLS\\_Q1-2023.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BLS_Q1-2023.pdf?v=4)
7. Національний Банк України. Опитування банків щодо обсягів іпотечного кредитування. 2023. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/mortgage>

## ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ, ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Мануйлова Марія Русланівна

*студентка*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Діюча система пенсійного забезпечення України не є ефективною, оскільки не гарантує і не надає достатнього рівня життя пенсіонерів.

Попри те, що була проведена широкомасштабна інформаційно-роз'яснювальна кампанія щодо пенсійної реформи, більша частка жителів України не проявляє активності у формуванні фондів соціального страхування.

Це пов'язано з рядом соціально-економічних факторів, таких як невисокий рівень оплати праці, високі ставки пенсійних внесків, великий рівень тінізації економіки та відсутність належних стимулів для участі громадян і роботодавців у системі пенсійного страхування.

Актуальний стан пенсійної системи на сьогодні в Україні включає в себе ряд труднощів та реформ, спрямованих на поліпшення цієї системи.

Проблеми пенсійної системи включають в себе: низький рівень пенсійних виплат, високі пенсійні внески, відсутність обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, складність та нестабільність вітчизняного пенсійного законодавства, великий тіньовий сектор економіки та інші.

В Україні існує пенсійна система трьох рівнів (Національний банк України «Пенсійна система України») [11]:

1 рівень: солідарна система, яка створена для забезпечення базових потреб пенсіонерів та соціального захисту кожного громадянина;

2 рівень: накопичувальна система – створення додаткових коштів для майбутніх пенсіонерів шляхом обов'язкової сплати внесків на індивідуальні пенсійні рахунки та їх інвестування;

3 рівень: система недержавного пенсійного страхування, що дозволяє будь-кому накопичувати додаткові пенсійні кошти для себе, своїх близьких або працівників свого підприємства.

Вітчизняна пенсійна система базується на:

- засадах державної підтримки;
- обов'язкового страхування.

На сучасному етапі, ця система стикається з рядом складнощів, включаючи недостатню фінансову стабільність та демографічні виклики.

**Демографічні виклики:** Зменшення народжуваності та збільшення тривалості життя призводять до зростання кількості пенсіонерів у порівнянні з кількістю активного трудового населення.

Це ставить під загрозу фінансову стійкість системи та її здатність забезпечувати гідні умови пенсійного забезпечення.

**Фінансування та розміри пенсій:** Розмір пенсій в Україні, хоч і підвищувався в рамках попередніх реформ, але все рівно залишається недостатнім для забезпечення прийняттого рівня життя пенсіонерів.

**Сучасні ініціативи:** Останні реформи спрямовані на підвищення вікових стандартів виходу на пенсію та покращення механізмів фінансування.

Це стратегічне рішення має на меті адаптувати систему до демографічних викликів та збільшити тривалість активної трудової діяльності громадян.

**Перспективи розвитку інноваційних підходів:** Залучення технологій та інновацій у пенсійну систему може покращити ефективність управління та забезпечення фінансової стабільності.

Впровадження цифрових рішень сприятиме оптимізації процесів та зменшенню адміністративних витрат.

**Роль держави та громадськості:** Ефективне партнерство між державою, бізнесом та громадянським суспільством може зіграти важливу роль для успіху реформ.

Важливо враховувати потреби та думку громадян при прийнятті стратегічних рішень щодо пенсійної системи.

**Прозорість управління пенсійними коштами:** Забезпечення інформаційної доступності та розуміння принципів функціонування пенсійної системи є ключовим для підтримки громадянами нових пенсійних реформ та підвищення їхньої довіри до системи.

**Перспективи та виклики на шляху розвитку:** Важливо вдосконалювати реформи, спрямовані на підвищення ефективності та забезпечення стабільності пенсійними коштами громадян.

**Альтернативні шляхи:** Альтернативні шляхи розв'язання труднощів включають дипломатичні зусилля для вирішення конфлікту, надання гуманітарної допомоги та розгортання сил миротворців.

### **Список використаних джерел:**

1. Міністерство юстиції: Етапи впровадження пенсійної реформи в Україні. URL: [https://minjust.gov.ua/m/str\\_4813](https://minjust.gov.ua/m/str_4813)
2. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/pensijna-reforma>
3. Жихарева В.В., Паршикова М.В., Хромих Т.В. Методичний підхід до прогнозування реальної дохідності інвестицій у недержавні пенсійні фонди. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-1>
4. Пенсійне страхування та забезпечення. URL: <https://forinsurer.com/theme/14>
5. Пенсійна система України. Національний банк України. URL: [https://knpf.bank.gov.ua/uchasnykam/baza\\_znan/pensiina\\_systema\\_ukrainy.html](https://knpf.bank.gov.ua/uchasnykam/baza_znan/pensiina_systema_ukrainy.html)

## **ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ**

**Марушко Надія Семенівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів та обліку*

*Львівського державного університету внутрішніх справ*

Сучасна фінансова система піддається значним змінам через впровадження технологій, глобалізацію та зростання обсягів фінансових операцій. Міжнародна система фінансового моніторингу, що протидіє фінансовим злочинам зобов'язана адаптуватися до нових викликів, які виникають з використанням сучасних технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект, аналіз великих даних тощо. Крім того, зростання кількості та складності фінансових трансакцій вимагає більш ефективних та інноваційних методів фінансового моніторингу для забезпечення швидкого реагування на потенційні загрози та мінімізацію ризиків.

Запровадження інноваційних підходів в системі фінансового моніторингу також стає ключовим елементом забезпечення кібербезпеки в умовах зростаючого числа кібератак на фінансові установи. Застосування передових технологій у поєднанні з аналітичними методами дозволяє підвищити рівень виявлення та усунення загроз, що підвищує надійність фінансової системи та довіру учасників ринку.

На сьогодні використання сучасних технологій фінансового моніторингу, представляють суттєвий прогрес у напрямі створення ефективної системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (далі – ПВК/ФТ). Використання інформаційних та аналітичних інструментів дозволяє ефективно виявляти та відстежувати нелегальні фінансові операції та потоки коштів.

Нові технології мають великий потенціал для поліпшення швидкості та ефективності системи боротьби з відмиванням коштів. Впровадження в стандарти ФАТФ використання таких технологій допомагає підтримувати глобальні ініціативи у боротьбі з нелегальними фінансовими потоками. Більше того, інноваційні технології визначають нові рівні ефективності та безпеки, сприяючи стабільному розвитку та довірі до фінансової інфраструктури як на рівні національному, так і на міжнародному рівні.

ФАТФ, як глобальний ініціатор стандартів у сфері ПВК/ФТ, визнає важливість відстеження інноваційних технологій та бізнес-моделей у фінансовому секторі. Організація взяла на себе зобов'язання забезпечувати актуальність своїх стандартів та впроваджувати



ефективне регулювання фінансового сектору, сприяючи усуненню ризиків та підтримуючи відповідальну інноваційну діяльність. ФАТФ проводить комплексні дослідження можливостей та загроз, які виникають у зв'язку зі впровадженням нових технологій у боротьбі з ПВК/ФТ з метою підвищення обізнаності щодо прогресу в області інновацій та цифрових рішень у фінансовому секторі [3].

Організація аналізує постійні виклики та розглядає шляхи їх вирішення, включаючи використання регуляторних технологій (RegTech) та технологій нагляду (SupTech), які можуть значно підвищити ефективність стандартів ФАТФ [1; 3]. Цей підхід допомагає в адаптації організації до швидкозмінюваного технологічного середовища та забезпечує сталу еволюцію стандартів у відповідь на нові виклики та можливості у сфері фінансового моніторингу.

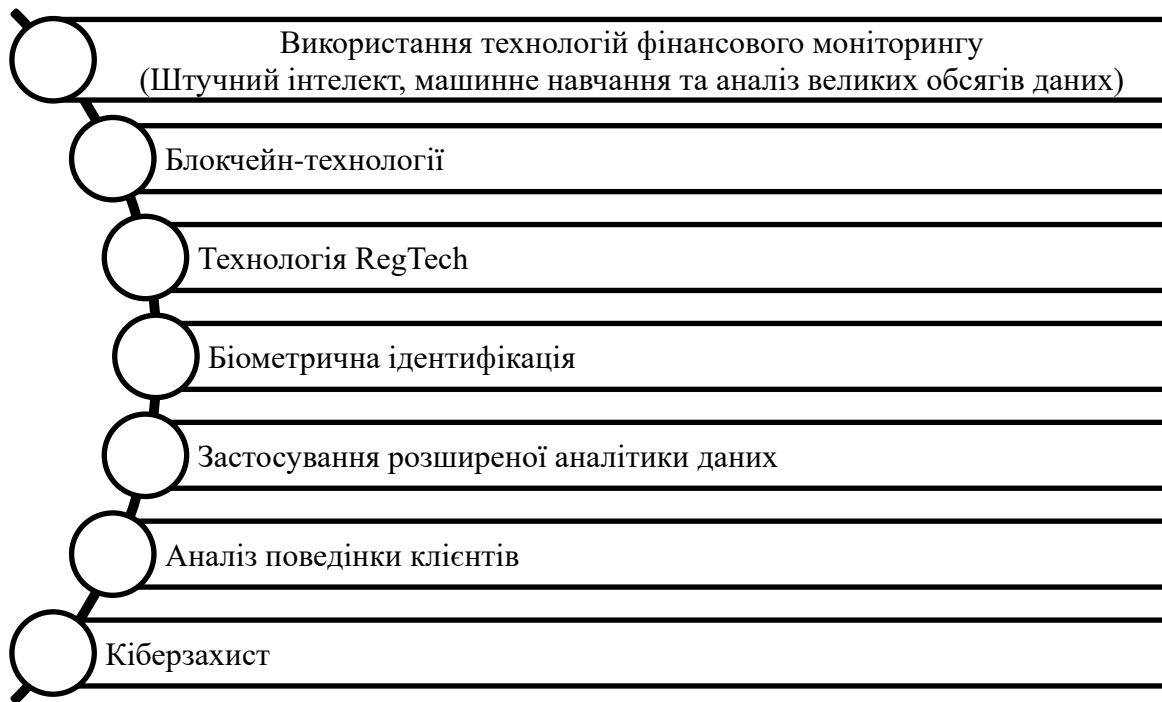
Впровадження інноваційних механізмів, методів та процесів, а також використання сучасних технологічних підходів можуть стати ефективним рішенням для регулювання, контролюючих органів та бізнес-структур у вирішенні широкого спектру проблем у сфері ПВК/ФТ. Застосування технологій може значно спростити процеси збору, обробки та аналізу даних, а також надати можливість суб'єктам ефективніше та в режимі реального часу визначати та управляти ризиками ПВК/ФТ.

Фіксація платежів та операцій, точні системи ідентифікації, системи моніторингу, обліку та обміну інформацією між компетентними органами та контрольними установами також демонструють свої вагомні переваги. Застосування інноваційних підходів для удосконалення системи фінансового моніторингу може сприяти значному покращенню ефективності та функціональності цієї системи. Наведемо декілька ключових аспектів використання інноваційного підходу до реформування системи фінансового моніторингу (рис. 1).

Впровадження передових інструментів інформаційної та аналітичної аналітики дозволяє автоматизувати процеси виявлення та аналізу підозрілих фінансових транзакцій. Використання штучного інтелекту, машинного навчання та обробки великих обсягів даних стає ключовим елементом виявлення нелегальних фінансових потоків і підозрілих клієнтів. Безпека фінансових систем від кібератак і уникнення витоків даних стають критично важливими для запобігання нелегальним фінансовим операціям.

Блокчейн-технології відкривають нові можливості для відстежування фінансових транзакцій, сприяючи виявленню нелегальних потоків та перешкоджаючи відмиванню коштів.

Технології RegTech дозволять автоматизувати постійний контроль, що зменшує ризики та витрати на його виконання.



**Рис. 1. Інструменти інноваційного підходу  
в сфері фінансового моніторингу**

*Джерело: [1–3]*

Використання біометричних даних, таких як відбитки пальців або розпізнавання обличчя, надає додатковий рівень безпеки та достовірності під час фінансових операцій та переказів.

Розширена аналітика даних допомагає виявляти зв'язки між різними фінансовими операціями та суб'єктами, що сприяє вчасному виявленню та запобіганню нелегальним фінансовим потокам.

Аналіз фінансової поведінки клієнтів виявляється дієвим інструментом, оскільки розгляд незвичайних фінансових звичок та поведінки клієнтів допомагає вчасно виявляти та реагувати на підозрілі операції.

Забезпечення високого рівня безпеки фінансових систем від кіберзагроз та витоків інформації є важливим елементом стратегії для запобігання нелегальним фінансовим потокам.

Для посилення ролі інноваційних методів доцільно посилювати міжнародну співпрацю та удосконалювати законодавчі вимоги у цій сфері. Міжнародна співпраця та обмін інформацією відкривають можливості для взаємодії між країнами та фінансовими установами, що сприяє ефективному обміну даними для поліпшенню виявлення та розслідування нелегальних фінансових потоків, особливо тих, які мають міжнародний характер та перетинають кордони. Посилення законодавства та регуляторного середовища може відігравати ключову

роль у протидії нелегальним фінансовим потокам, шляхом введення більш суворих стандартів та вимог.

Інноваційні стратегії у сфері фінансового моніторингу формуються з використанням технологічних рішень, зміцненню міжнародного співробітництва та перегляду законодавства. Впровадження таких підходів може відігравати ключову роль у попередженні та припиненні незаконних фінансових операцій, сприяючи зниженню їх негативного впливу на економічну систему та її безпеку.

Отже, впровадження передових технологій та інновацій може сприяти підвищенню продуктивності як у сфері державного управління, так і в приватному секторі, зокрема, у виконанні стандартів ФАТФ, за допомогою комплексного врахування всіх можливих ризиків. Спроектвані, впроваджені та регульовані нововведення повинні враховувати як потенційні загрози, так і можливості, які вони відкривають. Забезпечення безпеки та ефективності цих технологій вимагає відповідності міжнародним стандартам у сфері захисту даних, гарантії конфіденційності та кібербезпеки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Можливості та виклики нових технологій для ПВК/ФТ. Париж, Франція.  
URL: <https://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/opportunities-challenges-newtechnologies-aml-cft.html>
2. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України.  
URL: <http://www.sdfm.gov.ua/>
3. Офіційний сайт ФАТФ. URL: <https://www.fatf-gafi.org/en/home.html>

## **ІНВЕСТИВАННЯ ПЕРЕРОБКИ ТА ЗНЕШКОДЖЕННЯ ВІДХОДІВ ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ: НАЦІОНАЛЬНИЙ, РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА МІСЦЕВИЙ ВИМІР**

**Недопад Григорій Вікторович**

*доктор філософії з фінансів, банківської справи та страхування,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцького національного технічного університету*

**Левитський Вадим Валентинович**

*аспірант кафедри фінансів  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України*

Ресурсна цінність промислових та побутових відходів має вагоме значення для зміцнення енергонезалежності країни та поглиблення процесів ресурсозбереження. З огляду на це вагомого значення набуває вирішення проблеми переробки відходів задля нарощення обсягів виробництва біологічного палива та підвищення рівня комплексності використання вживаної сировини з метою активізації процесів ресурсозбереження.

Інструменти фіскального впливу на підприємства, які генерують основну масу відходів, у формі спочатку збору, а потім й екологічного податку за розміщення відходів і штрафів за порушення природоохоронного законодавства неефективні. Підприємствам вигідніше заплатити символічну суму екологічного податку за розміщення відходів і продовжувати працювати в традиційному для українських реалій режимі, ніж інвестувати в проекти ресурсозбереження та безвідходних технологій [1, с. 9].

Введення додаткових потужностей по переробці відходів потребує залучення значних обсягів інвестицій для розбудови інфраструктури розміщення, транспортування, утилізації та захоронення відходів промислового, сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, а також побутового сміття. Особливого значення вирішення проблеми залучення приватних інвестицій у сферу переробки відходів набуває для територіальних громад, оскільки підвищення рівня утилізації вторинної сировини дасть змогу місцевому самоврядуванню збільшити обсяги виробництва енергетичних продуктів та різноманітних видів енергії з відновних джерел і тим самим зменшити залежність від імпортованого мінерального палива.

Водночас важливою складовою ресурсозбереження та вторинного ресурсокористування виступає знешкодження небезпечних відходів,

котрі наносять значну шкоду навколишньому природному середовищу та життєдіяльності людини. У даному контексті першочергового значення набуває залучення додаткових інвестицій в інфраструктуру оброблення, знешкодження та розміщення небезпечних відходів. Доцільність нарощення інвестиційних впливань у даний сегмент сфери поводження з відходами зумовлена відсутністю висхідного тренду у загальних витратах на оброблення, знешкодження та розміщення небезпечних відходів. У 2015–2020 роках витрати на оброблення, знешкодження та розміщення небезпечних відходів (спалювання, розміщення на полігоні, інші методи) чіткої тенденції не відображали.

Зокрема, у 2015 році витрати на оброблення, знешкодження та розміщення небезпечних відходів (спалювання, розміщення на полігоні, інші методи) становили 218,4 млн грн, у 2016 році – 1558,4 млн грн, у 2017 році – 1374 млн грн, у 2018 році – 440,8 млн грн, у 2019 році – 4828,7 млн грн, у 2020 році – 164,3 млн грн. У 2020 році порівняно з 2015 роком витрати на оброблення, знешкодження та розміщення небезпечних відходів (спалювання, розміщення на полігоні, інші методи) знизилися на 54,1 млн грн або на 24,8%. За період 2015–2020 років найбільше значення в динаміці даного показника мало місце у 2019 році (4828,7 млн грн), а найменше – у 2020 році (164,3 млн грн).

У 2015–2020 роках витрати на оброблення, знешкодження та розміщення відходів (крім небезпечних відходів) щорічно зростали. Зокрема, у 2015 році витрати на оброблення, знешкодження та розміщення відходів (крім небезпечних відходів) становили 1321,1 млн грн, у 2016 році – 1345,8 млн грн, у 2017 році – 1573,9 млн грн, у 2018 році – 1813,6 млн грн, у 2019 році – 2465,8 млн грн, у 2020 році – 3870,3 млн грн. У 2020 році порівняно з 2015 роком витрати на оброблення, знешкодження та розміщення відходів (крім небезпечних відходів) зросли на 2549,2 млн грн або на 293,0%. За період 2015–2020 років найбільше значення в динаміці даного показника мало місце у 2020 році (3870,3 млн грн), а найменше – у 2015 році (1321,1 млн грн).

Якщо небезпечні відходи потребують залучення інвестицій у розбудову інфраструктури їх знешкодження, то відходи (крім небезпечних) мають максимальною мірою утилізуватися для вилучення їх ресурсної цінності. Саме на максимальну утилізацію ресурсної цінності відходів має бути зорієнтована основна увага загальнодержавних, регіональних та муніципальних органів влади. Аналіз витрат державного та місцевих бюджетів на утилізацію відходів свідчить про перманентне звуження інвестиційної участі держави й територіальних громад у процесах ефективного поводження з відходами. Виходячи з потреби в інвестресурсах для розвитку індустрії утилізації відходів, витрати, профінансовані за рахунок державного та місцевих

бюджетів, мають доповнюватися значними обсягами як вітчизняних, так і іноземних приватних інвестицій [1, с. 9].

Виходячи з наслідків поглиблення децентралізації влади та передового іноземного досвіду, центр тяжіння в інвестуванні проєктів переробки та знешкодження відходів (крім небезпечних) має переміститися на муніципальний рівень, щоб максимальною мірою ув'язати утилізацію вторинної сировини з виробництвом різноманітних видів біологічного палива, зокрема твердого та газоподібного (виробництво біогазу з побутового сміття), яке є вкрай необхідним для задоволення енергетичних потреб територіальних громад базового рівня, особливо в умовах воєнного стану. Інвестиційне забезпечення знешкодження небезпечних відходів має залишитися прерогативою держави.

### **Список використаних джерел:**

1. Голян В. Інвестиції в переробку відходів: як подолати пасивність влади та бізнесу. *Дзеркало тижня*. 2018. № 13(359). С. 9.

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ**

**Новікова Людмила Флорівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Університету митної справи та фінансів*

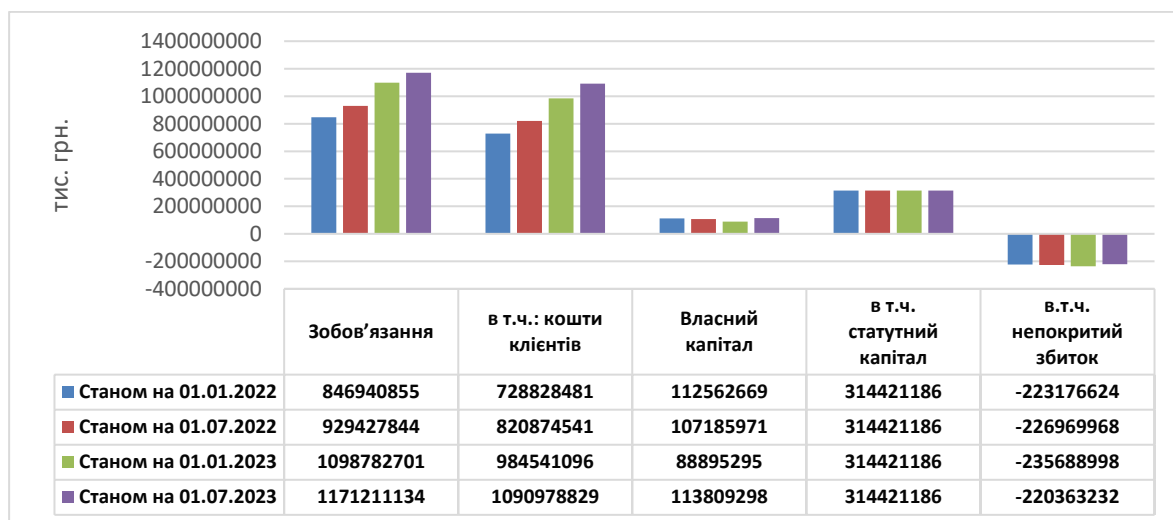
**Олексенко Віталій Вікторович**

*магістр  
Університету митної справи та фінансів*

Ресурсна база банку – кошти, залучені у пасиви з різних джерел та обсягах. Управління ресурсною базою банківської установи пов'язано з визначенням цілей мобілізації ресурсів; врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на банківську діяльність; визначенням критеріїв прийняття рішень та орієнтирів на майбутнє; застосуванням методичного інструментарію як основи формування ресурсів за критеріями їх вартості та обсягів; концептуального обґрунтування та реалізації депозитної політики на стратегічному, оперативному та тактичному рівнях; розробка стратегії управління недепозитними ресурсами. Формування ресурсної бази обумовлено специфікою діяльності банківської установи та нормативно-правовим регулюванням банківської діяльності.

Аналіз ресурсної бази банківської системи України за групами банків: 1 група – банки з державною часткою, 2 група – банки з іноземним капіталом, 3 група – банки з приватною власністю, показав наявність позитивних та негативних тенденцій. В цілому банківська система демонструє нарощення ресурсної бази переважно за рахунок збільшення коштів клієнтів, що є свідченням ефективної депозитної політики та швидкого адаптування під час війни.

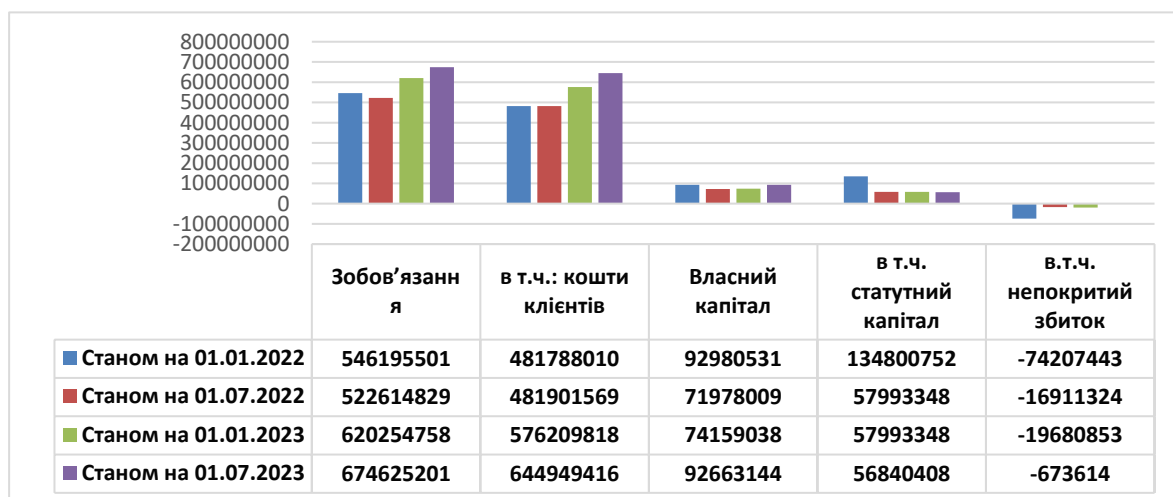
Кошти клієнтів банків з державною часткою зросли на 49,7% за рахунок зростання коштів юридичних та фізичних осіб. Однак, одночасно маємо зростання коштів на вимогу, що, на нашу думку, є свідченням впливу нестабільної ситуації на процеси прийняття рішень клієнтами банків. Банки з державною часткою мають непокритий збиток, але наявна тенденція до його скорочення. Значно знизилась активність на міжбанківському ринку, що підтверджено скороченням коштів банків та коштів від НБУ (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка ресурсної бази банків з державною часткою, тис. грн**

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Ресурсна база банків групи банків з іноземним капіталом показує її скорочення станом на 01.07.2022 та подальше зростання, за рахунок зростання зобов'язань на 23,51% та скороченням власного капіталу на 0,34%. Кількість банків в групі скоротилася: так на початку аналізованого періоду їх було 20, в кінці – 15. Банківський ринок покинули: АТ «МР БАНК», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «Ідея Банк», АТ «БАНК ФОРВАРД», АТ «БТА БАНК». Розмір непокритий збитку банків зменшився на 99,09%, а кошти клієнтів зросли на 33,9% (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка ресурсної бази банків з іноземним капіталом, тис. грн**

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Ресурсна база банків з приватним капіталом зросла на 12,16% за рахунок зобов'язань – 10,88% та власного капіталу – 22,50%. Зростання



зобов'язань пов'язане зі зростанням коштів клієнтів на 26,6%, причому збільшилися як кошти суб'єктів господарювання, так і кошти фізичних осіб. Кошти залучені від суб'єктів господарювання зросли на 5,61%, в тому числі кошти на вимогу скоротились на 5,07%. Кошти залучені від фізичних осіб зросли на 3,69%, в тому числі на вимогу на 3,05% (рис. 3).



**Рис. 3. Динаміка ресурсної бази банків з приватним капіталом, тис. грн**

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Проведений аналіз ресурсної бази банків за групами показав, що більшість виявлених тенденцій співпадають, зокрема: збільшення ресурсної бази банків за рахунок нарощення коштів суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ і фізичних осіб; зменшення коштів банків та коштів від НБУ. Зростання ресурсної бази банків за рахунок коштів клієнтів відбувається переважно за рахунок коштів в іноземній валюті. Результати діяльності банків станом на 01.07.2022 року є збитковими по всім групам банків, станом на 01.07.2023 року найбільший прибуток показала група банків з приватним капіталом.

Отже, основними проблемами формування ресурсної бази банків є приріст коштів на вимогу та віддання переваги депозитам в іноземній валюті. Банківська система адекватно відреагувала на виклики військового часу та забезпечила управління ресурсною базою банків. Подальшими кроками має стати активізація депозитної політики банків з урахуванням потреб сьогодення.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>

## **ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ: МОДЕЛІ РИЗИКУ**

**Фасолько Тетяна Миколаївна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи,  
страхування та фондового ринку  
Хмельницького університету управління та права  
імені Леоніда Юзькова*

Управління фінансовими ресурсами – це важливий аспект ефективного функціонування будь-якої економічної системи. У зв'язку зі зростаючою взаємозалежністю економік, реформування фінансових систем стає ключовим аспектом забезпечення стабільності та ефективності економічного розвитку. Сьогоднішні вимоги світової економічної системи надзвичайно складні та змінюються з кожним днем. У цьому контексті розробка та застосування математичних моделей для управління фінансовими ресурсами набуває величезного значення, особливо в умовах міжнародного співробітництва. Математичні моделі допомагають прогнозувати, оптимізувати та приймати стратегічні рішення в умовах постійної нестабільності на фінансовому ринку.

Власне, використання математичних моделей дозволяє оптимізувати розподіл фінансових ресурсів. Це може бути важливо, зокрема, в умовах міжнародного співробітництва, де розуміння оптимальних стратегій управління фінансами є критично важливим. Оптимізація фінансових ресурсів – це процес максимізації ефективного використання грошових, матеріальних та людських ресурсів у сфері фінансів з метою досягнення найкращих результатів або мінімізації витрат. Це означає раціональне розподілення доступних фінансових можливостей та зусиль з метою досягнення певних цілей. Оптимізація фінансових ресурсів може включати в себе:

– ефективне управління капіталом, що включає раціональне розподілення фінансових активів та інвестицій з метою отримання максимального доходу при мінімальних ризиках;

– оптимізацію фінансових операцій, що означає вибір найбільш вигідних та ефективних фінансових інструментів, стратегій фінансування та управління борговим навантаженням для забезпечення стабільності та росту підприємства чи організації;

– управління ризиками, яке включає ідентифікацію, оцінку та управління різноманітними фінансовими ризиками (такими як

кредитний, відсотковий, валютний ризику тощо), щоб уникнути негативних наслідків та забезпечити фінансову стійкість;

– оптимізація бюджету – це процес оптимізації витрат та доходів підприємства або організації з метою досягнення максимального ефекту від кожного витраченого фінансового ресурсу;

– планування фінансових потоків – це управління вхідними та вихідними фінансовими потоками з метою забезпечення належного фінансового стану та ліквідності.

Тобто, оптимізація фінансових ресурсів – це процес, спрямований на досягнення максимальної ефективності та раціонального використання грошових, матеріальних та людських ресурсів для досягнення стратегічних цілей підприємства чи організації.

Окрім того, варто пам'ятати про ризик, який є невід'ємною частиною будь-якої фінансової діяльності, особливо в умовах глобального співробітництва. Математичні моделі дозволяють оцінювати та управляти ризиками, а також визначати стратегії для зменшення можливих втрат. Вони використовуються з метою передбачення ймовірних наслідків подій та розробки стратегій для мінімізації можливих втрат. Розглянемо основні можливості моделей ризику та втрат:

1. Моделі ризику дозволяють оцінити ймовірність виникнення ризиків та наслідки, які вони можуть мати на фінансову діяльність чи проєкт. Це допомагає підприємствам та організаціям розробляти стратегії управління ризиками, щоб зменшити їх вплив та виконувати кращі фінансові рішення.

2. На основі аналізу ризиків можна розробити плани та заходи для запобігання або зменшення негативних наслідків. Моделі дозволяють ідентифікувати ключові області ризику та розробляти стратегії управління, такі як страхування, диверсифікація портфеля, укладання угод про обмін, захист від валютних ризиків та інші заходи.

3. Ризики та можливі втрати можуть серйозно вплинути на бюджетні показники підприємства чи проєкту. Моделі ризику допомагають врахувати ці фактори при плануванні бюджету та розподілі фінансових ресурсів, щоб уникнути непередбачуваних витрат.

4. Аналіз ризику дає можливість краще розуміти варіанти та наслідки прийняття різних рішень. Це дозволяє ухвалювати краще обґрунтовані управлінські рішення, збалансовані відносно можливих ризиків та можливостей.

В цілому, використання моделей ризику та втрат допомагає забезпечити фінансову стійкість підприємств та організацій, запобігаючи можливим негативним сценаріям та підвищуючи загальну надійність управління.

Отже, моделі ризику та втрат є важливими інструментами для раціонального управління ризиками та вирішення фінансових проблем з

метою забезпечення стабільності, ефективності та успіху у сфері фінансів та бізнесу. Існує багато моделей ризику та втрат, які використовуються для раціонального управління ризиками та вирішення фінансових проблем в різних галузях. Наведемо основні прикладів таких моделей. Модель VaR (Value at Risk) – це один з найпоширеніших інструментів для виміру ризику фінансових портфелів. Ця модель дає уявлення про максимальну можливу втрату на певному рівні достовірності за певний період часу. VaR допомагає інвесторам та фінансовим установам керувати ризиками, оцінювати величину можливих втрат та приймати рішення про розподіл ресурсів. Модель CAPM (Capital Asset Pricing Model) використовується для визначення вартості капіталу та оцінки ризику при формуванні інвестиційних портфелів. Ця модель допомагає інвесторам враховувати ризик при визначенні очікуваної доходності в порівнянні з ризиком. Модель RAROC (Risk-Adjusted Return On Capital) використовується в банківській сфері для оцінки ризику, пов'язаного з кредитами та іншими фінансовими активами. Вона допомагає визначити, як ефективно банк використовує свій капітал при врахуванні ризику.

В умовах невизначеності та ризиків доцільно використовувати альтернативні методи, одним з яких є метод Monte Carlo. Сутність самого методу, теоретичне обґрунтування та основні аспекти його використання на численних прикладах викладено в класичних роботах Р. Шеннона [3]. Також, інші науковці детально розглядали застосування методу Монте-Карло, яке викликає ряд об'єктивних та суб'єктивних труднощів. Ці труднощі пов'язані з побудовою моделі та визначенням параметрів, які підлягають імітації за допомогою випадкових чисел [2; 4]. Для здійснення імітаційного моделювання за методом Монте-Карло на сьогоднішній день існують спеціалізовані програмні засоби, такі як додаток «Crystal Ball» для «Excel», розроблений компанією «Decisioneering Inc.». У «Excel» для проведення імітаційного моделювання зазвичай використовують функцію RAND для створення випадкових чисел, що розподілені рівномірно, функцію RANDBETWEEN для генерації випадкових чисел у визначеному діапазоні, або засоби генерації випадкових чисел, доступні у «Analysis Tool Pack» («Пакет аналізу»), які дозволяють отримати різні види випадкових чисел, що мають нерівномірний розподіл. [1]. Вона дозволяє оцінювати ризик та втрати, а також прогнозувати різні можливі варіанти подій.

Ці та інші моделі є важливими інструментами для аналізу ризиків та прийняття рішень у фінансовій сфері. Вони допомагають фінансовим установам, інвесторам та підприємствам краще розуміти ризики, з якими вони стикаються, та приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Отже, математичні моделі управління фінансовими ресурсами є невід'ємною частиною стратегічного прийняття рішень у сучасній

економіці. Вони дозволяють не лише прогнозувати та оптимізувати ресурси, але і керувати ризиками, що є ключовим для стабільності та розвитку.

### **References:**

1. Karlberg K. (2002) *Business analysis with the help of Microsoft Excel*. 2nd edition. 448 p.
2. McHaney R. (1999) *Computer Simulation. A practical Perspective*. New York: Academic Press, 280 p.
3. Pegden C. D., Shannon R. E., Sadowski R. P. (1995) *Introduction to simulation using SIMAN. Series: McGraw-Hill international editions: Industrial engineering series*. 2nd ed. McGraw-Hill, 600 p.
4. Savory P., Mackulak G. (1994) The Science of Simulation. *International Conference on Simulation in Engineering Education*. Ed. Knadler and Vakilzadian, Tempe, Arizona, vol. 26, no. 1, pp. 115–119.
5. Shannon R. E. (1975) *Systems Simulation: The Art and Science*. Prentice Hall Higher Education, 387 p.

## **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА БЮДЖЕТУВАННЯ В БАНКУ**

**Черкес Дмитро Леонідович**

*студент другого курсу магістратури*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Актуальність дослідження. В умовах сучасного фінансового ринку фінансове планування та бюджетування стає визначальним елементом успіху для банків, які стежать за своєю стійкістю та ефективністю. Одним із визначних українських банків, що відіграє ключову роль у цьому контексті, є Акціонерний Товариство «Ощадбанк». У цій статті ми розглянемо основні аспекти фінансового планування та бюджетування в Ощадбанку та розкриємо, чому це так важливо для стабільності та розвитку банку.

Проблемі організації фінансового планування та прогнозування банківської діяльності присвячено дослідження вітчизняних авторів О.В. Васюренка, О.Г. Білої, Л.О. Примостки, В.М. Шелудько та ін. Досліджувані питання є предметом наукових пошуків зарубіжних учених Е. Ріда, А.П. Робсона, Д. Хана, Д. Хассі тощо.

Метою даного дослідження є аналіз фінансового планування та бюджетування в банку АТ «Ощадбанк» з метою визначення їхнього впливу на фінансову стабільність, ефективність управління ресурсами та досягнення стратегічних цілей банку.

Виклад основного матеріалу. Фінансове планування в банку – це системний та стратегічний процес формування планів та стратегій використання фінансових ресурсів для досягнення конкретних цілей і завдань банку [5, с. 79].

Бюджетування в банку – це процес створення деталізованого фінансового плану на певний період, який включає в себе визначення доходів та витрат, а також розподіл фінансових ресурсів для реалізації стратегічних і тактичних завдань.

Фінансове планування в Ощадбанку базується на комплексному підході, що охоплює різноманітні аспекти банківської діяльності. Основні складові включають.

Стратегічне планування. Ощадбанк ретельно аналізує ринкові умови та визначає стратегічні цілі, які відображають його позицію в фінансовому секторі.

Бюджетування. Розробка річних бюджетів дозволяє банку конкретизувати фінансові цілі, розподілити ресурси та визначити ключові показники ефективності.

Ризик-менеджмент. Ощадбанк вдосконалює системи ризик-менеджменту, щоб забезпечити стійкість до негативних впливів ринкових коливань та економічних труднощів [4, с. 347].

Інвестиційне планування. Банк визначає можливості для ефективних інвестицій, спрямованих на розвиток та забезпечення конкурентних переваг.

Бюджетування в Ощадбанку включає ретельне визначення фінансових потреб різних підрозділів та проектів. Ключові аспекти бюджетного процесу в банку.

Доходи та витрати. Банк розробляє бюджет, враховуючи очікувані доходи від кредитування, операцій та інших джерел, а також витрати на оплату праці, технологічні інновації та інші ресурси.

Різноманітність продуктів. Ощадбанк враховує в бюджеті різноманіття банківських продуктів та послуг, адаптуючи стратегію до змін у попиті клієнтів.

Контроль та моніторинг. Постійний контроль за виконанням бюджету дозволяє своєчасно виявляти зміни в умовах ринку та коригувати стратегію.

Фінансове планування для Ощадбанку є необхідним елементом його діяльності з кількох причин [1, с. 157].

Стійкість до ризиків. Ретельне планування дозволяє банку адекватно оцінювати та керувати ризиками, що може допомогти уникнути фінансових труднощів.

Ефективне використання ресурсів. Банк може оптимізувати використання своїх ресурсів, спрямовуючи їх на найбільш прибуткові напрямки.

Забезпечення розвитку. Фінансове планування допомагає банку ідентифікувати можливості для розвитку та вдосконалення, забезпечуючи стабільний ріст.

Впровадження теоретичних основ фінансового планування стає важливою передумовою для стабільної роботи будь-якого банку. Основи, такі як стратегічне планування, бюджетування та ризик-менеджмент, стають фундаментальними елементами, що визначають діяльність банку в контексті забезпечення його стійкості та здатності до росту [3, с. 64].

Практика фінансового планування в АТ «Ощадбанк» відзначається системністю та комплексністю підходів. Успішність цього банку у впровадженні стратегічних планів та бюджетів вказує на ефективність його управлінських рішень та здатність адаптуватися до викликів фінансового ринку. Здатність банку до ефективного ресурсного розподілу та стратегічного інвестування сприяє його конкурентоспроможності [2, с. 232].

В цілому, комплексний погляд на фінансове планування та бюджетування в АТ «Ощадбанк» відображається в ефективному керівництві, здатному адаптуватися до нових викликів та забезпечувати стабільний та усталений розвиток банку.

Загалом, фінансове планування та бюджетування в АТ «Ощадбанк» є фундаментальним елементом його стратегії, дозволяючи банку ефективно управляти ресурсами, реагувати на виклики ринку та забезпечувати стійкий розвиток в умовах постійних змін у фінансовому середовищі.

Висновки. У підсумку, аналіз фінансового планування та бюджетування в АТ «Ощадбанк» дозволяє зрозуміти, що ці практики відіграють визначальну роль у стабільності та успішності банку. Теоретичні основи, впроваджені в практиці, включають стратегічне планування, бюджетування та ризик-менеджмент, що визначають стратегічний курс банку [6, с. 87].

АТ «Ощадбанк» демонструє системний та комплексний підхід до фінансового планування, який сприяє його конкурентоспроможності та розвитку. Спроможність ефективного ресурсного розподілу та стратегічного інвестування говорить про високий рівень управлінської ефективності.

Однак існують виклики, такі як недостатня адаптабельність, відсутність повної відповідності стратегічним цілям та необхідність інновацій. Вирішення цих проблем передбачає впровадження гнучких моделей планування, інтеграцію ІТ-рішень, стратегічне навчання та розвиток кадрів, а також постійне оновлення стратегічних цілей.

Загалом, фінансове планування та бюджетування в АТ «Ощадбанк» є ключовими інструментами, які забезпечують стабільність, розвиток та конкурентоспроможність банку в умовах постійно змінюючогося фінансового середовища.

### **Список використаних джерел:**

1. Буряк А.В. Фінансове планування в системі управління розвитком підприємства. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2015. С. 155–160.
2. Єрмоленко О.А. Фінансове планування в умовах невизначеності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С. 230–232.
3. Зянько В.В., Коваль Н.О., Єпіфанова І.Ю. Банківський менеджмент : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2018. 126 с.
4. Киркач С.М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку. *Економіка. Фінанси, грошовий обіг і кредит*. 2014. № 3. С. 345–350.
5. Максимова М.В., Щербина А.І. Концептуальні положення фінансового планування на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. С. 78–82.
6. Ставерська Т.О., Андрющенко І.С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2013. 146 с.



## **КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ ТА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Яструбецька Леся Сергіївна**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Кузін Галина Ігорівна**

*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Вступ. Складність геополітичних процесів та стрімкі темпи цифровізації економіки зумовлюють виникнення й поширення конфліктів нового типу – гібридних. Загрози, спричинені ними, є проблемою як для національної безпеки окремих держав й суб'єктів господарювання, так і для глобальної безпеки в цілому, оскільки деструктивні наслідки їх впливу охоплюють усі сфери життєдіяльності суспільства – політичні, соціальні, інформаційні, технологічні, економічні тощо.

Серед гібридних інструментів особливу небезпеку становлять інформаційні, оскільки швидкість їх еволюції становить суттєві труднощі для розроблення своєчасних й адекватних заходів реагування. Відтак, ці гібридні важелі впливу потребують ретельного аналізу з метою оновлення теоретико-методичних й прикладних засад їхнього попередження, нейтралізації та протидії.

Питаннями цифровізації економіки, в тому числі вивченням таких супутніх негативних наслідків, як кіберзлочинність, а також оцінкою її впливу на фінансову безпеку суб'єктів господарювання займалися такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як З. Варналій, С. Вітер, А. Мехед, І. Світлишин, О. Підхомний, Г. П'ятницька та інші. Однак, чимало аспектів цієї складної проблематики ще потребують поглибленого аналізу, уточнення й доповнення.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування системи кібер-захисту в інформаційному просторі в контексті зміцнення фінансової безпеки суб'єктів господарювання та держави й визначення ефективних заходів щодо запобігання кібератакам у підприємницькій діяльності.

Результати. Цифрова трансформація створює нові можливості для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання та генерує додаткові важелі управління підприємствами, однак, своєю чергою, може зумовлювати також появу викликів і загроз їхньому подальшому розвитку у формі кібератак, вчинюваних зловмисниками.

Кібератаки – це комп’ютерні або мережеві атаки, спрямовані на інформаційні системи, інфраструктуру або ресурси підприємства з метою завдання шкоди, крадіжки конфіденційної інформації, перешкоджання нормальному функціонуванню або отримання фінансової вигоди [3]. Відтак, в сучасних умовах винятково важливого значення набуває кібер-безпека, оскільки на сьогодні практично неможливо уявити жоден об’єкт технологічної інфраструктури, який не був би оснащений різними програмними комплексами, багато з яких мають вихід у мережу Інтернет, що несе значні ризики для їхнього функціонування в зв’язку з наявністю таких характеристик [2]:

- інформаційна відкритість, яка спричиняє вразливість щодо шкідливих впливів і кібератак й може погіршити конкурентоспроможність підприємств, оскільки їх конфіденційну інформацію може бути використано недобросовісними конкурентами;

- наявність ризиків збою програмного забезпечення (повна або часткова втрата даних у разі помилок у програмному забезпеченні, втрата інформації унаслідок зараження системи комп’ютерними вірусами тощо), які можуть стати причиною неналежного функціонування виробничих ліній й унеможливити виконання зобов’язань перед контрагентами;

- зловмисність дій сторонніх осіб (несанкціоноване копіювання, знищення, підроблення або блокування інформації, порушення роботи комп’ютерної системи, спричинення витоку даних);

- необхідність підвищення вимог до кваліфікації персоналу, що зумовлюється причинами технологічного ускладнення виробничих процесів.

Кібератаки, вчинювані зловмисниками у корпоративному секторі, набули значних масштабів і темпів здійснення й призводять до значних фінансових, репутаційних й правових наслідків для суб’єктів господарювання. Водночас, об’єктами агресивних дій на сьогодні є також державні установи. Зокрема, в 2017 році було вчинено низку кібератак вірусами WannaCry та Petya.A (згодом – NotPetya) на світові сервери та комп’ютерні системи окремих країн і підприємств. Найбільш уразливими виявились українські суб’єкти підприємництва й державні установи, серед яких – уряд України, національна пошта, метрополітен Києва, Чорнобильська АЕС, міжнародний аеропорт «Бориспіль», а також низка інших комерційних структур, ЗМІ, банків [4].

Відтак, перед органами державної влади, суб’єктами господарювання та кожним громадянином українського суспільства, зокрема, постає необхідність дотримання правил інформаційної безпеки з метою убезпечення від можливих кібер-загроз.

В контексті зміцнення інформаційної безпеки на рівні підприємств можна виокремити низку таких заходів протидії кібер-ризикам (див. рис. 1).

### Організаційні

- обмеження несанкціонованого доступу до конфіденційної та важливої інформації
- співпраця з кібербезпековими експертами

### Технічні

- використання новітніх та перевірених програм комп'ютерного забезпечення для попередження та вчасного виявлення навмисного пошкодження облікової інформації
- впровадження систем ефективного моніторингу та реагування на потенційно небезпечні дії в мережі.

### Кадрова робота

- підвищення компетентності та кіберсвідомості працівників та їх відповідальності у застосуванні новітніх інформаційних технологій

## Рис. 1. Заходи протидії кібер-ризикам на підприємстві

Джерело: сформовано на основі [1; 2]

Застосування пропонованих заходів організаційного характеру дасть змогу власникам та керівництву суб'єктів підприємництва значно знизити ризик кібератак й забезпечити захист конфіденційної інформації від недобросовісних дій інших учасників ринку. Крім цього, важливе значення в боротьбі з кіберзлочинністю має державна політика у цій сфері, зокрема розроблення й прийняття законодавчих ініціатив щодо зміцнення інформаційної безпеки держави і ділових одиниць та підвищення ефективності роботи уповноважених органів державної влади щодо захисту інформаційно-технічної інфраструктури країни й фінансово-економічних процесів суб'єктів господарювання від кібернетичних загроз.

Висновки. Формування ефективної політики інформаційної безпеки на національному рівні та стратегій інформаційного захисту на рівні індивідуальних підприємств, а також міжнародне співробітництво в галузі кібер-безпеки сприятимуть протидії загрозам нового типу та нівелюванню їх деструктивного впливу на фінансову безпеку окремих суб'єктів підприємництва та держави загалом.

### Список використаних джерел:

1. Вітер С.А., Світличин І.І. Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. С. 497–502. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/11\\_ukr/80.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/80.pdf) (дата звернення: 15.11.2023).
2. Мехед А.М., Варналій З.С. Фінансова безпека підприємств в умовах цифрової економіки. *Вісник університету банківської справи*. 2021. № 3 (42). С. 55–61.
3. Найпопулярніші види кібератак у 2021 році. URL: <https://10guards.com/ua/articles/the-most-common-types-of-cyber-attacks-in-2021/> (дата звернення: 12.11.2023).
4. Рік після атаки вірусу Retya: що змінилось в кібер-безпеці України. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29336511.html> (дата звернення: 20.11.2023).

## НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-52>

### ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГЛОБАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ

**Верстяк Оксана Миколаївна**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,  
маркетингу і міжнародної логістики*

*Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

Управління персоналом потребує розуміння та урахування цих культурних відмінностей для створення ефективного робочого середовища. З розвитком технологій і зростанням глобальних компаній з'являються розподілені робочі групи. Управління цими групами вимагає особливої стратегії для забезпечення співпраці та вирішення конфліктів.

Глобальні компанії мають справу з командами з різних країн, що може викликати конфлікти через культурні відмінності. Управління такими ситуаціями вимагає навичок міжкультурної комунікації та вирішення конфліктів. Управління персоналом в глобальних компаніях вимагає розвитку лідерських якостей, які дозволяють керувати віддаленими командами та різними культурними групами. Глобальні компанії повинні адаптувати свою стратегію управління персоналом до різних ринків та законодавчих вимог кожної країни, де вони працюють.

Створення єдиної корпоративної культури в глобальній компанії, здатної залучати та утримувати талановитий персонал у всьому світі. З розвитком технологій важливе управління віддаленими командами та забезпечення їхньої ефективної співпраці та комунікації.

Наведемо приклад кількох компаній, які є прикладами глобальних організацій з великими міжнародними командами та особливостями управління персоналом: Google – ця компанія має велику глобальну присутність з офісами та командами у багатьох країнах, що вимагає відмінного управління персоналом та адаптацію до різних культурних контекстів; McKinsey & Company – як консалтингова компанія, McKinsey має широкий глобальний обсяг діяльності з клієнтами з усього світу, що потребує управління різноманітними та міжкультурними командами; IBM – є прикладом компанії, яка має глобальний вплив і розподілені команди розробників, дослідників та консультантів, що працюють над різними проектами у різних куточках світу; Nestle – як

міжнародна компанія з харчовою продукцією, Nestle має багатонаціональну робочу силу, і для неї важливе управління персоналом з урахуванням різниці в культурних підходах; Samsung – ця корпорація має розгалужену структуру з великою кількістю підрозділів, що працюють у різних країнах, вимагаючи управління різноманітними командами та культурними особливостями [1].

Зважаючи на глобальний характер компаній, які мають свою діяльність у різних країнах, особливості управління персоналом можуть відрізнятися в залежності від країни. Наведемо пару прикладів: в японській культурі великий акцент робиться на колективі та дотриманні ієрархічних структур. Управління персоналом тут може бути більш консервативним і спирається на довгострокові відносини з працівниками; у Швеції часто використовується підхід до управління, спрямований на забезпечення балансу між робочим та особистим життям працівників. Концепція «лагом» (приблизно «не забагато, не замало») сприяє цінуванню рівноваги; в управлінні персоналом у Китаї може бути акцент на підтримку розвитку кар'єри працівників у межах компанії та високі вимоги до виробничої продуктивності; у США великий акцент робиться на індивідуальних досягненнях, можливостях кар'єрного зростання та стимулюванні працівників через системи бонусів та винагород.

Швеція часто визнавалася за свої підходи до управління персоналом, що спрямовані на створення здорового балансу між роботою та особистим життям працівників. Шведські компанії, які працюють у глобальному масштабі, часто активно дбають про благополуччя своїх працівників та створюють стимули для розвитку кар'єри. Також Данія, Норвегія та Нідерланди часто визнавалися за високий рівень управління персоналом через сприятливі умови для праці, високу якість життя та соціальну підтримку працівників.

Глобальні компанії часто мають офіси та команди у різних куточках світу. Управління віддаленими командами вимагає ефективних систем комунікації та стратегій для забезпечення спільної роботи. Необхідно зберігати баланс між створенням єдиної корпоративної культури та адаптацією до місцевих ринків і законодавчих вимог кожної країни, де працює компанія.

В глобальному середовищі важливо мати гнучкі та адаптивні стратегії управління, оскільки ринки та умови можуть раптово змінюватися. Ефективне управління талантами включає в себе привертання, розвиток і утримання найкращих кадрів, здатних працювати в глобальному середовищі.

Надійна основа для успішного управління персоналом – це глибоке розуміння різних культур, традицій і цінностей у країнах, де працює компанія [2].

Розвинені системи комунікації (віртуальні платформи, онлайн-засоби спілкування) допомагають підтримувати зв'язок та співпрацю віддалених команд. Керівництво, яке вміє працювати з міжкультурними командами, має важливе значення. Розвиток лідерських якостей з огляду на культурні відмінності є ключовим. Створення корпоративної культури, яка сприяє єдності та співпраці, враховуючи при цьому культурні відмінності у всіх місцях роботи.

Інвестування в навчання та розвиток персоналу, що враховує специфіку глобальних вимог, допомагає створювати конкурентні переваги.

#### **Список використаних джерел:**

1. Стратегія і тактика ділових переговорів. URL: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/64/9657-psichologichni-zakonomirnostivedennyu-dilovo%D1%97-besidi.html>
2. Самойлова С.Ф. Проблеми та способи розробки. *Наукові записки*. 2010. № 2. С. 359–364.

## **МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

**Волкова Яна Олексіївна**

*аспірант державного торговельно-економічного університету  
Державного торговельно-економічного університету*

**Хмурова Вікторія Валентинівна**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Державного торговельно-економічного університету*

Методичні засади в охороні здоров'я – це система рекомендацій та підходів, які визначають ефективні стратегії для організації та управління медичними закладами. Це включає в себе розробку оптимальних методів надання медичних послуг та стандартів для забезпечення якості.

Теоретичні основи в охороні здоров'я – це наукові концепції та теорії, що досліджують принципи та закономірності, що лежать в основі функціонування системи охорони здоров'я. Це може включати аналіз моделей управління, дослідження впливу технологій та інновацій на сферу охорони здоров'я, а також вивчення взаємодії між наукою та практикою.

Отже, методичні засади прагнуть надати практичні рекомендації для організації роботи в медичних закладах, тоді як теоретичні основи висвітлюють наукові аспекти, що стоять за цими рекомендаціями.

В Україні проблема забезпечення якості медичної допомоги вирішується в основному через контроль і оцінювання якості – це найбільш поширений напрямок із точки зору існуючої нормативної бази та численних наукових досліджень і публікацій. Водночас із міжнародного досвіду відомо, що якість не можна забезпечити лише її контролем [1].

Розглянемо методичні засади та теоретичні основи забезпечення закладів охорони здоров'я. Розгорнуто це можна обговорити через підходи до управління медичними закладами, враховуючи сучасні стандарти та інновації у сфері охорони здоров'я. Також важливо розглянути взаємодію між наукою та практикою у забезпеченні ефективності медичних установ.

Один із ключових аспектів дослідження є аналіз підходів до управління закладами охорони здоров'я. Розглядаючи це з наукової точки зору, можна вивчити теоретичні моделі та концепції, які лежать в основі оптимального функціонування медичних установ. Зокрема, важливо дослідити, як методичні підходи впливають на результативність лікувальних закладів та забезпечують високий стандарт медичної допомоги.

Ключові аспекти, які розглядаються в дисертації, включають аналіз теоретичних моделей управління закладами охорони здоров'я, вивчення методичних підходів та їх вплив на результативність медичних установ. Також, важливо розглянути взаємодію науки та практики у вдосконаленні системи охорони здоров'я.

Шляхи забезпечення закладів охорони здоров'я охоплюють різноманітні аспекти. Це включає впровадження ефективних методичних підходів до управління медичними закладами, оптимізацію процесів надання медичної допомоги та вдосконалення стандартів якості. Також, важливо дослідити вплив сучасних технологій та інновацій на підвищення ефективності системи охорони здоров'я.

Забезпечення закладів охорони здоров'я суттєво впливає на управління лікарнею в цілому. Ефективні методичні підходи дозволяють оптимізувати розподіл ресурсів, покращувати якість медичних послуг та забезпечувати високий стандарт догляду за пацієнтами. Це також включає в себе удосконалення комунікації між персоналом та оптимізацію лікувальних процесів для досягнення оптимальних результатів в управлінні лікарнею.

Конкретизуючи, забезпечення закладів охорони здоров'я включає в себе розробку стратегій для оптимізації роботи медичних закладів. Це може включати в себе вдосконалення системи постачання медичного обладнання та лікарських засобів, навчання персоналу за новітніми методами надання медичної допомоги, а також впровадження інформаційних технологій для полегшення управління та моніторингу процесів. Все це спрямовано на поліпшення результатів управління лікарнею та підвищення якості надання медичних послуг.

Методичні засади забезпечення закладів охорони здоров'я визначають систему рекомендацій та вказівок для організації та управління медичними установами. Це включає в себе розробку оптимальних стратегій постачання медичного обладнання, планування роботи персоналу, та впровадження стандартів якості надання медичних послуг. Використовуючи такі методичні підходи, заклади охорони здоров'я можуть ефективно функціонувати та забезпечувати високий стандарт медичної допомоги.

Оптимальні стратегії постачання медичного обладнання включають:

1. Аналіз потреб: Ретельне вивчення потреб закладу в медичному обладнанні на основі обсягу роботи та типів послуг, які надаються.
2. Стратегічне планування закупівель: Розробка довгострокових планів, що враховують технологічні інновації та потреби в модернізації.
3. Співпраця з постачальниками: Встановлення ефективних партнерських відносин з надійними постачальниками, що гарантує якість та своєчасність поставок.



4. Стандартизація обладнання: Впровадження стандартів для уніфікації медичного обладнання, що дозволяє ефективніше його управління та обслуговування.

5. Моніторинг та аудит: Постійний моніторинг стану обладнання, його використання та аудит для виявлення можливостей оптимізації та покращення ефективності.

Ці стратегії сприяють не лише ефективному постачанню, але й підвищують довгострокову стійкість та високий стандарт медичної допомоги.

Планування роботи персоналу має прямий вплив на ефективність постачання медичного обладнання. Важливі аспекти цього взаємозв'язку:

1. Визначення потреб в персоналі: Ретельне визначення кількості та кваліфікаційного складу персоналу, який забезпечує нормальну експлуатацію медичного обладнання.

2. Графік роботи: Розробка гнучких графіків роботи для персоналу, що враховують піки навантаження при обслуговуванні обладнання та проведенні процедур.

3. Підготовка персоналу: Забезпечення регулярних навчань та підвищення кваліфікації персоналу для ефективного використання нового обладнання.

4. Співпраця між відділами: Забезпечення зв'язку між відділами постачання та медичним персоналом для вірного розподілу ресурсів.

5. Планування змін: Розробка ефективних графіків чергувань та планів змін для запобігання перевантаженням та забезпечення постійного контролю за роботою обладнання.

Ці аспекти спільно забезпечують гармонійну взаємодію між персоналом та медичним обладнанням, сприяючи оптимальному функціонуванню закладу охорони здоров'я.

Впровадження стандартів важливо для ефективного управління медичним обладнанням та забезпечення високої якості надання медичних послуг. Основні аспекти в цьому контексті:

1. Стандартизація обладнання: Встановлення однорідних стандартів для медичного обладнання, що спрощує його вибір, експлуатацію та обслуговування.

2. Нормативи та протоколи: Розробка та впровадження нормативів і протоколів щодо використання медичного обладнання, що забезпечує єдність підходів та якість надання послуг.

3. Моніторинг та відстеження: Встановлення системи моніторингу та відстеження відповідності стандартам для постійного контролю за роботою обладнання та процесів.

4. Інструкції та навчання: Розробка інструкцій та здійснення регулярного навчання персоналу щодо відповідності стандартам та нормативам.

5. Постійне вдосконалення: Систематичне аналізування та оновлення стандартів на основі нових технологій та найкращих практик.

Ці заходи сприяють оптимізації управління медичним обладнанням та підвищенню рівня безпеки та якості медичної допомоги.

Для досягнення оптимального управління в закладах охорони здоров'я, рекомендую:

1. Аналіз потреб: Ретельно вивчіть потреби закладу та пацієнтів для раціонального розподілу ресурсів.

2. Гнучке планування роботи персоналу: Розробіть графіки та гнучкі графіки роботи, що враховують потреби обслуговування пацієнтів та обладнання.

3. Стандартизація обладнання: Впровадження стандартів для ефективного використання та обслуговування медичного обладнання.

4. Співпраця з постачальниками: Встановлення надійних партнерських відносин для своєчасного та ефективного постачання ресурсів.

5. Впровадження стандартів та нормативів: Розробіть та впроваджуйте стандарти та нормативи для якісного надання медичних послуг.

6. Моніторинг та аудит: Забезпечте систематичний моніторинг та аудит для постійного вдосконалення процесів та відповідності стандартам.

Ці підходи допоможуть оптимізувати управління та підвищити якість медичної допомоги.

Отже, забезпечення закладів охорони здоров'я – це складний процес, що вимагає виваженого поєднання методичних засад та теоретичних основ. Методичні засади створюють практичний фундамент для ефективної організації та управління, включаючи стратегії постачання медичного обладнання, гнучке планування роботи персоналу та впровадження стандартів. Теоретичні основи висвітлюють наукові аспекти, допомагаючи розуміти та вдосконалити систему охорони здоров'я. Тільки взаємодія між цими двома складовими забезпечує оптимальне управління в медичних установах та високий стандарт надання медичної допомоги.

### **Список використаних джерел:**

1. Касянчук В.В., Бергілевич О.М., Сміянова О.І. Впровадження системи управління якістю у лікувально-профілактичних організаціях ISO 9001:2015 : навчальний посібник / за ред. проф. В.А. Сміянова. Суми : Сумський державний університет, 2019. 246 с.

2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23 березня 2000 р. № 1602-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

3. Москаленко В.Ф., Грузева Т.С., Іншакова Г.В. Право на охорону здоров'я у нормативно-правових актах міжнародного та європейського рівня : навчальний посібник / за заг. ред. В.Ф. Москаленко. Харків : Контраст, 2006. 295 с.

## **УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВИМ ЕЛЕМЕНТОМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Іщейкін Тимур Євгенович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту імені І.А. Маркіної  
Полтавського державного аграрного університету*

**Вараксіна Олена Вікторівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту імені І.А. Маркіної  
Полтавського державного аграрного університету*

Посилення конкуренції між товаровиробниками вимагає впровадження нових ідей, які повинні стати фундаментом для реалізації інноваційних технологій з метою створення або збільшення конкурентних переваг для підприємства. Впровадження інноваційних технологій у розвиток підприємств є однією із передумов для ведення ефективної боротьби із конкурентами на різних світових ринках. У 2023 році згідно із даними Global Index Innovation 2023 Україна за рівнем інновацій в економіці посіла 55 місце з 132 краї світу із оцінкою 32,8 балів [1]. Цей результат є кращим за показник попереднього року, так у 2022 році Україна у рейтингу Global Index Innovation 2022 посіла 57 сходинку. Як бачимо, за рік Україна змогла покращити результат на 2 позиції, що свідчить про незначне зростання економіки, незважаючи на воєнний стан та ведення бойових дій у країні. Кінцевий результат складається із 80 показників, серед яких: інвестиції в дослідження та розробки, витрати на освіту та високотехнологічну продукцію, ВВП на душу населення, рівень інвестицій в інновації тощо. Згідно з оприлюдненими даними міністерства фінансів України та НБУ, ВВП України у 2022 році становив 161,1 млрд дол. США, що на 62% нижче за аналогічний показник попереднього, довоєнного, 2021 року.

НБУ та світовий банк дають позитивні прогнози щодо зростання ВВП на кінець 2023 року у розмірі – 2,9%, що говорить про поступове та часткове відновлення економіки після падіння у 2022 році, спричиненого початком повномасштабної військової агресії РФ проти України. Низьким залишається показник забезпечення трудовими ресурсами окремих галузей економіки. Через бойові дії багато людей, які мали професійні знання та компетенції були вимушені виїхати за межі місця постійного проживання за кордон (майже 6 млн осіб), що

призвело до втрати підприємствами висококваліфікованих фахівців та нестачі кадрів.

На сьогоднішній день персонал підприємства відіграє ключову роль у впровадженні стратегічних інноваційних змін у компанії, ефективність його використання є одним із основних показників у системі оцінки управління інноваційними процесами. Саме через це вкрай важливим для забезпечення інноваційного розвитку підприємства та збереження його конкурентоспроможності є потреба у формуванні творчих здібностей та креативної активності персоналу [5, с. 145]. У наш час персонал підприємства являє собою один із головних його бізнес-ресурсів, управління яким повинно бути націлене на підвищення індивідуальної продуктивності праці та розвитку кожного працівника у процесі здійснення інноваційної діяльності підприємства. І.В. Грабовська зазначає, що «одним з основних напрямів збільшення віддачі від персоналу є розвиток і використання прихованих здібностей особистості, до яких можна віднести креативність»

Науковці виокремлюють два основні підходи до трактування поняття «креативність». Перший підхід розглядає креативність, як властивість людини, яка є невід'ємною та універсальною рисою кожної особистості, адже результат творчої діяльності має бути значущим для самого творця. Другий підхід ґрунтується на іншому розумінні творчої діяльності: результат має бути загально значущим для багатьох, творчість повинна бути змістом життя творця. Вчені вивчають структуру креативності, виокремлюючи різні необхідні елементи, серед яких відмічають мотивацію, володіння прийомами і методами генерування та аналізу ідей (Д. Треффінджер, К. Урбан), наявність креативного клімату середовища (Д. Треффінджер) тощо.

Практика господарювання вітчизняних підприємств демонструє, що якісні показники та рівень кваліфікації персоналу є однією із постійних проблем підприємств. Це пояснюється низкою економічних, соціальних та організаційних причин, а також тим, що на багатьох підприємствах відсутні відкрите робоче середовище та приємний психологічний клімат здатні мотивувати працівників до підвищення ефективності їх діяльності. Підтримка з боку керівника, щирі взаємовідносини із співробітниками створюють не тільки комфортні умови для генерування нових ідей, а і формують сприятливу атмосферу для обміну знаннями та думками. Креативна активність персоналу є передумовою для продуктивної роботи творчих колективів, є основою для формування кадрового ресурсу підприємства, але потребує забезпечення додаткової свободи, зниження контролю з боку керівництва, підвищення самостійності у процесі прийняття рішень. Таким чином, важливим для розвитку креативності є створення ефективно діючої системи мотивації, яка передбачає наявність в організації системи цінностей, урахування

ієрархії потреб. В умовах зростання конкуренції між компаніями актуальною стає конкуренція за працівника. Саме через це у сферах господарювання, де є високий рівень конкуренції, можна відстежувати постійне підвищення оплати праці, що у свою чергу створює можливість для задоволення відповідно до А. Маслоу первинних(фізіологічних) потреб. Проте для розвитку креативності персоналу та підвищення його кваліфікації вкрай важливо не тільки досягти необхідного рівня задоволення фізіологічних, соціальних потреб та потреби у безпеці, а й створити умови для появи у працівника потреби в самовираженні, творчості та ін.

Досвід роботи з персоналом підтвердив, що поряд з високими розумовими показниками (IQ) та професійними знаннями у сфері економіки вкрай затребуваними у роботодавців є так звані soft skills, до яких можна віднести вміння працювати у колективі, уміння ефективно вирішувати та запобігати появі конфліктів, цілеспрямованість, енергійність тощо. Американський психолог, який проводив дослідження емоційного інтелекту, Деніел Гоулман (Daniel Goleman) дійшов до висновку, що персонал багатьох компаній, акцентував увагу на важливості особистісних якостей працівника, які є необхідними для якісного виконання певної діяльності. Дослідники персоналу вважають доцільним створення у компаніях центрів асесменту (Assessment Center), завданням яких мають бути, по-перше, оцінювання знань, умінь та навичок потенційних співробітників при наборі персоналу, по-друге – постійна робота з розвитку необхідних професійних компетенцій, надання рекомендацій з подальшого самовдосконалення, по-третє, складання тренінгових та мотиваційних програм із навчання та саморозвитку персоналу.

Посилення конкурентної боротьби на ринку ставить перед керівниками підприємств важливе завдання – створення організаційних умов для розвитку креативної активності персоналу, та запровадження ефективної програми тренінгів для розвитку креативної активності персоналу. Створення умов для розвитку та підтримки креативної активності персоналу дозволить розвинути людський потенціал компанії та отримати конкурентну перевагу над опонентами. Основою для побудови стратегії програми розвитку креативної активності персоналу підприємства повинен бути покладений принцип поетапності, у відповідності з яким наступний етап логічно взаємопов'язаний із попереднім і спрямований на закріплення досягнутого та його подальший розвиток на наступному етапі. Програма розвитку креативної активності персоналу може складатися з наступних етапів: орієнтовно-змістовний, пізнавальний, ресурсо-проектний, які повинні передбачати застосування різноманітних методів, у тому числі психо-

гімнастичні і корекційні вправи, міні-лекції, рольові і імітаційні ігри, медитація, керована візуалізація та ін.

### **Список використаних джерел:**

1. ВОІВ: оприлюднено Глобальний інноваційний індекс 2023 року. URL: <https://eurosvita.net/index.php/?category=1&id=8033> (дата звернення: 15.11.2023).

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2023).

3. Соколова О.М. Роль технологічної структури переробної промисловості у забезпеченні інноваційної моделі розвитку економіки України. *Підприємництво та інновації*. 2021. № 16. С. 39–45. URL: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/download/400/388/> (дата звернення: 15.11.2023).

4. For European companies a new mindset has become key to keeping up with innovation and growth in the US and Asia. URL: <https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/innovation/articles/innovation-and-growth-in-the-us-and-asia.html> (дата звернення: 15.11.2023).

5. Харун О.А. Формування креативності персоналу за умов інноваційного розвитку підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16. Ч. 2. С. 142–145. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16\\_2\\_2017/ua/33.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_2_2017/ua/33.pdf) (дата звернення: 15.11.2023).

6. Грабовська І.В. Інноваційний розвиток підприємства на засадах управління креативністю персоналу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2. Том 2. С. 192–197. URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/2017\\_2\\_2/jrn/pdf/40.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/2017_2_2/jrn/pdf/40.pdf) (дата звернення: 15.11.2023).

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА РИНКУ**

**Лозовський Олександр Миколайович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту та адміністрування*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Державного торговельно-економічного університету*

В сучасних соціально-економічних умовах господарювання, жодна економічна система не функціонуватиме конкурентоспроможно за відсутності досконалої мотивації та стимулювання праці працівників. Саме мотиви, які спонукають людину до дії, лежать в основі її поведінки, визначають продуктивність та якість виконаних робіт. Творче, інтелектуальне відношення працівника до виконання службових обов'язків є результатом існуючого механізму управління персоналом на основі використання визначеного набору мотиваційних засобів та прийомів.

Питання мотивації завжди знаходились в полі зору як вітчизняних так і зарубіжних фахівців і не втратили своєї актуальності і сьогодні. Сучасні ринкові умови господарювання висувають нові виклики та породжують нові проблеми в системі мотивації персоналу. Проблема взаємовідносин з адміністрацією, незадоволеністю розміром та умовами оплати праці, відсутністю дієвої системи стимулювання та перспектив кар'єрного зростання, навчання, підвищення кваліфікації і т.і. виступають головною перешкодою подальшого зростання конкурентоспроможності працівника і підприємства в цілому. Лише відповідні методи мотивації спроможні надати працівникові певні можливості самореалізації в процесі досягнення визначених цілей, а відтак позитивно впливатимуть на здатність організації здійснювати конкурентоспроможний бізнес.

Важливий внесок в розвиток теорії та практики мотивації і стимулювання праці працівників зробили такі відомі фахівці, як: Ф. Тейлор, А. Маслоу, К. Алдерфер, Ф. Герцберг, Д. Мак-Клелланд, В. Врум, Л. Портер, Е. Лоулер, Г. Емерсон, М. Фоллет, В. Андрієнко, О. Грішнова, Н. Ільєнко, В. Ковальова, Г. Козаченко, А. Колот, О. Корніюк, В. Корягіна, В. Лазненко, М. Семикіна, Н. Лукянченко, Т. Ткаченко, М. Ведернікова, М. Дороніна, О. Крушельницька, В. Ярмош та ін.

Згідно аналітичних досліджень, проведених Гарвардською школою бізнесу, тільки 10% потенційних працівників готові працювати постійно добре, або навпаки – постійно погано, не виконуючи свої функціональні обов'язки. Решта 90%, враховуючи їх психологічний тип, соціальний статус, пріоритети та звички, потребує чітко визначених завдань і стимулів їх реалізації. Враховуючи те, що в сучасних умовах жодна система управління не функціонує досконало саме мотиваційні методи є інструментами спроможними сприяти процвітанню і розвитку організації на ринку.

Інші дослідження свідчать про те, що потенційні можливості середньостатистичного мотивованого працівника в процесі трудової діяльності реалізуються лише у межах 30-40%. Отже, адміністрацію завжди цікавить, чому саме працівник виконує поставлене завдання, що спонукає його працювати з відповідною віддачею «викладатись на повну» і що його стримує чи заважає працювати навіть у самих сприятливих умовах?

Відповіді на ці та багато інших питань, на наш погляд, знаходяться саме в площині методів мотивації і того, як вони використовуються на практиці.

Найважливішим критерієм виконання завдань виступає тип впливу на співробітника, який варто поділяти на прямий та опосередкований. Прямий, у свою чергу, передбачає індивідуальний вплив на кожного робітника. Працівник знає, що від нього очікують за відповідну винагороду, згідно якої він готовий підкорятися, саме виконувати дану роботу, чи навпаки працювати зі значним запасом невикористаних власних можливостей. До прямої мотивації відноситься:

- матеріальна грошова винагорода: заробітна плата, премії, різного роду надбавки, доплати, бонуси тощо;
- матеріальна не грошова: путівки, цінні подарунки, безкоштовне медичне обслуговування за рахунок компанії і т.і.;
- нематеріальна винагорода, яка включає в себе: грамоти, подяки, підвищення по службовій драбині, покращення умов праці, особливі можливості для окремого співробітника (наприклад: табличка на дверях кабінету) тощо.

Непряма мотивація має на меті конкретний вплив на окремих співробітників. Завдяки їй можливо відтворити певну атмосферу в колективі, сформувати інтерес до виконання поставлених завдань, відчувати себе частиною команди в якій створені певні можливості для задоволення важливих вторинних потреб: кар'єрного зростання, отримання освітніх перспектив за рахунок фірми, можливостей особистого розвитку [4].

Сьогодні вкрай важливо використовувати такі методи мотивації, які б виступали частиною організаційної культури, забезпечували



максимальне залучення працівників до розв'язання загальних організаційних завдань.

Найбільш ефективними методами мотивації спроможними активізувати зусилля персоналу в напрямку підвищення конкурентоспроможності організації на ринку повинні стати: покарання, як засіб недопущення дій, що можуть привести до втрат організації; різного роду грошові винагороди за виконання заздалегідь встановлених критеріїв роботи; створення умов здорового способу життя; індивідуальна мотивація у вигляді винагород за володіння певними навичками; досконала система розподілу функціональних обов'язків, участі у процесі розробки та прийняття управлінських рішень, управлінні підприємством, адміністративного просування; сучасна соціальна політика; подальший розвиток системи нематеріального стимулювання [4].

Важливою складовою забезпечення визначеного рівня конкурентоспроможності організації виступатиме дослідження світового досвіду використання відповідних методів мотивації персоналу провідних країн світу таких, як: Японії, США, Франції, Англії, Німеччини, Швеції та ін. [1].

Отже, сучасна система мотивації праці повинна стимулювати зростання продуктивності праці персоналу, якості виконання встановлених операційних завдань, раціонального використання наявних ресурсів підприємства. Основним принципом формування даної системи повинна стати орієнтація працівника на досягнення високих результатів власної роботи, всебічна підтримка і зміцнення конкурентоспроможності організації на ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Козаченко Г. Зарубіжний досвід мотивації праці. URL: <http://milku.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>
2. Міроненко Т. HR під час війни. Як підтримувати та спрямовувати тисячі співробітників під час кризи. Кейси трьох великих українських компаній. URL: <https://forbes.ua/inside/hr-pid-chas-viyni-yak-pidtrimuvati-ta-spryamovuvati-tisyachi-spivrobotnikiv-pid-chas-krizi-keys-trokh-velikikh-ukrainskikh-kompaniy-21042022-5566>
3. Нікуліца Д.Р. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні. *Інтернет конференція*. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-2860/#:~:text>
4. Ярмош В.В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу. *Економічний аналіз*. 2014. Том 15. № 3. С. 263–268. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan\\_2014\\_15%283%2938](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_15%283%2938)

## **СУЧАСНІ ВИКЛИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ**

**Улько Євгеній Миколайович**

*кандидат економічних наук, доцент,  
старший науковий співробітник,  
член-кореспондент АЕНУ*

*Державного біотехнологічного університету  
ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії  
імені О.Н. Соколовського»*

**Нестеренко Юрій Євгенійович**

*здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії  
Державного біотехнологічного університету*

Управління земельними ресурсами країни є одним із основоположних механізмів національної економіки, її спроможності раціонально розпоряджатися та володіти землями, ефективно використовувати та на конкурентних засадах реалізовувати аграрну політику в напрямі як з одного боку продовольчої безпеки для населення, так і з іншого – нарощувати експортний потенціал та витримувати конкуренцію на світовому ринку продовольства й сільськогосподарської сировини. У цьому контексті потрібно зазначити на проблемах і/або викликах, які постають в країні у зв'язку з управлінням земельними ресурсами, де існують чималі бар'єри на шляху формування їх сталого розвитку.

Достеменно відомо, що маючи істотний земельний потенціал ще не означає про ефективне та успішне управління земельними ресурсами. Як і будь-які інші ресурси, земля має використовуватись в умовах ринкового обігу виключно з врахуванням щонайменше, зі збереженням вже наявного потенціалу, а за концепції розширеного відтворення виробництва, то вже зі збільшенням земельного потенціалу. До того ж такий підхід, очевидно, потребує уточнення, оскільки земля виступає особливим засобом виробництва у сільському господарстві, де з'являється нова характеристика для даного фактору виробництва на відмінну від інших, а саме родючість. Тим не менше родючість виступає досить важливим чинником у розумінні процесів становлення механізму сталого управління земельними ресурсами.

Інвестиції у збільшення родючості ґрунтів, є якісним показником щодо ефективного та раціонального використання земель. Попри це не слід допускати в управлінні земельними ресурсами викривлення одних

процесів порівняно з іншими. Так, в цілому підвищення ефективності використання земель часто супроводжується (при недотриманні науково обґрунтованих рекомендацій) зменшенням природної родючості ґрунтів, натомість цьому, ефективна (штучна) родючість здатна демонструвати висхідну тенденцію за економічним показником [1].

Тому на поверхні це відображається як цілковите зростання ефективності використання земель, однак, у цьому випадку природна родючість ґрунтів не досягає, навіть, простого відтворення. Це призводить до того, що природні характеристики (властивості) земель погіршуються, а родючість ґрунтів зменшується. На практиці відбувається зростання продуктивності земель за рахунок більшого вичерпання потенціалу пов'язаного саме з природною родючістю. Звідси, такий спосіб землекористування, який часто зустрічається в сьогоdnішньому сільському господарстві країни, є неприпустимим [2].

Проте дана проблема не існує сама по собі, на це впливають й інші тренди. Зокрема, кліматичні зміни також створюють нові виклики до питання функціонуючого механізму управління земельними ресурсами аграрного сектора України. Не звертати на це увагу вже не можливо, оскільки не опрацювання над помилками в системі управління лише погіршить становище з використання земельних ресурсів і їх збереженням для наступних поколінь.

Міркування з даної проблематики постає через істотні наукові дослідження з проблем глобальних змін клімату. За попереднім аналізом даних і проведених досліджень у цьому питанні, було виявлено, що земля є одним із ключових природних чинників у регулюванні парникових газів і секвестрації органічного вуглецю. Однак результати на теренах України доводять про невтішні процеси, що можна коротко охарактеризувати як «дивергенція землекористування». Тобто дана дефініція характеризує різнонаправленість процесів, які відбуваються із управлінням земельними ресурсами, де відмічається зменшення відносної частки аграрного сектора у загальній концентрації парникових газів (КПГ), але водночас притаманним для них є зростання величини акумуляції двоокису вуглецю [3, с. 473].

Вирішення даних проблем потребує зовнішнього втручання та чималих зусиль у рамках місцевого самоврядування при формуванні та впровадженні стратегії екобезпеки держави щодо сталого управління земельними ресурсами на всіх її рівнях. При цьому стратегія має опиратися на конкретні моделі екологізації землекористування. А відтак, земельні ресурси з огляду на дані процеси виступають як прерогативні до регулювання екологічних наслідків і відіграють в цьому істотну роль, і є наскрізними в протидії змінам клімату та опустелювання земель [4; 5].

З метою запобігання подальшому розвитку негативного землекористування слід звернутися до орієнтування (перевлаштування)

в землевпорядкуванні на основі концепції нейтрального рівня деградації земель (НРДЗ) [6]. Це має краще раціоналізувати землекористування та забезпечити більш ефективне управління ними запобігаючи від проявів різних видів деградації земель. При цьому, якщо контурно-меліоративна організація територій (КМОТ) передбачає конкретні рішення для окремих аграрних підприємств, то дана пропозиція має стати загальною моделлю для всього агробізнесу, оскільки в середньому вона не є обтяжливою ні для малих і середніх за розмірами підприємств, а тим більше ні для великотоварного виробництва. Тобто рівень таких витрат і потреб у інвестиціях є прийнятним, а залежатиме лише від масштабів деградації земель в окремих випадках і особливостей організаційно-виробничої діяльності та спеціалізації самих підприємств.

До основних проблем із деградацією земель відноситься поширення та розвиток ерозії й дефляції, втрати гумусу, ущільнення та кіркоутворення, забруднення важкими металами, осолонцювання та осолодіння ґрунтів та інше [7; 8]. Для вирішення кола проблем необхідно широке впровадження інвестиційно-інвестиційних проєктів, у тому числі для поліпшення балансу гумусу, крайнє важливим є внесення компостних сумішей, зокрема на основі торфу [9]. У свою чергу органічне землеробство та в цілому біологізація сільськогосподарського виробництва здатне вивести на новий рівень управління землями, що допоможе тим самим у надходженні гумусу та підвищенні мінерального живлення рослин [10]. Внесення кальцієво-залізовмісних шлаків (КЗШ) є перспективним напрямом ефективної меліорації на осолонцюваних землях, а з врахуванням наукового підходу щодо підтримуючої хімічної меліорації, то спроможне найкращим чином використовувати наявні матеріальні ресурси та грошові кошти агровиробників, які ведуть землеробство у більш ризикових умовах [11; 12].

Крім того, без поліпшення інституційної складової в управлінні земельними ресурсами та за рахунок галузевої оптимізації сільського господарства дані проблеми повною мірою не можливо вирішити [13–15]. Розвиток тваринництва та посилення мікрорівневого впливу забезпечить поступальний перехід на сталий розвиток земельних ресурсів України.

### **Список використаних джерел:**

1. Моделі системного управління потенціалом родючості ґрунтів (на прикладі Харківської і Волинської областей) / за наук. ред. С.А. Балюка, Р.С. Трускавецького. Харків : «Стильна типографія», 2018. 116 с.

2. Кучер А.В., Анісімова О.В., Улько Є.М. Ефективність інновацій для раціонального використання ґрунтів: теорія, методика, аналіз : моногр. / за ред. чл.-кор. АЕНУ А.В. Кучера. Харків : ФОП Бровін О.В., 2017. 275 с.

3. Улько Є.М. Методологічні основи сталого управління ґрунтовими (земельними) ресурсами в умовах глобальних змін клімату. *Глобалізація та розвиток інноваційних*

систем: тенденції, виклики та перспективи : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 3-4 листопада. Харків : ДБТУ, 2022. С. 472–475.

4. Улько Є.М. Стратегія екобезпеки держави щодо сталого управління земельних (грунтових) ресурсів України під дією глобальних змін клімату. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: глобальні виклики та реалії за умов повоєнного часу* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, Україна, 16 грудня 2022 р. Київ : ДЕУ, 2022. С. 53–57.

5. SWOT-аналіз системи охорони ґрунтів і нормативно-правове забезпечення регулювання відтворення родючості : наук.-метод. вид., рек. вир-ву та органам держ. упр. / ред. С.А. Балюк, А.В. Кучер. Харків, 2018. 44 с.

6. Улько Є. Організаційно-економічні основи управління проектами землевпорядкувань агробізнесу щодо забезпечення сталості агроєкосистем. *Journal of Innovations and Sustainability*. 2022. № 6(3). DOI: <https://doi.org/10.51599/is.2022.06.03.06>

7. Kruglov O., Menshov O., Ulko E., Kucher A., Nazarok P. Soil erosion indication by magnetic methods in Kharkiv region. *Visnyk Taras Shevchenko National University of Kyiv. Geology*. 2018. Vol. 3. P. 36–44.

8. Улько Є.М. Науково-методологічні основи сталого управління ремедіацією забруднених важкими металами ґрунтів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 11. С. 85–95.

9. Улько Є.М. Управління проектом із переробки курячого посліду на якісний торфопослідний компост та забезпечення меліоративної дії з відтворення родючості ґрунтів. *Агросвіт*. 2018. № 17. С. 26–35.

10. Улько Є. Оцінка економічної ефективності інновацій в органічному землеробстві. *Agricultural and Resource Economics*. 2019. № 5 (3). С. 118–141.

11. Ulko Y. Reproduction management of soil fertility for innovative approach in agromelioration of Ukraine. *Technology Audit and Production Reserves*. 2022. № 4 (4 (66)). P. 24–32.

12. Улько Є.М. Забезпечення ринкової стійкості сільськогосподарських підприємств на основі проектного менеджменту. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. С. 300–308.

13. Улько Є.М. Мікроекономічний аспект дослідження діяльності виробників молока в сучасних ринкових умовах. *Економіка АПК*. 2008. № 6. С. 120–127.

14. Улько Є.М. Інституціональна складова економічного розвитку тваринництва на основі диференціації впливу інституцій та інститутів. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 131–142.

15. Улько Є. Інституційне забезпечення сталого розвитку тваринництва в Україні. *Економічний дискурс*. 2016. Вип. 1. С. 71–81.

## НАПРЯМ 7. МАРКЕТИНГ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-57>

### АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ В ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГУ

**Аровіна Марина Павлівна**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри інформаційних систем і технологій,  
фінансів та менеджменту  
ПВНЗ «Український гуманітарний інститут»*

Швидкі темпи цифровізації світової економіки, перехід багатьох сфер діяльності у віртуальне середовище поступово змінюють пріоритети у використанні методів, що сприятимуть ефективності управлінських рішень в сфері маркетингу. Потреби бізнесу в постійному моніторингу широкого кола параметрів щодо уподобань користувачів глобальної мережі сприяли появі нових засобів збору, аналізу, обробки інформації за умови її високої якості. На даний час сформувалися два основних напрями маркетингової онлайн-аналітики: веб-аналітика та аналітика цифрового маркетингу.

Веб-аналітика – комплексний метод удосконалення рішень щодо підвищення ефективності функціонування веб-сайту на підставі збору, аналізу та інтерпретації даних про відвідувачів та їх взаємодію з сайтом [1]. Метод уявляє собою бенчмаркінг (порівняльний аналіз, еталонне порівняння). Про його популярність свідчать дані Global Industry Analysts (GIA), які цитує вітчизняний ресурс Channel for IT. Так, фахівці GIA прогнозують зростання обсягу ринку веб-аналітики найближчим часом в 1,54 рази, з \$4,2 млрд у 2022 році \$6,5 млрд у 2025 році [2].

Аналітика цифрового маркетингу включає збір, вимірювання та аналіз даних з різних цифрових каналів: веб-сайтів, соціальних мереж, електронної пошти, пошукових мереж за різними групами показників (метрик). Такий інтегрований підхід дозволяє: формувати гнучку маркетингову стратегію з урахуванням поведінки і уподобань споживачів продукції або послуг; у режимі реального часу оцінювати ефективність маркетингових заходів (рекламних кампаній, акцій та ін.).

На підставі вивчення інформації з відкритих онлайн-джерел відзначимо спільні та особливі риси вищезгаданих методів (табл. 1).

**Особливості аналітичних методів онлайн-маркетингу**

	<b>Веб-аналітика</b>	<b>Цифрова аналітика</b>
Мета	Пошук напрямів збільшення продажів через удосконалення веб-сайту, продукту, його реклами	Пошук напрямів збільшення продажів на підставі збільшення каналів комунікації зі споживачем
Сутність	Аналіз інформації про поведінку споживача на підставі його взаємодії з офіційним веб-сайтом за певною групою показників	Аналіз інтегрованої інформації про поведінку споживача з різних джерел даних за різними групами показників
Інструменти	Google Analytics, Google Tag Manager, Google Optimize, Google Content Experiments, Facebook Pixel, Kissmetrics, Intercom, Amplitude	Hotjar, Mailchimp, Insider HubSpot Looker

*Джерело: [3; 4]*

Виходячи із сутності методів, наведених у табл. 1, зазначимо їх переваги в контексті удосконалення стратегії маркетингу. Завдяки використанню веб-аналітики маркетолог отримує інформацію про активність та поведінку споживача на підставі його взаємодії з офіційним веб-сайтом. Аналізуються метрики, які характеризують популярність веб-ресурсу, зокрема глибину перегляду, час перебування, переглянуті сторінки, відсоток відвідувачів, які залишають сайт після перегляду першої сторінки або повертаються до нього. Дослідження цих параметрів дає змогу зробити висновки про зручність користування сайтом, визначити його «вузькі місця», що заважають досягненню маркетингової мети. Оцінити рекламну кампанію можливо за допомогою вивчення джерел трафіку: соціальних мереж, контекстної реклами з інших сайтів тощо. Важливим підґрунтям удосконалення стратегії також є вивчення даних про цільову аудиторію: вік, стать, інтереси та ін. Тобто ми бачимо, що веб-аналітика в наш час є постає класичним методом досліджень чинників дій споживача і базою для прийняття рішень щодо оптимізації веб-сайту. Слід зазначити, що однією з сучасних тенденцій розвитку веб-аналітики є інтеграція з системою CRM, що дозволяє здійснювати комплексний аналіз, результатом якого є наскрізна аналітика [3].

Розглянемо переваги використання аналітики цифрового маркетингу. Безумовно, ключовою особливістю методу є значне збільшення кількості параметрів статистики, що аналізуються, через вивчення різних цифрових каналів взаємодії зі споживачем. Наприклад, параметри оцінки рекламної кампанії з використанням електронної пошти будуть суттєво відрізнятися від показників аналізу кампанії у соціальних мережах і на цифровому телебаченні. Тобто аналітика

цифрового маркетингу дозволяє визначити пріоритетні канали взаємодії з існуючою цільовою аудиторією і потенційними споживачами.

Таким чином, методи, що розглядаються, не доцільно протиставляти один одному, підставою прийняття рішення щодо застосування певного методу в першу чергу є поставлена мета маркетингової стратегії підприємства.

Проте за даними анонімного опитування серед бізнес-аудиторії Prometheus «33% українських компаній взагалі просуваються в інтернеті без стратегії та майже 40% власників роблять це самостійно» [5]. Серед основних факторів: низька задоволеність використанням цифрових інструментів (16% опитаних) та «своїм онлайн-промо» (близько 55%) [5]. Фахівці Prometheus стверджують, це призводить до втрати потенційних клієнтів і непродуктивного використання маркетингових ресурсів [5]. Підтримуючі думки авторів вищевказаних досліджень, зазначимо, що ефективна маркетингова стратегія завжди ґрунтується на якісному аналізі інформації. Першим кроком може стати використання веб-аналітики з перспективою переходу на аналітику цифрового маркетингу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Іванова Я. Повний гайд по вебаналітиці. *Netpeak Journal – media про інтернет-маркетинг та онлайн-бізнес у деталях*. 2023. URL: <http://surl.li/odnzt> (дата звернення: 04.12.2023).
2. Світовий ринок веб-аналітики до 2025 року зросте у півтора рази. URL: <http://surl.li/odnyu> (дата звернення: 05.12.2023).
3. Маркетингова аналітика: ключові показники та інструменти. URL: <http://surl.li/odnyu> (дата звернення: 08.12.2023).
4. Веб-аналітика: що це таке, сервіси та інструменти для аналізу сайту. URL: <http://surl.li/lsohg> (дата звернення: 05.12.2023).
5. Інтуїція замість стратегії – реалії українського маркетингу. URL: <http://surl.li/odobs> (дата звернення: 06.12.2023).



## **ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ ПРОДАЖІВ РИТЕЙЛУ**

**Бобровник Валентина Мирославівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу*

*Хмельницького національного університету*

Сфера ритейлу переживає період інтенсивних змін, прискорених зростанням рівня конкуренції, трансформацією процесів вибору та споживання та стрімким технологічним розвитком. В умовах динамічного середовища використання аналітичних інструментів стає невід'ємною складовою успіху в сфері планування та реалізації стратегій продажів. Ці інструменти не лише надають підприємствам можливість розуміти, як їх продукти або послуги сприймаються споживачами, але й дозволяють вчасно реагувати на зміни та оптимізувати стратегії, які відповідають поточним ринковим реаліям для досягнення кращих результатів.

Використання аналітичних інструментів для оцінки ефективності стратегій продажів у роздрібній торгівлі має ряд ключових аспектів, які допомагають компаніям аналізувати та оптимізувати свою діяльність.

За останні роки обсяги даних, які генеруються в ритейлі, значно зросли, персоналізоване обслуговування вимагає аналізу великих обсягів інформації для виявлення взаємозв'язків та патернів у контексті розуміння потреб і побажань кожного клієнта, створення індивідуальних стратегій продажу та маркетингу.

Аналіз конверсії є ключовим аналітичним інструментом у сфері роздрібної торгівлі для вимірювання та оцінки ефективності стратегій продажів. Аналіз конверсії вказує, наскільки ефективними є маркетингові зусилля в перетворенні потенційних клієнтів на активних покупців. Трекінг воронки продажів є ключовим етапом в аналізі конверсій та оцінці ефективності стратегій продажів у роздрібній торгівлі. Конверсія визначається як відсоток відвідувачів, які виконують бажану дію (наприклад, здійснюють покупку) відносно загальної кількості відвідувачів. Конверсійний аналіз дозволяє вимірювати ефективність кожного етапу воронки продаж – від першого контакту або відвідування сайту до завершення покупки.

Визначення та відстеження конверсії на кожному етапі воронки дозволяє виявити слабкі місця (велика кількість відмов на певному етапі чи довгий час оформлення замовлення) та покращити їх. Відстеження

конверсії за різними каналами допомагає визначити, які рекламні платформи чи канали є найбільш продуктивними. Аналіз конверсії повинен бути постійним інструментом, зміни в трендах конверсії можуть вказувати на зміну попиту, ефективність маркетингових кампаній або конкурентну ситуацію.

Аналіз даних про продажі, попит, витрати та інші аспекти діяльності може бути використаний для прогнозування та оптимізації запасів. Аналітика дозволяє точно визначити, які товари є найбільш популярними серед клієнтів, тим самим допомагаючи управляти асортиментом (виявляти можливості для розширення або зменшення асортименту відповідно до попиту) та зменшувати ризики непроданих запасів. Прогнозування попиту на основі аналітичних моделей (зміни в обсягах продажів для окремих товарів або категорій товарів, сезонність та тренди) забезпечує роздрібним торговцям гнучкість та своєчасну реакцію на зміни в ринкових умовах, що може суттєво вплинути на фінансові результати підприємства.

Сегментація клієнтів – ще один ключовий напрямок використання аналітичних інструментів. Ідентифікація різних сегментів та їх особливостей (кагортний аналіз) дозволяє зрозуміти їх потреби, мотиви, підвищувати рівень задоволеності від покупок. Персоналізовані стратегії продажу – це не просто спосіб зростання прибутковості, але і засіб підтримки та поглиблення відносин з клієнтами. Здатність надавати кожному клієнту те, що він справді шукає, визначає успіх сучасного бізнесу, а компанії, які активно впроваджують персоналізовані стратегії, стають лідерами в своїх галузях.

Customer Retention – стратегія, спрямована на те, щоб зберегти і повернути клієнтів, які вже користуються продуктами чи послугами компанії. Високий рівень retention свідчить про те, що клієнти задоволені та продовжують вибирати компанію знову і знову.

Аналітичні інструменти допомагають підприємствам ефективно вкладати свої ресурси. Це особливо важливо в умовах обмежених бюджетів. ROI (віддачі від інвестицій) визначає, наскільки успішною була маркетингова ініціатива в контексті витрат, вкладених у цю ініціативу. Враховуючи конкретні витрати та доходи, ROI надає зрозумілу картину того, чи були витрати на маркетинг виправданими і чи вони призвели до прибутку. Для точного розрахунку ROI важливо моніторити ключові метрики, такі як конверсія, середній чек, кількість нових клієнтів, що повернуто, інші показники віддачі від маркетингової кампанії. Розрахунок ROI може бути розглянутий окремо за кожним маркетинговим каналом або платформою. Це допомагає визначити, які канали є найбільш прибутковими та які можуть вимагати корекцій або реалокатії бюджету.

«Retention» та «ROI» (Return on Investment) – це два різних терміни, але вони можуть бути взаємопов'язаними в контексті бізнесу та маркетингу. Збереження клієнтів може впливати на ROI, оскільки утримання існуючих клієнтів може бути менш витратним, ніж залучення нових. Задоволені та вірні клієнти схильні робити повторні покупки, що збільшує вартість їхнього життєвого циклу та приносить більше доходу на інвестиції. Важливо враховувати, що хоча збереження може впливати на ROI, само поняття «ROI» ширше і охоплює всі аспекти бізнесу, не тільки збереження клієнтів. Оцінка ROI дозволяє компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу бюджету та ефективно використовувати ресурси для досягнення своїх цілей.

Моніторинг конкуренції завдяки аналітичним інструментам дозволяє відслідковувати тенденції ринку, визначити конкурентні переваги, розуміючи, які стратегії працюють ефективніше та як можна покращити конкурентоспроможність завдяки створенню унікальної торговельної пропозиції. Розуміння того, що сподобалося або не сподобалося в клієнтському досвіді у конкурентів, може визначити напрямки подальших змін.

Систематичний збір і аналіз клієнтського фідбеку відіграє важливу роль у вдосконаленні стратегій продажів та підвищенні конкурентоспроможності в роздрібній торгівлі. Клієнтський фідбек дозволяє вимірювати рівень задоволеності клієнтів і виявляти чинники, які сприяють або заважають їх задоволенню. Це важливо для формування конкретних областей, де є можливості для поліпшення (обслуговування клієнтів, якість продуктів, часом доставки чи іншими аспектами бізнесу) та розуміння, наскільки стратегії продажу сприяють задоволенню клієнтів. Позитивний клієнтський фідбек може призводити до вищого рівня клієнтської відданості. Задоволені клієнти частіше повертаються і можуть рекомендувати бренд або продукти іншим. Клієнтський фідбек може слугувати раннім сигналом змін у тенденціях споживання чи вимогах ринку, дозволяючи компанії оперативно адаптувати свої стратегії продажів.

Використання технологій, таких як інструменти Business Intelligence (BI), надає можливість візуалізації даних та створення зрозумілих звітів, що полегшує процес прийняття рішень. Це робить аналітику більш доступною для менеджерів на різних рівнях підприємства.

Отже, в епоху цифрової трансформації використання аналітичних інструментів для оцінки ефективності стратегій продажів у ритейлі стає ключовим елементом конкурентоспроможності та стійкості у сучасному бізнес-середовищі. Вони дозволяють не лише вивчати поведінку покупців, адаптувати асортимент товарів, оптимізувати процеси та максимізувати конверсію, але і активно формувати майбутнє свого бізнесу, спираючись на об'єктивні дані та аналітичні рішення.

### Список використаних джерел:

1. Бобровник В.М. Особливості застосування ABC аналізу у процесі формування товарного асортименту торговельних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія економічна*. 2016. № 2. Т. 2. С. 119–121.
2. Бобровник В.М. Structuring of companies'product range based on the integrated ABC-XYZ analysis. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія економічна*. 2016. № 3. Т. 2. С. 35–39.
3. Білоскурський Р.Р. Бізнес-аналітика як основа прийняття управлінських рішень в умовах використання інформаційних систем. *Бізнес-навігатор*. 2022. Вип. 1. С. 151–154. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav\\_2022\\_1\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2022_1_29)
4. Варенко В.М. Операційна аналітика як сучасний тренд. *Гілея: науковий вісник*. 2019. Вип. 148(2). С. 37–40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya\\_2019\\_148\(2\)\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2019_148(2)_9)
5. Єфіменко С.М. Прогнозна аналітика як ефективний інструмент підтримки рішень у системах цифрової економіки. *Управляющие системы и машины*. 2018. № 6. С. 25–35. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/USM\\_2018\\_6\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/USM_2018_6_6)
6. Жегус О.В. Маркетингова аналітика в забезпеченні відновлення та розвитку суб'єктів бізнесу в Україні. *Бізнес Інформ*. 2023. № 7. С. 212–219.
7. Краузе О. Воронка продажів – аналітичний інструмент маркетингу. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2021. Вип. 2. С. 586–593. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid\\_2021\\_2\\_65](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2021_2_65)
8. Лісіца В.В. Управління споживчим досвідом у ритейлі: тренди та перспективи. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2018. Вип. 54. С. 87–93. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca\\_ekon\\_2018\\_54\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2018_54_15)
9. Чміль Г.Л. Імплементация тренд-технологий концепции «Индустрия 4.0» в организацию деятельности ритейлу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 313–319. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2021\\_1\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_1_56)

## **РОЛЬ ТА СТАН ЦИФРОВИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

**Ворошилова Ганна Олександрівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу*

*Київського університету культури*

**Арапов Олександр Сергійович**

*магістрант*

*Київського національного університету культури і мистецтв*

Розвиток сучасних цифрових технологій виводить засоби маркетингових комунікацій на новий рівень – сьогодні існує доволі велика кількість цифрових засобів, що можуть стати в нагоді закладам ресторанного бізнесу у процесі їх комунікації з аудиторією. SEO та SMM технології сьогодні дозволяють не лише ефективно інформувати та привертати увагу потенційних споживачів до продукту чи послуг закладу а й активно комунікувати зі споживачем і налагоджувати довірливі відносини між підприємством та споживачем.

Аби виявити відповідність вітчизняних закладів ресторанного господарства до сучасних, цифрових, тенденцій було проведено маркетингове дослідження, що розглядало життя та взаємодію, зі споживачем, закладів ресторанного бізнесу у цифровому середовищі.

Для дослідження з українських закладів було обрано три наступні бренди: «Містер Кет», «Мафія» та «Євразія» – це доволі цікаві заклади які допоможуть поглянути на середнє відношення українських брендів до цифрових тенденцій.

«Містер Кет» – це українська мережа закладів ресторанного бізнесу, що позиціонує себе як лофт-піцерія але, окрім піци, в асортименті є суші, салати, супи а також різноманітні напої. Позиціонуючи себе як лофт-піцерія, заклад має досить андеграундний вигляд але окрім послуг харчування може запропонувати і караоке [1]. Життя закладу у цифровому просторі детальніше розглянуто далі.

Офіційний сайт піцерії «Містер Кет» на нашу думку є найзручнішим з двох інших у вітчизняній категорії. Відмінною рисою є його зручне розташування інформації про пропозиції та акції, що не заважає перегляду основного асортименту закладу. Це робить сайт дуже корисним для клієнтів, які шукають вигідні пропозиції чи акції, при чому розміщенні оголошення не заважають переглядати меню закладу. Додатково, інтуїтивно зрозуміла навігація на самому сайті значно

спрошує взаємодію користувачів з інформацією. Легко зорієнтуватись серед розділів та підрозділів, що робить перегляд сторінок максимально зручним. Важливо відзначити, що дизайн сайту виглядає сучасним і естетично приємним, що додає позитивного враження від взаємодії з ресурсом. Також, унизу сайту, можна знайти посилання на сторінки закладу у соцмережах.

Загалом, офіційний сайт ресторану «Містер Кет» вражає не лише своєю інформаційною наповненістю, але і дбайливим підходом до користувача, забезпечуючи приємний та ефективний досвід взаємодії з ресурсом.

З соціальних мереж «Містер Кет» має сторінки лише у двох соціальних мережах а саме Facebook та Instagram за якими слідкують 17 та 22 тисячі користувачів відповідно. Не дивлячись на те, що у закладу є непогана кількість аудиторії – сторінки в соціальних мережах закинуті і мають застарілу інформацію, відповідно, також відсутня будь-яка комунікація зі споживачем.

«Мафія» – це сімейний ресторан з широким асортиментом пропозицій зі страв японської та італійської кухні [2].

Сайт ресторану «Мафія» менш зручний, за попередній, проте містить більше інформації про заклад та його асортимент. Хоч на основній сторінці сайту дуже багато місця займають оголошення, що ускладнює пошук необхідних страв та пропозицій. Перелік цих пропозицій досить великий і розсортований по відповідним сторінкам сайту але відкриття цих сторінок потребує трохи часу, що якби подовжує перебування споживача на сайті але й трохи погіршує його досвід. Знизу, також можна знайти посилання на сторінки закладу у соціальних мережах. Як і у минулому закладі, сторінки закладу можна знайти на сайтах Facebook та Instagram за якими слідкують 24 та 18 тисячі користувачів відповідно. Інформація на сторінках досить актуальна, якість оголошень також на достатньо прийнятному рівні проте динаміка оновлення оголошень незадовільна. На сторінках закладу «Мафія» в соціальних мережах користувачі є досить активними, що виражається у певній кількості «вподобайок», поширенні оголошень а також періодичних моментах комунікації, з аудиторією, під дописами закладу.

«Євразія» – відомий бренд закладів європейської та японської кухні з багаторічним досвідом на ринку України [3].

Сайт бренду «Євразія» дуже насичений інформацією та оголошеннями, що вимагає більше часу на їх огляд що ускладнює пошук необхідних страв та пропозицій. Проте така кількість інформації виправдана вражаючою кількістю позицій меню та пропозицій закладу. Внизу сайту можна знайти посилання на сторінки «Євразія» в соцмережах.

Сторінки закладу є у трьох соціальних мереж, з них на сторінку в Facebook за закладом слідкують 25 тисяч користувачів, у Instagram 27 тисяч й лише у чаті Telegram заклад має всього 791-го спостерігача. Чат у телеграмі має досить застарілу інформацію і, судячи зі спостереження, його ведення призупинено. Напроти, сторінки у двох інших соцмережах досить доглянуті, утримують основну і актуальну інформацію про заклад а також мають якісні та актуальні оголошення. Користувачі підтримують заклад «вподобайками», поширеннями і навіть певною комунікацією з закладом у коментарях.

Між українськими закладами різниця досить помітна – це чудово відображає відношення вітчизняних брендів стосовно роботи з цифровими засобами маркетингових комунікацій. Загалом вітчизняні заклади ведуть ледве дві соцмережі, якість оголошень не погана але вони не завжди є актуальними. Усе це свідчить, в першу чергу, про поганий рівень контролю уваги споживача: споживачі можливо й відстежують сторінки улюблених закладів але не часто отримують актуальну інформацію або можливість прийняти участь у житті закладу.

Безумовно такі досвідчені бренди як «Євразія» ставляться до цифрових засобів маркетингових комунікацій набагато відповідальніше й активніше ведуть свої соціальні мережі, що також закріплює конкурентну перевагу закладу.

Сучасні технології надають споживачу можливість не лише отримувати корисну інформацію але й відчутти себе частиною родини закладу, що створює довірливі відносини між підприємством та споживачем – це новітній погляд не лише на маркетингові засоби, а й на традиційне поняття гостинності.

### **Список використаних джерел:**

1. Піцерія Mister Cat. URL: <https://mistercat.com.ua/> (дата звернення: 27.09.2023).
2. Ресторан Мафія. URL: <https://mafia.ua/ua/kiiev/kompaniya/o-kompanii> (дата звернення: 15.03.2023).
3. Ресторан Євразія. URL: <https://evrasia.in.ua/press-center> (дата звернення: 23.09.2023).

## **МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

**Громова Ольга Євгеніївна**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри маркетингу та реклами  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

**Абдуллаєва Анастасія Євгеніївна**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

**Заїкін Павло Ігорович**

*здобувач ОС «бакалавр»  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

Сукупність процесів та дій, націлених на отримання максимального прибутку шляхом задоволення потреб споживачів, тобто те, що допомагає краще продавати товари (послуги) називають маркетингом. Задоволення масового попиту розпочалося в англосаксонських країнах наприкінці XIX – на початку XX століття і наразі еволюціонувало в індивідуалізацію потреб споживачів.

Продавці (фізичні особи-підприємці або юридичні особи (організації)) при представленні свого продукту (послуги) на ринок необхідно мають розуміти оточення, знати своїх потенційних клієнтів та як їх «досягти» – саме у цьому й допомагає маркетинг. До його інструментів належить і реклама, і спілкування з клієнтами та управління їх досвідом, і публічні відносини, товарна та цінова політики.

Представлений продукт (послуга) на невеликому ринку – наприклад, у межах населеного пункту, територіальної громади, району – має всі шанси стати відомим регіонально або національно. Що ж далі? Використати переваги глобалізації – процесу всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації.

Для виходу на зовнішні ринки формується стратегія, яка може включати назви брендів (можуть бути однаковими, або адаптованими), синхронізацію випуску продуктів, схожість у рекламних повідомленнях, пакуванні тощо. Її ще називають глобальною маркетинговою стратегією [4].

Урахування культурних та економічних особливостей є важливим при поширенні свого продукту на інші країни.



Наприклад, в одній країні громадяни можуть не використовувати кредитні послуги настільки ж, як в Україні; у певних країнах деякі фрукти будуть корисними для здоров'я зі щоденним вживанням, а в інших – є символічними товарами, котрі купують на свята.

При просуванні товарів (послуг) як в країні, так і за кордоном слід використовувати цифровий маркетинг, зокрема: таргетинг (цільова реклама в Інтернеті), search engine optimization (SEO; пошукова оптимізація), контент-маркетинг, маркетинг впливу.

Лідери думок (інфлюенсери) допоможуть сформувати позитивну думку про продукт та схилити аудиторію до придбання, спрямована реклама допоможе ознайомити людей з ексклюзивними пропозиціями (наприклад, знижками), а присутність у соціальних мережах та поширення UGC-контенту – такого, що створюють клієнти бренду – посилять відчуття приналежності до певної групи.

Також можна створювати «мережі партнерів» – надати можливість клієнтам отримувати винагороду за поширення товару (бренду) або збільшення продажів. Зокрема, українські банки (АТ «АКЦЕНТ – БАНК» (А-банк), АТ «Універсал банк» (Monobank) тощо) пропонують клієнтам символічну суму на бонусний рахунок за нових клієнтів, які відкриють рахунок; платформи як YouTube сплачують за відображення реклами до/після створеного контенту.

Саме завдяки застосуванню різних маркетингових інструментів у поєднанні з доступністю продукції на глобальному ринку наразі для більшості людей є відомими такі компанії як Apple та Samsung (виробники смартфонів), BMW та Tesla (виробники автомобілів), Nestle (харчові продукти) тощо.

А успішні маркетингові компанії навіть формують і закріплюють асоціацію певного продукту (бренду) з певною подією (країною).

Наприклад, в Україні державні послуги «зі здоровим глуздом» асоціюються з реалізацією через Єдиний державний вебпортал електронних послуг («Портал «Дія»»; мобільний застосунок «Дія»). У світі при згадці різдвяного періоду можна пригадати кампанію «Свято наближається» з червоними вантажівками Coca-Cola [5], і навпаки – напої компанії асоціюються з Різдвом.

Після початку повномасштабного вторгнення росії на територію України була запущена кампанія «Будь сміливим як Україна» (англ. Be brave like Ukraine) за підтримки Офісу Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерства культури та інформаційної політики, Міністерства цифрової трансформації. У деяких країнах-союзниках України (Польщі, США тощо) були розміщені білборди та вивіски з українською символікою та написати «Bravery to be Ukraine» [2].

Наведена вище кампанія є прикладом як держава може використовувати маркетингові інструменти на свою користь. Втім,

органам влади не обов'язково створювати повноцінні кампанії – можна створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва і бізнесу, який приносить дохід та, сплачуючи податки, підтримуватиме функціонування держави.

Німеччина велику увагу приділяє підтримці експортерів, аби їм було легше вийти на ринки інших держав. Це відбувається і через впровадження спеціальних програм, і через установи (наприклад, Kreditanstalt für Wiederaufbau).

Частину ресурсів країна отримує і через членство у Європейському Союзі (оскільки на країну-члена ЄС поширюються програми ЄС). 10 млрд євро (із близько 23 млрд євро внесених у бюджет ЄС) німці отримують назад і розподіляють: 62,55% – на підтримку сільського господарства, 13% – на розвиток місцевих проєктів, 19% – на дослідницьку діяльність [3].

Україна також намагається підтримувати бізнес, зокрема й ІТ-сферу, яка є переважно експортною послугою країни. Було запроваджено правовий та податковий простір «Дія.City». Його особливістю стали низькі податкові ставки (5% ПДФО, 1,5% військовий збір, ЄСВ складає 22% від мінімальної зарплати, 9% на «виведений капітал» або 18% на прибуток), елементи англійського права, врегульований режим бронювання спеціалістів (актуально в період дії загальної мобілізації, воєнного стану) та фіксація цих умов на 25 років.

Наразі Україна підтримує defense tech розробки (проєкти оборонної сфери) в рамках акселератора «BRAVE1» [1], допомагаючи просувати такі проєкти на міжнародних виставках, надаючи супровід з питань масштабування бізнесу, включно з допуском до експлуатації та прийняттям на озброєння.

Завдяки «BRAVE1», стали відомі такі засоби як багатфункціональний наземний роботизований комплекс «IRONCLAD», платформа моніторингу інформаційного поля в режимі реального часу «MANTIS ANALYTICS», дистанційно керований бойовий робот «ЛЮТЬ», цифрова радіостанція солдата «НІМЕРА», маскувальний плащ-накидка, антидронна рушниця «ПІРАНЬЯ 5 РАДК». Довгостроковою ціллю України є лідерство у defense tech.

Слід звернути увагу, що з популярністю продукту певної компанії – популярною стає й країна. «Bayraktar TB2 (Taktik Blok 2)» змінив думку про технічні й військові можливості Туреччини, корпорація «Samsung» підвищує популярність Південної Кореї (включно з К-рор), виробник одягу «Chanel» посилює статус Франції тощо.

Отже, маркетинг є інструментом підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку, який можуть використовувати як бізнес, так і держава. Органи влади можуть впроваджувати інші інструменти для підтримки діяльності бізнесу, які виступатимуть

«інвестиціями»: держава вкладає кошти в компанію, вона виходить на зовнішній ринок та повертає «дивіденди» у вигляді доходу та сплати податків. Бізнес має чималу кількість маркетингових інструментів для просування себе на світовому ринку, що, своєю чергою, збільшуватиме популярність країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Brave1 – кластер підтримки Defense Tech розробок в Україні. URL: <https://brave1.gov.ua/> (дата звернення: 03.12.2023).
2. Bravery. URL: <https://brave.ua/> (дата звернення: 04.12.2023).
3. Німеччина має сотні програм фінансової підтримки бізнесу. Особливо експортерів. URL: <https://tinyurl.com/germany-supports-business> (дата звернення: 03.12.2023).
4. Про глобальну маркетингову стратегію. URL: [https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/uk\\_ua/guide/global-marketing-strategy](https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/uk_ua/guide/global-marketing-strategy) (дата звернення: 05.12.2023).
5. Як з'явилися різдвяні вантажівки Coca-Cola. URL: <https://bazilik.media/iak-z-ivavylisia-rizdviani-vantazhivky-coca-cola/> (дата звернення: 04.12.2023).

## **ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА МАРКЕТИНГ**

**Громова Ольга Євгеніївна**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри маркетингу та реклами  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

**Грига Даниїл Богданович**

*здобувач освітнього ступеня «бакалавр»  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Державного торговельно-економічного університету*

У вихорі ХХІ століття інформаційні технології здійснили радикальне перетворення маркетингового світу, починаючи від соціальних медіа і до штучного інтелекту. Ці цифрові новинки перевернули підходи брендів до взаємодії з клієнтами, занурюючи нас у глибоке переосмислення маркетингових концепцій. В цьому новому вимірі маркетингу, де цифрова інтеграція стала необхідністю, соціальні мережі, електронна пошта та інтернет-реклама відкривають незвідані шляхи для маркетингових стратегій, виводячи класичні методи на новий рівень [1, с. 114].

Проаналізуємо, як збір та аналітика масивів даних дозволяють компаніям сформувати кампанії, націлені на унікальні інтереси та потреби їх аудиторій. Штучний інтелект тут виступає як каталізатор ефективності, поліпшуючи все – від автоматизованого обслуговування клієнтів до прогнозування їхніх бажань та поведінки. Індивідуалізація маркетингових повідомлень за допомогою великих даних та машинного навчання дозволяє компаніям більш точно взаємодіяти з кожним клієнтом, підвищуючи залученість та ефективність.

Звернемо увагу на мобільний маркетинг. Його сила криється у використанні повсюдної присутності смартфонів, роблячи маркетинг не лише більш особистим, а й актуальним, незалежно від місця та часу. Технології VR (віртуальна реальність) та AR (доповнена реальність) відкривають нові можливості для створення занурювальних маркетингових досвідів, підвищуючи залученість та емоційне сприйняття бренду. Соціальні мережі тут відіграють важливу роль, не лише як арена для реклами, але й як простір для встановлення міцних відносин зі споживачами через безперервний діалог і збір відгуків. Інтернет речей відкриває нові можливості для збору даних і персоналізованого маркетингу, даючи компаніям ключі до розуміння поведінки споживачів.

Електронна комерція, з її здатністю змінювати способи продажу та розширювати ринки, породжує не лише нові виклики, але й надзвичайні можливості для росту та розвитку. Чат-боти та автоматизовані системи спілкування дозволяють компаніям вести ефективний діалог з великою кількістю клієнтів одночасно. Інфлюенсер маркетинг у соціальних мережах стає ключовим елементом сучасного маркетингу, використовуючи вплив особистостей для просування товарів [2, с. 240].

Важливо відзначити, що ці інформаційні технології не лише сприяють розвитку маркетингу, але й виносять на порядок денний етичні питання, такі як захист особистих даних і приватності. Сталість та екологічність у маркетингу стають важливими, адже зростаюча увага до питань сталого розвитку впливає на вибір споживачів. Компанії, які мають здатність до інновацій та гнучкого використання ІТ у маркетингу, не лише підвищують свої шанси на успіх, але й можуть оптимізувати внутрішні процеси, скорочуючи витрати.

З усіма цими перевагами ІТ, на плечі компаній покладається велика відповідальність за безпеку та конфіденційність користувачів. У цьому контексті, питання кібербезпеки та дотримання нормативних вимог набувають особливої актуальності.

Також, інформаційні технології, перетворивши маркетинг, створили світ, де гнучкість, інноваційність та швидка адаптація до змін є вирішальними для успіху. У цій новій цифровій реальності компанії, що зуміють майстерно використовувати потенціал ІТ, досягатимуть значного розвитку і прогресу.

Крім того, цифровий маркетинг проникає в усі сфери життя, перетворюючи традиційні підходи до реклами та продажу. Відтворення цифрових кампаній з використанням візуального та аудіо контенту стає більш розповсюдженим, оскільки це дозволяє створювати більш залучаючий та емоційно резонуючий досвід для аудиторії. Відеореклама, подкасти, інтерактивні веб-сайти та застосунки – всі ці інструменти стають невід'ємною частиною сучасного маркетингового набору інструментів. Цифрові технології дозволяють маркетингологам експериментувати з різними форматами, а також надають можливість для більш тонкої сегментації цільових аудиторій.

Водночас, розвиток технологій відстеження і аналізу поведінки користувачів в Інтернеті відкриває нові можливості для таргетингу та персоналізації рекламних повідомлень. Компанії здатні зібрати детальну інформацію про інтереси, звички покупок та перегляди користувачів, що дозволяє їм формувати більш точні та ефективні маркетингові кампанії [3].

Соціальні мережі продовжують відігравати важливу роль у цифровому маркетингу. Вони не лише служать платформою для реклами, але й створюють простір для безпосереднього діалогу зі споживачами, збору відгуків та побудови спільноти навколо бренду. Це

сприяє формуванню глибшого та тривалішого зв'язку між компанією та її клієнтами.

Слід наголосити і на важливість мобільного маркетингу, оскільки більшість користувачів Інтернету використовують мобільні пристрої для доступу до мережі. Розробка мобільних додатків, оптимізація веб-сайтів для мобільних пристроїв, а також створення спеціалізованих мобільних реклам стає ключовим елементом маркетингових стратегій [4].

На завершення, не можна не згадати про зростаючу роль інфлюенсер маркетингу. Співпраця з впливовими особистостями у соціальних мережах дозволяє брендам охоплювати нові аудиторії та використовувати авторитет та довіру, які інфлюенсери мають у своїх підписників. Використання цього підходу часто дозволяє досягати вищої віддачі від маркетингових інвестицій, ніж традиційні методи реклами.

### **Список використаних джерел:**

1. Крижко О.В., Дарчук В.Г. Інформаційні системи в маркетинговій діяльності. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 4. С. 113–120.
2. Фроленко О.М. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6 (55). С. 238–244.
3. Штучний інтелект як запорука лідерства у бізнес-середовищі. URL: <https://www.everest.ua/ai-platform/ai-business/shtuchnyy-intelekt-yak-zaporuka-liderstva-u-biznes-seredovyshchi> (дата звернення: 27.11.2023).
4. Тартачний О. Штучний інтелект нарешті проникає у бізнес. URL: <https://speka.media/stucnii-intelekt-naresti-pronikaje-u-biznes-the-economist-9xx2z9> (дата звернення 01.03.2023).
5. Громова О.Є. Формування структури системи маркетингового стратегічного управління конкурентоздатністю промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4. Т. 2. С. 255–258.
6. Громова О.Є., Рибак О.П. Шляхи вдосконалення системи управління фінансовою стратегією розвитку підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин і світового господарства* : матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. (20-21 квітня 2018 р., м. Хмельницький). Хмельницький : ХНУ, 2018. С. 100–102.

## **SEO (ПОШУКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ) ТА ЇЇ ВАЖЛИВІСТЬ У СФЕРІ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ**

**Громова Ольга Євгеніївна**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри маркетингу та реклами*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Державного торговельно-економічного університету*

**Добровольський Максим Віталійович**

*здобувач ОС «молодший бакалавр»*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Державного торговельно-економічного університету*

Сьогодні конкуренція в мережі Інтернет є дуже високою. Так, в україномовному Інтернеті за останні п'ять років загальна кількість сайтів збільшилася в декілька разів. В умовах гострої конкурентної боротьби вибір стратегії інтернет-просування продукту відіграє надзвичайно важливу роль. Сам процес просування товарів або послуг за допомогою мережі Інтернет є тривалим і практично не припиняється, і чим вище поставлена мета, тим більших витрат він вимагає. На сучасному етапі розвитку Інтернету й інформаційних технологій питання не стосується досягнення конкретного результату, а більшою мірою полягає в автоматизації процесу, скороченні часових і фінансових витрат. Саме тому необхідно приділяти більше уваги сайтам як одному з головних інструментів просування. Адже чим вища позиція сайту в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай ідуть за першими посиланнями [1].

Пошукова оптимізація сайту або ж SEO (search engine optimization) – процес коригування HTML-коду, текстового наповнення (контенту), структури сайту, контроль зовнішніх чинників для відповідності вимогам алгоритму пошукових систем, з метою підняття позиції сайту в результатах пошуку в цих системах за певними запитами користувачів. Чим вище позиція сайту в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай йдуть за першими посиланнями.

Визначення SEO словами більшості людей, які не розуміються на інтернет маркетингу звучить так: «*SEO – це як зробити так, щоб вибивало на першій сторінці Google*» [2].

Мета роботи: дослідження особливостей впровадження SEO-оптимізації сайту як одного з головних інструментів інтернет-

маркетингу в діяльність підприємства, виявлення етапів процесу SEO-оптимізації та найбільш ефективних інструментів.

Матеріали та методи: ознайомлення зі статтями в інтернеті та відеоматеріалами, аналіз, порівняння інформації, висновки.

Результати дослідження. Згідно з Вікіпедією, інтернет-маркетинг (англ. internet marketing) визначається як практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, що стосується основних елементів маркетинг-міксу: ціни, продукту, місця продажу та просування. SEO-оптимізація – дії, скеровані на поліпшення видимості сайту в пошукових системах за тематичними запитам користувачів і, як наслідок, збільшення цільового трафіку, що надходить із пошукових систем. Сьогодні просування сайту в пошукових системах є одним з найефективніших способів залучення цільової аудиторії. З огляду на це вона з кожним днем привертає увагу дослідників, метою яких є розроблення нових методів та засобів для її автоматизації. Основна мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту.

Відповідно до досліджень компанії Forrester Research Inc. у 2017 році, найважливішим джерелом відвідувачів для сайту є пошукові системи.

В Україні серед пошукових систем незмінним лідером залишається Google. Термін «пошукова оптимізація» (search engine optimization) увійшов у широкий обіг у 1997–1998 роках і приписується Денні Салівану (Danny Sullivan), який тоді працював із сайтом Search Engine Watch, хоча сам він стверджує, що точно не знає, хто придумав цей термін. Терміни, що передували цьому, включали «розміщення в пошукових системах», «пошукове ранжування», «пошукове позиціонування» та «пошукове просування», причому останнє належить Джиму Родосу (Rhodes), автору збірки «Мистецтво пошукового просування». Їхні попередники, такі як Джим Хіт (Jim Heath), який написав статтю «Вказівки, як створювати бізнес-сайти, які працюють», не мали формального визначення для пошукової оптимізації. Аналіз джерел показав, що є три основних види оптимізації: біла, сіра та чорна.

У кожного SEO-методу є свої переваги і недоліки, тому для вибору надійного інструменту, за допомогою якого буде здійснюватися розкрутка, необхідно спробувати все. Кожен фахівець, який просуває сайт, сам для себе визначає надійні способи роботи, адже тільки на особистому досвіді можна розробити оптимальні рішення для досягнення результату на максимальний термін і з максимальним ефектом. Найбільш прийнятним методом є біла оптимізація. Не варто вдаватися до заборонених методів оптимізації. На жаль, виходить так, що здебільшого за інерцією використовуються старі SEO стратегії.

Згідно із сучасним уявленням теорії пошукової оптимізації, SEO базується на трьох «китах»:



1. Внутрішня оптимізація передбачає весь комплекс заходів, зосереджених на роботі над самим сайтом (ключові слова, анкор посилань, людино-зрозумілі url, метатеги і мікророзмітка тощо).

2. Зовнішня оптимізація – це комплекс заходів, спрямованих на отримання цільових зовнішніх посилань на ресурс (посилання тощо).

3. Поведінкові фактори (зручність та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, залучення користувачів на сайт, їх утримання, читабельні тексти, відео, ігри на сайті, новини з теми).

Внутрішні чинники ранжування – це ті, які контролює адміністратор веб-сайту (текст, оформлення тощо). Основними внутрішніми факторами, які впливають на положення ресурсу, є: кількість ключових слів та їх щільність, текстове оформлення сторінки та метатеги. Поряд із внутрішніми факторами вагома роль у просуванні інтернетресурсу належить зовнішнім факторам [3].

Висновки. Отже, створення сайту – це досить складний процес, який потребує не тільки творчих, але й аналітичних здібностей. Для того щоб сайт став ефективним, він повинен мати цікавий контент, швидко працювати на різних пристроях і в різних країнах. У цьому на допомогу приходять SEO-оптимізація та багато корисних програм, завдяки яким сайт стане окремим ефективним інструментом інтернет-маркетингу.

### **Список використаних джерел:**

1. Ілляшенко Н.С., Савченко О.С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент Інтернет-маркетингу. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/29141/1/Internet marketing.pdf;jsessionid=D1208D96F75BC210C8D9088CF8B0F89C](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/29141/1/Internet%20marketing.pdf;jsessionid=D1208D96F75BC210C8D9088CF8B0F89C) (дата звернення: 07.12.2023).

2. Павленко Ю.С. Пошукова оптимізація, технології та сервіси веб-аналітики. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/21864> (дата звернення: 07.12.2023).

3. Дрокіна Н.І. SEO-оптимізація сайту підприємства як інструмент інтернет-маркетингу. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/24211> (дата звернення: 07.12.2023).

## **MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES INDUSTRIAL ENTERPRISES**

**Derenko Oleksandr**

*Postgraduate Student*

*PJSC «Interregional Academy of Personnel Management»*

**Mazur Yuliia**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at the department of marketing of NNIUEB  
PJSC «Interregional Academy of Personnel Management»*

The economy of Ukraine has been functioning and developing for a long time under the influence of a systemic political and financial and economic crisis. A particularly negative manifestation of these factors is observed in the industrial sector of the economy. However, the management of enterprises does not fully use the full potential of anti-crisis management, which could help business entities to overcome the crisis and resume productive activities.

Global trends in the effective development of enterprises prove that one of the main factors of their sustainable competitiveness in the market is the application of a logistic approach to management. The expediency of implementing the mentioned approach in the management of industrial enterprises is also confirmed by practice. and under the conditions of globalization economic transformations, the complex effective management of logistics processes should be considered as one of the strategic aspects not only of the company's exit from the crisis state, but also as a source of obtaining a whole range of competitive advantages.

The modern management practice of domestic industrial enterprises confirms the mainly fragmented implementation of the logistics approach in their management, the solution of only separate, insufficiently coordinated logistics tasks with the performance of relevant operations in the phases of supply, production and sales, which does not allow achieving the competitive advantages listed above. To solve this problem, an effective means can be the formation of a complete integrated logistics system and the introduction of a complex system of management of logistics processes at enterprises, which will ensure the implementation of a logistics approach at all levels of their management, deepening of integration ties, improvement of the organization of logistics activities, optimization of logistics flows, etc.

Therefore, we consider the effective management of logistics processes as rational management of logistics flows in the direction of cost optimization in the logistics chain and consider it one of the significant reserves of economic growth at industrial enterprises.

Let's consider the substantive and substantive characteristics of the theoretical and practical categories of logistics. Basic theoretical logistics concepts and categories include: logistics concept, logistics approach and logistics activity.

Logistics solves the issue of rationalization of material and related financial, information and service flows, as well as their effective management in the process of goods movement. In the strategic aspect, it acts as the main element of agreeing the goals of all structural links of various functional purposes, ensuring synergistic connections and effects in the integral structure of the logistics system, and one of the factors in the formation of the key logistics competencies of the business entity.

Sharing the point of view of Stok J., Tridid O.M., Krykavskiy E.V., Sergeev V.I., Barykin S.E., that today logistics goes beyond its traditional narrow understanding, namely the management of material, financial, information, service flows and acquires a broader meaning, oriented to strategic management and planning of the enterprise's activities on the basis of logistics management. Taking into account the essential and substantive characteristics of the fields of application of this category by leading foreign and domestic scientists, we structure the main approaches through the prism of which it is considered, namely: functional; conceptual; strategic [3].

The main goal of logistics, in our opinion, is: rational coordination of physical distribution and effective management of material flows and flows accompanying them, in order to save costs, increase the level of service, achieve the defined strategic goals of the enterprise and obtain competitive advantages.

The logistic concept is most often understood as a system of scientific knowledge that forms the theoretical basis of the practice of managing material flows and accompanying financial and information flow processes; a system of developing and ensuring the practice of managing material flows, aggregate financial and information flow processes, as well as scientific recommendations and a tool for their implementation.

The concept of logistics should be implemented on the basis of a system approach, ensure the unity and coherence of the actions of all functional divisions of the enterprise, establish the optimal level of service and determine the optimal level of logistics costs within the full logistics chain. The logistics concept should be based on the end-to-end management of business processes with the promotion of the product and its accompanying flows from the source of origin to the final consumer in order to achieve maximum efficiency of the enterprise [5]. Thus, the study of the views of domestic and foreign scientists regarding the definition of the role of the logistics concept in the development of microeconomic systems allows us to consider it as a prerequisite for effective economic activity, and its practical implementation in enterprise management will allow us to achieve the

following results: reduction of the «customer service cycle»; reduction of stocks; strengthening and improving relations in the «supplier-consumer» system; cost reduction throughout the entire logistics chain; ensuring a higher level of customer service; achieving a significant economic effect by forming new potentials and sources of added value in the long term, etc.

The application of the logistics concept in the activities of industrial enterprises is implemented through the definition of the main goal of the implementation of the logistics approach to management. The logistic approach is a way of managing resources, characterized by changing the priorities of economic activity in favor of flow management.

Leading scientists in logistics distinguish the system analysis and the system approach as the basis of the logistics approach. Further studies of scientific developments regarding the logistics approach to management convince us that the practical implementation of the principles of this approach will contribute to increasing the efficiency of the functioning of both individual spheres of activity of an industrial enterprise and its logistics system as a whole. That is, logistics teaches to balance each functional area [6].

The field of practical implementation of the logistics concept and the logistics approach is the logistics activity of the enterprise. Most researchers consider logistics activities through the implementation of logistics functions, which, in turn, are divided into logistics processes and logistics operations. Another point of view: the logistics activity of business entities is the practical implementation of the main logistics processes. In particular, E.V. Krykavskiy believes that the goal of logistics activity is the harmonization of the interests of manufacturers, suppliers, and consumers, and its main directions are as follows: improvement of the parameters of incoming flows of resources on the basis of improving relations with suppliers; coordination of the actions of the company's units; improving relations with consumers, ensuring the most accurate correspondence of the output flows of goods and services with their requirements [3]. In our opinion, the purpose of logistics activity is to harmonize (balance) the interests of market participants based on the integration and synchronization in time of all flows in order to achieve competitive advantages and economic benefits.

Representation of the enterprise as a logistics system in an integrated logistics environment with clearly defined internal and external connections is the key to achieving a significant synergistic effect of logistics integration, which manifests itself: in the receipt of benefits not only by consumers, but also by suppliers, manufacturers, logistics operators, etc.; rationalization of the organizational structure of the enterprise; cost reductions; system management of the enterprise; reduction of stocks of raw materials, finished products, etc.; elimination of redundant logistics functions and processes, etc.

Based on the researched structural elements of the logistics environment in which an industrial enterprise operates, we propose to consider it also as an information-logistics space, which is defined by an ordered set of logistics connections between the main elements of the integrated logistics system and all its counterparties, within which relevant logistics processes are performed [6].

The generalization of the basic theoretical provisions of logistics and consideration of the enterprise as a logistics system gives us the opportunity to form a methodical foundation for the formation of a system for managing logistics processes in the activities of industrial entities. By the management system of logistics processes at the enterprise, we understand the systematic, comprehensive organizational and analytical, on the basis of the logistics approach, the modernization of the management of the enterprise as a logistics system, the main tools of which are the strategy of logistics, logistics support and the corresponding system of logistics management, which will ensure the achievement of a set of logistics priorities of the enterprise and improving the efficiency of its activities. In our opinion, this interpretation ensures the complexity and continuity of logistics management, distinguishes its main aspects: the sphere of influence, the implementation process, achievement tools, effectiveness, etc.

The effectiveness of implementing logistics management at industrial enterprises depends on the main and supporting elements. The main elements of the implementation of these processes are identified by us: logistics potential, logistics competence, logistics strategy and strategic planning of logistics activities, and the supporting elements – logistics management as a system of managing logistics activities and a complex of logistics support.

Thus, logistics management can be considered as a practical implementation of the theoretical and methodological principles of logistics in the management of a modern enterprise. Systematization of all studied categories made it possible to form a conceptual and categorical apparatus of such management. The implementation of logistics management in the activities of industrial enterprises will contribute to increasing the level of their logistics excellence, the implementation of a logistics approach at all levels of logistics integration of enterprises and their achievement of a set of logistics priorities.

### **References:**

1. Tiurina N. M., Karvatska N. S., Nazarchuk T. V. (2015) Upravlinnia sanatsiieiu promyslovykh pidpriemstv: teoretychni aspekty ta protsesy praktychnoi realizatsii. *Naukovyi visnyk NHU. Ekonomika ta upravlinnia*, no. 4, pp. 128–135.
2. Krykavskyy Y., Fihun N. (2016) Struktura zarzadzania logistyku dyskrybucji w warunkach sytuacji kryzysowych. *Przedsiębiorczość i zarządzanie: Między teorią i praktyką zarządzania. Dokonania, dylematy, inspiracje*. Łódź, Warszawa, pp. 301–303.
3. Nyzhnyk I. V. (2014) Lohistyka v menedzhmenti promyslovykh pidpriemstv: teoriia ta praktyka zastosuvannia. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*.

*Ekonomichni nauky*, no. 5(1), pp. 31–34. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2014\\_5\(1\)\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_5(1)_8)

4. Verkhohliadova N. I. (2013) Synerhetychnyi efekt vprovadzhennia kontseptsii intehrovanoi lohistyky pry formuvanni konkurentnykh perevah promyslovoho pidpriumstva. *Ekonomichniy prostir*, no. 74, pp. 183–195. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2013\\_74\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_21)

5. Butov A. M. (2014) Formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia lohistykoiu na pidpriumstvi. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6, pp. 211–216. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2014\\_6\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_39)

6. Azarenkov H. F., Dzubko I. P. (2015) Metodychni pidkhody do upravlinnia promyslovym pidpriumstvom na zasadakh lohistyky. *Ekonomichniy nobelivskiy visnyk*, no. 1, pp. 3–9. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef\\_2015\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2015_1_3)

## НАПРЯМ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-64>

### ГНОСЕОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГУМАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДЕФІНІЦІЇ ТА СКЛАДОВІ

**Косович Богданна Іванівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

Виклики третього тисячоліття трансформують підходи та методи розвитку підприємництва у напрямку гуманізації. Імплементация гуманістичних цінностей стає невідворотнім процесом в підприємстві. У сучасному світі, як споживачі, так і працівники стають більш вимогливими до гуманної складової підприємств, їх соціальної відповідальності. Гуманізація стає визначальною основою успіху й стабільності розвитку підприємництва на ринку.

Гуманізацію підприємництва можна розглядати як процес приведення господарської діяльності з метою отримання прибутку у відповідність до загальносуспільних потреб, інтересів й міжнародних стандартів стосовно соціально-економічних прав людини [1, с. 44]. Компанії, які практикують гуманізацію, мають кращий імідж в очах споживачів, постачальників та інвесторів, що виражається у вищому попиту на їхні товари, можливостях інвестування. Підприємства, що враховують інтереси персоналу, мають більші шанси на залучення та утримання талановитих працівників. Це забезпечує зростання продуктивності та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Гуманізація підприємництва – це стратегічний підхід до управління бізнесом, спрямований на створення більш сприятливого і позитивного (людяного) середовища для працівників, споживачів та стейкхолдерів. Цей підхід покликаний підвищити якість життя персоналу, збільшити його задоволеність від роботи, покращити взаємодію між колективом, сприяти соціальній відповідальності підприємства, дбати про довкілля, тобто бути екологічно відповідальним. Також можна зазначити, що гуманізація підприємництва є концепцією, що передбачає переорієнтацію бізнес-практик та корпоративної культури на покращення умов праці працівників, задоволення потреб споживачів та суспільства загалом, формування взаємодії між фінансовими та

соціальними складовими діяльності підприємства, розроблення стратегій, що враховують морально-етичні, соціальні та екологічні питання. Дані визначення гуманізації підприємництва вказують на те, що підприємство повинно не лише досягати фінансових цілей у формі прибутку, але й враховувати та задовольняти потреби персоналу, споживачів, стейкхолдерів, у тому числі громадськість, піклуватись про довкілля та загальносуспільне благо.

Гуманізація підприємства в сучасний період передбачає вирішення різноманітних завдань, спрямованих на створення сприятливих умов для працівників, споживачів, громади та навколишнього середовища.

Основними гуманізаційними завданнями підприємства в сучасному бізнес-середовищі є: покращення умов праці, заохочення та розвиток співробітників; усестороння допомога збройним силам України за для перемоги у війні; здійснення підприємницької діяльності відповідно до морально-етичних стандартів; врахування інтересів персоналу, залучення до прийняття управлінських рішень; дбайливе ставлення до довкілля, впровадження екологізації та сталого розвитку; дотримання стандартів якості виготовленої продукції (робіт, послуг); участь у розв'язанні соціальних проблем та сприяння спільноті (це може включати спонсорство місцевих проєктів, участь у благодійних програмах та інші ініціативи); відповідальність перед споживачами та стейкхолдерами; інноваційний розвиток підприємства.

Представлені завдання спрямовані на створення більш гармонійного, сталого розвитку, де підприємства беруть на себе відповідальність перед працівниками, споживачами й суспільством, враховуючи спільні інтереси та потреби. Гуманізація на підприємстві визначає цінність працівників, забезпечує взаємодію зі споживачами, інвесторами, громадами та іншими зацікавленими сторонами для вирішення спільних завдань, формує збалансоване врахування економічних інтересів підприємства з соціальними та екологічними цілями.

Необхідна умова сьогодення – утвердження гуманістичних засад в усіх сферах суспільного життя. Поняття справедливості, людської гідності, блага та доброчесності не повинні бути лише цінностями свідомості. Вони мають перетворитися у стимулюючі мотиви діяльності політиків, підприємців, державних і громадських діячів. Незважаючи на стійкі упередження, суспільство прагне того, щоб зробити політику моральною, а мораль дієвою [2, с. 80].

Важливе місце у складі напрямів гуманізації підприємства займає діяльність щодо формування і розвитку культури управління підприємством. Гуманізація покращує внутрішню культуру підприємства та комунікацію між різними рівнями управління, що забезпечує більш ефективне управління та прийняття збалансованих стратегічних рішень. Формується відкрите спілкування між різними



рівнями управління підприємством, що сприяє вирішенню конфліктів та покращенню відносин в колективі. Такі риси культурної людини, як ввічливість, тактовність, делікатність, мають бути нормою поведінки підприємця. Доброзичливість, почуття міри, вміння управляти емоціями, стресами формують цивілізований стиль поведінки та сприятливий імідж підприємця на ринку.

Безпрецедентна російська війна нанесла шкоду економічному потенціалу держави, малому та великому бізнесу. Відбудова потребує зусиль та ресурсів усіх учасників ринку. Адаптація економіки до умов війни та післявоєнне відновлення, як показує досвід України, найшвидше відбувається на рівні малого та середнього бізнесу [3, с. 7]. Саме завдяки зусиллям підприємств малого бізнесу у лічені дні були ліквідовані ситуативні дефіцити товарів першої необхідності, що характеризує їх гуманізаційну складову. Вітчизняні підприємства всілякими заходами докладаються до спільної мети – Перемоги – від виробництва необхідних матеріалів до допомоги мирним людям, які постраждали від московської воєнної агресії (привозять продукти, ліки, одяг).

В каталозі [4] зібрано практики 314 компаній, серед яких 227 – національні, 83 – міжнародні, а ще 4 кейси представляють партнерства бізнесів. Компанії-учасники представляють: малий та середній бізнес – 124 компанії, великий бізнес – 189 і 1 бізнес-асоціація. ТОП-6 галузей компаній, що представлені в Каталозі кейсів CSR – ІТ-сфера (87 компаній), сільське господарство (37 компаній), готельно-ресторанний бізнес (23 компанії) і роздрібна торгівля (23 компанії), промисловість і виробництво (17 компаній) та логістика (15 компаній), інші сектори економіки – 112 компаній [4].

Усе більше підприємств в сучасному світі розуміють, що гуманізація є ключем до стійкого розвитку, забезпечення довгострокової прибутковості, позитивного впливу на суспільство та навколишнє середовище. Гуманізація сприяє розвитку партнерських відносин зі співробітниками, споживачами, постачальниками та іншими зацікавленими сторонами. Це може призвести до взаємовигідних угод й спільних ініціатив.

Гуманізація підприємництва відображає зміну парадигми в управлінні бізнесом, де успіх підприємства вимірюється не лише фінансовими результатами, але й позитивним впливом на людей та навколишнє середовище.

### **Список використаних джерел:**

1. Косович Б.І. Гуманізація: інтерпретація крізь призму економіки. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2021. Випуск 61. С. 36–46. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2021.61.0.6103>

2. Kosovych B. Modern society and ideas of humanism: the need for unity. The XXII International Science Conference «Interaction of society and science: prospects and problems», April 20-23, 2021. London, England. P. 79–82.

3. Косович Б. Гуманізаційні цінності української економіки: виклики війни та можливості збереження. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2023. Випуск 1 (107). С. 5–11. DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2023-1-1>

4. Каталог внеску бізнесу в Перемогу в російсько-українській війні. URL: <https://csr-ukraine.org/catalog-actions-of-companies-in-the-russian-ukrainian-war/> (дата звернення: 14.12.2023).

## **РОЗВИТОК ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ**

**Можайкіна Наталія Василівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

**Іванова Анастасія Дмитрівна**

*студентка*

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

Одним із найважливіших критеріїв успіху підприємницької діяльності є доступ до фінансових ресурсів. МСП у сфері високотехнологічних проектів у більшості випадків не має матеріальних ресурсів. Венчурні фонди беруть на себе ризики, пов'язані з фінансуванням компаній на ранніх етапах розвитку, очікуючи, що частина фінансованих ними компаній досягнуть успіху і принесуть їм прибуток, що перекриває вкладені кошти. Інвесторами венчурних фондів можуть бути великі інституційні установи, такі як пенсійні фонди, страхові компанії, фінансові фірми та університетські фонди. Слід зазначити, що венчурні фонди становлять ядро всієї системи приватного капіталу США та є ключовою формою організації діяльності приватного капіталу у світі [1].

У сучасній Україні венчурна індустрія, що характеризується потенційно високим ризиком та підвищеною прибутковістю, є відносно молодою сферою діяльності. Оцінити ринок стартапів дуже складно, так як сьогодні більшість угод укладаються неформально через небажання учасників розкривати інформацію.

Формування стартапів в Україні гальмується низкою факторів, головним з яких є несприятливий бізнес-клімат і макроекономічна нестабільність. Функції венчурних капіталістів на українському інвестиційному ринку виконують компанії з управління активами. Форми внутрішнього венчурного інвестування досить різноманітні, але існує досить відчутний вплив українського постприватизаційного акціонерного капіталу, зокрема, специфікою внутрішнього ринку є переважання інвестиційних кредитів – від вкладень у спеціально випущені облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди [2, с. 19].

Еволюція українського венчурного бізнесу, визначена законодавчими ініціативами, які суттєво вплинули на механізм

функціонування венчурного фонду, що призвело до значних відмінностей його від західних аналогів. Венчурні фонди втратили характерну рису західного венчурного капіталу – фінансування інноваційних проєктів. З цього приводу вони вже не є інструментом для вкладення надрискового капіталу. Оскільки венчурні фонди менш схильні до державного регулювання та обмежень щодо диверсифікації, серед інших інститутів спільного інвестування вони представляють найменш відкриті та прозорі механізми вкладення коштів для своїх учасників.

Ця особливість викликає ще одну значущу відмінність між українським та західним венчурним бізнесом, а саме використання венчурних фондів як інструменту для накопичення коштів в межах холдингових структур, де учасниками фонду є сімейні юридичні особи. Іншими словами, часто фонд створюється з метою отримання податкових пільг в межах певного напрямку бізнесу всередині холдингу.

У таких сценаріях залучення коштів не є основною місією українського венчурного фонду, відзначаючись відмінною динамікою в порівнянні з західними аналогами. По суті, українські венчурні фонди відхиляються від своєї первісної ролі посередника між інвесторами та об'єктами інвестицій. Тоді як в історичному контексті венчурний фонд виступав як посередник, об'єднуючи глибоке розуміння локального ринку та унікальні знання об'єкта інвестицій, українські венчурні фонди позбавлені практичної ролі посередника між інвесторами та потенційними об'єктами інвестування. В сучасний період венчурні фонди в Україні фінансуються переважно за рахунок вільних коштів вітчизняних фінансово-промислових груп або інвестицій закордонних інвесторів, які можуть бути як приватні, так і інституційні.

Другою ключовою умовою є створення можливостей для структурування угод, які дозволяли б обмежити ризики для венчурного фонду. Це включає в себе використання інструментів власності з характеристиками опціону, таких як конвертовані привілейовані акції та конвертовані облигації. Українські венчурні інвестори мають обмежений набір інструментів, єдиним із яких є звичайні акції. Це є типовим для діяльності фондів приватного капіталу більшості ринків, які розвиваються. Третьою важливою умовою є розвиток ринку акцій та створення передумов для проведення публічних пропозицій акцій (ІРО). Це, у свою чергу, вимагає розвитку інвестиційної бази, перш за все, збільшення активів пенсійних та інвестиційних фондів.

Говорячи про досвід зарубіжних венчурних фондів, можемо виділити такі цікаві моменти, які можуть бути корисними для розвитку українських венчурних фондів:

1. Географічна спрямованість: деякі венчурні фонди спеціалізуються на глобальних інвестиціях, тоді як інші фокусуються на конкретних

регіонах. Україні може бути корисно мати фонди, які спеціалізуються на місцевих технологічних ринках.

2. Найвідоміші світові венчурні фонди інвестують в широкий спектр галузей та етапів розвитку, включаючи технічні стартапи, біотехнології, штучний інтелект, інтернет речей та інше. Ця гнучкість дозволяє їм взаємодіяти з різними ринками та новаторськими технологіями.

3. Співпраця з урядовими структурами: венчурні фонди можуть взаємодіяти з урядовими органами для створення сприятливого середовища для стартапів, що включає податкові пільги, спрощені регуляції та інші заходи підтримки.

4. Підтримка раннього етапу розвитку: спеціалізовані фонди, які активно інвестують на ранніх етапах, можуть допомагати стартапам в Україні з розвитку та втілення ідей у реальні проекти.

5. Надання активної підтримки своїм портфельним компаніям. Це включає експертний консалтинг, стратегічне планування та інші послуги, які допомагають стартапам зростати та розвиватися. Також вони мають можливість взаємодіяти з іншими компаніями, стартапами та експертами в екосистемі інновацій. Це створює додаткові можливості для портфельних компаній і розширює їхні зв'язки [3].

Ці особливості роблять іноземні венчурні фонди значущими учасниками венчурного інвестування та сприяють розвитку технологічних інновацій у світі. Їх реалізація відображається на динаміці розвитку стартап-екосистем та інноваційних галузях економіки. Впровадження аналогічного досвіду може сприяти розвитку українського інноваційного ринку, привабленню іноземних інвестицій та сприяти економічному зростанню. Важливо також враховувати особливості національного законодавства і культурні відмінності для успішної адаптації зарубіжного досвіду в умовах українського ринку [4, с. 171].

Але навіть при умові, що впровадження вказаних умов вимагає часу та спільних зусиль з боку законодавців, уряду та інвестиційного сектору, в Україні існує наявність галузей з неповністю вичерпаним потенціалом для росту, що свідчить про наявність проектів, які потребують фінансування та можуть бути потенційно вигідними для венчурних інвесторів.

В Україні важливо акцентувати увагу на вдосконаленні інституційного забезпечення та регулювання в галузі венчурного фінансування. Необхідно розробити нормативно-правові механізми, які сприяють направленню венчурних інвестицій на підтримку перспективних інноваційних проектів. Такі механізми повинні також сприяти залученню українських банків до фінансування венчурного бізнесу, дозволяти інвестування в венчурні фонди інституційних структур, таких як пенсійні фонди та страхові компанії, і гарантувати захист прав венчурного інвестора. Додатковою перспективою є

створення венчурних фондів у форматі державно-приватного партнерства.

Україна вже сьогодні має потенціал для створення інноваційних рішень та розвитку перспективних галузей, які можуть виявитися вигідними для венчурних інвесторів. Ініціативи з модернізації та стимулювання інноваційного розвитку, незважаючи на труднощі та час, що потрібен для їхньої реалізації, вже призводять до росту економічного потенціалу країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Paul A. Gompers. A Note on the Venture Capital Industry. HBS 9-295-065. July, 2001.
2. Криниця С.О. Інститути спільного інвестування: природа, проблеми і перспективи розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 3. С. 18–21.
3. Офіційний сайт Європейської асоціації венчурного капіталу. URL: <http://www.evca.eu>
4. Велика К.В. Венчурний капітал як фактор інноваційного розвитку економіки: зарубіжний досвід. *Академічний огляд*. 2012. № 1. С. 170–175.

**BUSINESS DIGITALIZATION AS AN ELEMENT  
OF THE ENVIRONMENTAL STRATEGY  
OF ENTERPRISE DEVELOPMENT**

**Okhrimenko Oksana**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor of the International Economics Department  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

**Chuating Chen**

*Master's degree  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

**Pengfei Zhou**

*Master's degree  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

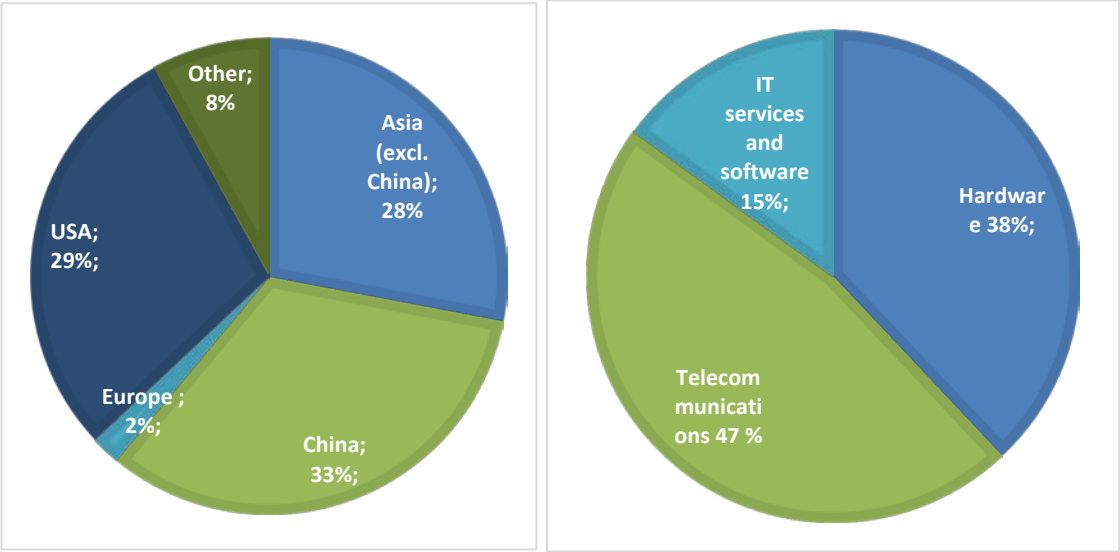
The development of digital technologies not only changes the business processes of enterprises, but also forms the basis for building environmental sustainability. Digital transformation affects not only the increase in the efficiency of management decision-making, but also contributes to sustainable development. Digitalization as a catalyst for environmental sustainability covers the implementation and use of digital technologies, including to reduce negative impacts on the environment, conserve resources and minimize waste generation [1]. Businesses can use a wide range of digital solutions to achieve these goals, including: smart manufacturing based on process automation; product life cycle management by modelling environmental impacts, resource consumption and recycling opportunities; supply chain management and customer engagement through the use of specialized programs and applications.

At the same time, IT companies involved in digitalization also have a noticeable impact on the environment (for example, extraction of raw materials, e-waste, greenhouse gas emissions, water use). In 2021, the 200 companies studied as part of the Digital Inclusion Benchmark (DIB) process collectively generated operational greenhouse gas emissions of 262 million tonnes of carbon dioxide equivalent, representing 0.8% of global energy emissions [2].

Based on the International Monetary Fund's proposal to value a ton of carbon at US\$75, the greenhouse gas emissions of these digital companies would equal about US\$20 billion, or more than half of global GDP.

Providers of telecommunication services make the largest contribution to emissions (Figure 1). Hardware companies are the second largest group of polluters. IT services and software companies are the third largest group of operating issuers.

The biggest pollutants are produced data storage, managed by data centres located around the world. Example in France, they consume an average of 5.15 megawatts per m<sup>2</sup> per year. For example, this means that a 10,0 m<sup>2</sup> Data Centre consumes as much as a city of 50,000 inhabitants, such as Valenciennes (France) [3].



**Figure 1. Distribution of operational GHG emissions, DIB200 companies, 2021**

Source: [6]

Geographically, companies headquartered in Asia account for almost half of the emissions of the companies surveyed. Chinese manufacturers are responsible for a third of global emissions. Given the escalation of environmental problems, businesses are faced with an urgent need to implement sustainable practices that minimize their environmental footprint while maintaining economic growth and competitiveness [4].

Digitization provides enterprises with a number of powerful tools for the effective implementation of the concept of Corporate Digital Responsibility (CDR), which provides that the creation of the value of enterprise digitalization should be reflected not only in the creation of economic value, but also include social value and environmental value [5].

Digital transformation makes it possible to improve business processes, enterprise development models, organizational activities, and personnel competencies. Some experts believe that the impact of digitalization on society is CSR 2.0, and the Fourth Industrial Revolution is accelerating its impact [7].



In view of the concept of business ethics, CDR can be defined as a set of values and specific norms that guide the judgments and choices of an organization in matters that specifically concern digital matters. Such values and norms related to CDR share principles and goals with CSR or an organization's commitment (and accountability) to social and environmental affairs in general [5].

Along with the change in technological systems, approaches to CSR are also changing. Table 1 shows parallels between Web 2.0, the second generation of Internet network services that allow users to create and use information resources, and CSR 2.0 adapted to it. This new CSR – the so-called systemic or radical CSR, or CSR 2.0 – is based on five principles (creativity, scalability, responsiveness, locality and cyclicity) and forms the basis for a new model of responsible business based on values, good governance, social contribution and ecological integrity [8]. The development of digital technologies grew not only into the Web 3.0 format, but also transformed the concept of CSR in generation 3.0 (table 1).

If Web 2 emerged in the 2000s and is represented by interactive sites and content created by users (UGC (User-generated Content), which also got the opportunity to sell information, including that related to personal data of third parties, then the emergence Web 3 in the 2020s began building a decentralized system that allows users to store and control their information.

Table 1

**Evolution and interaction of CDR and CSR**

<b>Web 2.0</b>	<b>CSR 2.0</b>
A social phenomenon focused on meeting the needs of users and involves the active participation of people in filling the virtual space with informational materials, sharing experiences and skills.	Global common property involves the development of innovative partnerships and social entrepreneurship by involving groups of stakeholders based on transparency, decentralization, scaling of accumulated experience.
<b>Web 3.0</b>	<b>CSR 3.0</b>
Greater transparency and reliability of transactions; simplification of requests for official documents; increasing the speed of signing agreements at the national and international levels.	It is part of the organizational strategy and deals with societal topics that affect business activities in a broader and indirect sense, such as human rights and education inside and outside the company.

*Source: developed by the authors based on [8; 9]*

Digital responsibility is increasingly affecting society. The morality and ethics of any technology can be revealed only in the process of its application. CDR and CSR should complement and reinforce each other. Digital transformation is not limited to the effects on business processes and business models, it penetrated into people's personal lives.

Sustainable development and environmental responsibility have chosen the path of digitalization, which has become a transformative force for environmental sustainability, balancing digital pollution on the one hand, and optimizing the use of resources at all stages of the global value chain on the other. Digitization preserves the environment, gains competitive advantages and prepares society for the next evolutions based on the integration of CDR and CSR models.

### References:

1. Hermann M., Pentek T., Otto P. & Pytlik R. (2016) Capturing the value of digitalization for sustainability. *Business & Information Systems Engineering*, no. 61(3), pp. 479–496.
2. WBA (2023) Digital Inclusion Benchmark. Available at: <https://www.worldbenchmarkingalliance.org/digital-inclusion-benchmark/>
3. Green IT. Available at: <https://www.mandarine.academy/mandarine-academy-blog/green-it-solution-to-combine-digital-environment/>
4. Porter M. E., Peppelman J. (2014) How smart, connected products are transforming competition. *Harvard Business Review*, no. 92(11-12), pp. 64–88.
5. Lobschat L. et al. (2021) Corporate digital responsibility, *Journal of Business Research*, vol. 122, pp. 875–888. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.006>
6. ITU and WBA (2023) Greening Digital Companies 2023. Geneva and Amsterdam Available at: <https://www.itu.int/hub/publication/d-them-33-2023-01/>
7. Miles J. R. (February 27, 2019) Corporate Social Responsibility 2.0, The Bold Plan to Transform Society. Bold Business. Available at: <https://www.boldbusiness.com/digital/corporate-social-responsibility-2-0-bold-plan-transform-society/>
8. Visser W. (2010) The Age of Responsibility: CSR 2.0 and the New DNA of Business. *Journal of Business Systems, Governance & Ethic*, no. 5(3), pp. 1–16. DOI: <https://doi.org/10.15209/jbsge.v5i3.185>
9. Lenzen E. (2014) Where does CSR begin? Where does it end? CSR Academy. Available at: <https://www.csr-academy.org/en/agenda/Dossiers/Trends-in-CSR/Where-does-CSR-begin-Where-does-it-end.php>

## **РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Ройбул Катерина Павлівна**

*студентка*

*Запорізького національного університету*

З моменту набуття незалежності Україною, фондовий ринок країни пережив ряд трансформаційних змін, спрямованих на досягнення відповідності міжнародним стандартам та нормам у галузі фінансових послуг. Проте незважаючи на певні досягнення, він досі характеризується як украй спекулятивний, високо ризикований і неефективний з погляду залучення інвестиційних ресурсів в економіку країни.

Інфраструктура фондового ринку являє собою систематизовану структуру певних елементів, за допомогою яких відбуваються ринкові процеси обігу та зберігання цінних паперів, термінових контрактів та різних фінансових активів [1, с. 14]. Вона представлена функціональною, інвестиційною, технічною та інформаційною підсистемою, які здатні формувати ефективне функціонування ринку цінних паперів та полегшувати процес торгівлі. Усі елементи, що входять до даних групи, виконують визначені функції в єдиному ринковому просторі, взаємодіють і взаємопов'язані між собою. При цьому перелічені елементи інфраструктури ринку цінних паперів не є вичерпними, оскільки в даний час з'являються нові елементи, які полегшують і прискорюють процес торгівлі. Але перераховані складові є основними групами елементів, без яких неможливо здійснювати ефективну діяльність на ринку цінних паперів.

Ефективна інфраструктура вимагає створення єдиної системи, що забезпечує повний технологічний цикл емісії, зберігання, обігу та погашення цінних паперів, забезпечуючи ліквідність, безпеку, оперативність та зниження транзакційних витрат операцій з цінними паперами, що передбачає формування відповідної якості та кількості складових елементів фондової інфраструктури [5, с. 104]. Саме ефективний розвиток фондового ринку є одним із стратегічних напрямів Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року.

Але процес розвитку інфраструктури фондового ринку України складний і багатогранний. Незважаючи на багаторічну історію існування, український фондовий ринок все ще перебуває в зародковому стані. Це підтверджується тим, що на відміну від фондових бірж розвинених країн, українська фондова біржа відстає від міжнародних вимог і стандартів. Методи залучення інвестицій через публічне

розміщення акцій також недостатньо розвинені в Україні, що є серйозною перешкодою для подальшого розвитку.

Однією з причин негативних процесів у функціонуванні національного фондового ринку є відставання рівня розвитку його інфраструктури від потреб як суб'єктів ринку цінних паперів, так і реального сектора економіки. Присутня і недосконалість законодавчої бази у сфері регулювання фондового ринку, асиметричність інформації, низька ліквідність та капіталізація тощо. У зв'язку з цим є необхідність удосконалення фондового ринку поряд із механізмами державного регулювання.

І хоча на рівні законодавства відбувається поступове наближення до стандартів регулювання фондових ринків ЄС, однак вітчизняний ринок насправді дуже звужений через небажання власників великих підприємств допускати зовнішніх інвесторів до купівлі емітованих ними цінних паперів.

Добре функціонуючі ринки капіталу вимагають збалансованості між численними учасниками: емітентами та інвесторами, ринковими посередниками, законодавцями, наглядовими органами, саморегульованими організаціями. Тому, застосування іноземного досвіду регулювання фондового ринку, має забезпечуватися співпрацею та здоровою конкуренцією учасників вітчизняного фондового ринку. Водночас не можна сказати з упевненістю, що світовий біржовий досвід торгівлі можна повністю спроекувати в Україні, оскільки існуюча тут економічна система знаходиться на такому низькому рівні, що потребує докорінного корегування. Для стабілізації процесів розвитку фондової біржі необхідно сформувати чіткий механізм дій з боку держави.

У 2022 р. вітчизняний фондовий ринок перестав функціонувати на повну потужність. Це відбулося внаслідок початку повномасштабної війни на території нашої країни. Війна вплинула на всі державні процеси. Навіть попри наявність бірж та регуляторів, фондовий ринок не мав можливості забезпечувати свою головну функцію – залучати капітал до реального сектору економіки країни [3, с. 37].

Але вже зараз на ринку починаються процеси спрямовані на покращення його відкритості. Як приклад, наведемо пропозиції банківських установ щодо купівлі військових облігацій за допомогою додатку або особистого кабінету користувача [2, с. 42]. Цей крок сприяв отриманню державою значної кількості грошей у позику, що в свою чергу забезпечували підтримку економіки у найважчі періоди. Також, відмітимо позитивний вплив запровадження процедури купівлі валюти через депозит терміном з мінімальним терміном 3 місяці. Це полегшило доступ громадян до ринку купівлі валюти, а саме «Forex» (foreign exchange).

На нашу думку, ці кроки надалі допомагатимуть при переході від фіксованого курсу назад до плаваючого. Застосування цього механізму стане зручною частиною інфраструктури, що спрощуватиме доступ до біржових торгів. При цьому процес буде взаємовигідним, як для держави, так і для її громадян. Оскільки при виході на валютний ринок через свого брокера, інвестор матиме змогу придбати або продати іноземну валюту за реальною ринковою ціною, без комісійної переplatи та виключить використання не вигідного курсу валют у обмінних пунктах.

Подальший успішний розвиток даних чинників та полегшення користувацького досвіду з виходом на біржові торги сприятимуть виходу фондового ринку України на нові етапи розвитку, підвищенню інтеграції з європейськими фінансовими ринками.

### **Список використаних джерел:**

1. Баранова В.Г., Гончаренко О.М. Розвиток фінансового ринку України в умовах Європейської інтеграції: проблеми та перспективи. Харків : «Діса плюс», 2019. 370 с.

2. Віблій П. Костевич Ю. Вплив війни на території України на світовий фондовий ринок. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 1 (80). С. 39–48.

3. Головач М.Ю. Фінансова безпека ринку цінних паперів в умовах війни. *Modern Economics*. 2022. № 34(2022). С. 36-42.

4. Танклевська Н.С., Ярмоленко В. В. Сучасний стан та проблеми функціонування фондового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/7\\_2021/3.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/7_2021/3.pdf) (дата звернення: 04.12.2023).

5. Третьякова О.В., Харабара В.М., Грешко Р.І. Фондовий ринок України: особливості функціонування в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 103–107.

## НАПРЯМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Сухов'єєв Олексій Володимирович**

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти  
Української інженерно-педагогічної академії*

Підприємства, що реалізують інвестиційну політику в поточній ситуації, незалежно від сектора економіки, зобов'язані швидко і ефективно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Такі рішення дозволяють підприємствам знаходити вихід з кризових ситуацій і забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції і підприємства в цілому. Основна роль на підприємстві в таких умовах відводиться управлінню інвестиціями, яке спрямоване на отримання позитивних значень основних фінансових показників.

Управління інвестиціями в Україні має певні характерні обмеження, оскільки приплив фінансових ресурсів припадає на малі та середні підприємства, і фокусується не на інвестиціях в інновації та цифровізацію, а на оперативній роботі з отримання доходу. Але за кордоном найбільший прибуток припадає на підприємства, які своєчасно проводять цифровізацію, розширюють масштаби і працюють у сфері високих технологій.

Введення воєнного стану в Україні у зв'язку з вторгненням Росії у лютому 2022 року та затяжною війною справило значний вплив на управління українськими інвестиціями. Непередбачувана економічна ситуація і продовження російської агресії створюють значні ризики для бізнесу та інвестицій. Війна викликає нестабільність на фінансових ринках, негативно позначається на інвестиційній активності та обсязі інвестицій, обмежує можливості фінансування інвестиційних проектів та їх розвитку.

На сьогоднішній день цифровізація соціально-економічних процесів стала предметом досліджень в різних областях науки і практики управління [1; 2]. Так, Лехман Е. і Анацка Н. [3] у дослідженні враховуються різні методологічні підходи до інтерпретації терміна «цифровізація», розкриваються процеси розвитку цифровізації, виявляються економічні явища і їх вплив на розвиток процесів. У даній роботі розглядається роль цифрових технологій для ключових секторів економіки (промисловість, транспорт, фінанси та ін.). Дослідники пропонують розглядати цифровізацію з точки зору інтеграції цифрових технологій у всі аспекти суспільства та економіки. У той же час вважається, що одним з основних ефектів цифровізації є підвищення

продуктивності за рахунок автоматизації багатьох організаційних, адміністративних, виробничих та технологічних завдань.

Цифровізація інвестиційної діяльності підприємств дозволить впроваджувати цифрові технологічні рішення в процесі залучення інвестиційних ресурсів та управління ними. Таке впровадження може вплинути на ефективність та прозорість інвестиційної діяльності, подолати багато адміністративних перешкод та спростити процедури прийняття рішень.

До основних напрямів цифровізації інвестиційної діяльності підприємств слід віднести:

1. Використання електронних фінансових платформ для привертання інвесторів та автоматизації процесів інвестицій.

2. Впровадження цифрових платформ для залучення інвестицій від широкого кола інвесторів (краудфандинг) або професійних інвесторів (краудінвестування).

3. Застосування технології блокчейн для забезпечення прозорості та безпеки управління інвестиціями, а також можливість інвестування через криптовалюти.

4. Використання алгоритмів штучного інтелекту та аналітики для прогнозування трендів на фінансових ринках, прийняття рішень щодо інвестицій та управління ризиками.

5. Заміна традиційної паперової документації електронними форматами для полегшення обміну інформацією та управління документами в інвестиційній діяльності.

6. Застосування віртуальних платформ для проведення зустрічей та презентацій для потенційних інвесторів, що сприяє географічній доступності.

7. Розробка та використання електронних платформ для здійснення інвестицій, в тому числі автоматизовані роботи (robo-advisors) для портфельного управління.

8. Використання цифрових інструментів для оцінки та управління фінансовими ризиками в інвестиційній діяльності.

9. Впровадження систем електронного моніторингу та звітності, що дозволяють інвесторам отримувати доступ до актуальної інформації щодо їх інвестицій.

10. Розробка електронних платформ для обслуговування клієнтів, які надають інвесторам зручний доступ до інформації та управління їх портфелями.

Таким чином, розглянуті напрями цифровізації інвестиційної діяльності дозволять підприємствам ефективніше привертати та управляти інвестиціями, а також забезпечувати більшу прозорість та автоматизацію процесів.

### **Список використаних джерел:**

1. Запорожець Г.В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційними ресурсами організації. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 433–439.
2. Миколюк О.А., Бобровник В.М. Управління підприємством в умовах діджиталізації економіки. *Вісник хмельницького національного університету*. 2021. № 4. С. 142–146.
3. Lechman E., Anacka H. Digitalization process and its impact on economic growth. *Digitalization and economic development*. London, 2022. P. 28–46.



## **КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**Усова Марина Олексіївна**

*аспірант кафедри економіки та бізнесу  
Державного біотехнологічного університету*

Характеристиками сучасного зовнішнього середовища є складність, невизначеність, нестабільність та динамізм, значно розширюється зона негативного впливу факторів ризику на діяльність підприємств роздрібної торгівлі. Саме невизначеність є джерелом та каталізатором ризику [4, с. 56]. Діяльність суб'єктів господарювання за умов невизначеності пов'язана з безліччю критичних ситуацій. Ризик існує об'єктивно та незалежно і проявляється у негативних наслідках як: зниження рівня результативності та ефективності економічної діяльності, недоотримання цільового прибутку, перевищення витрат тощо.

Питання, пов'язані з удосконаленням систем управління ризиками, все частіше виходять на перший план у зв'язку з швидко мінливими правилами гри на міжнародних ринках, складної економічної та геополітичної ситуацією, посиленням законодавства, ускладненням та появою нових проривних технологій, зміною підприємницького та соціального клімату, а також запитів та вимог споживачів.

Незважаючи на те, що в розпорядженні керівників та провідних фахівців підприємств роздрібної торгівлі є широкий асортимент інструментів та методів, що дозволяють планувати та аналізувати більшість аспектів діяльності, волатильність та невизначеність зовнішнього середовища не дозволяють їм бути повністю впевненими у 100% успішної імплементації певних управлінських рішень, що призводить до необхідності їх регулярного перегляду та коригування планів. Як правило, корективи вносяться постфактум, коли негативний вплив ряду факторів вже має місце і потрібно негайно приймати рішення, у тому числі на рівні топ-менеджменту. Подібна ситуація викликає питання необхідності попередньої та регулярної комплексної діагностики ризикостійкості, що дозволить своєчасно ідентифікувати ризики та оцінити можливості оперативного реагування на них [3, с. 62].

Грунтуючись на результатах теоретичного дослідження [1–4] можна стверджувати, що ризик – невід'ємний елемент усіх управлінських рішень. Світовий досвід свідчить, що без урахування ризику під час ухвалення господарських рішень сьогодні вже не обійтися. Ігнорування цього факту може гальмувати розвиток підприємств та економіки України в цілому.

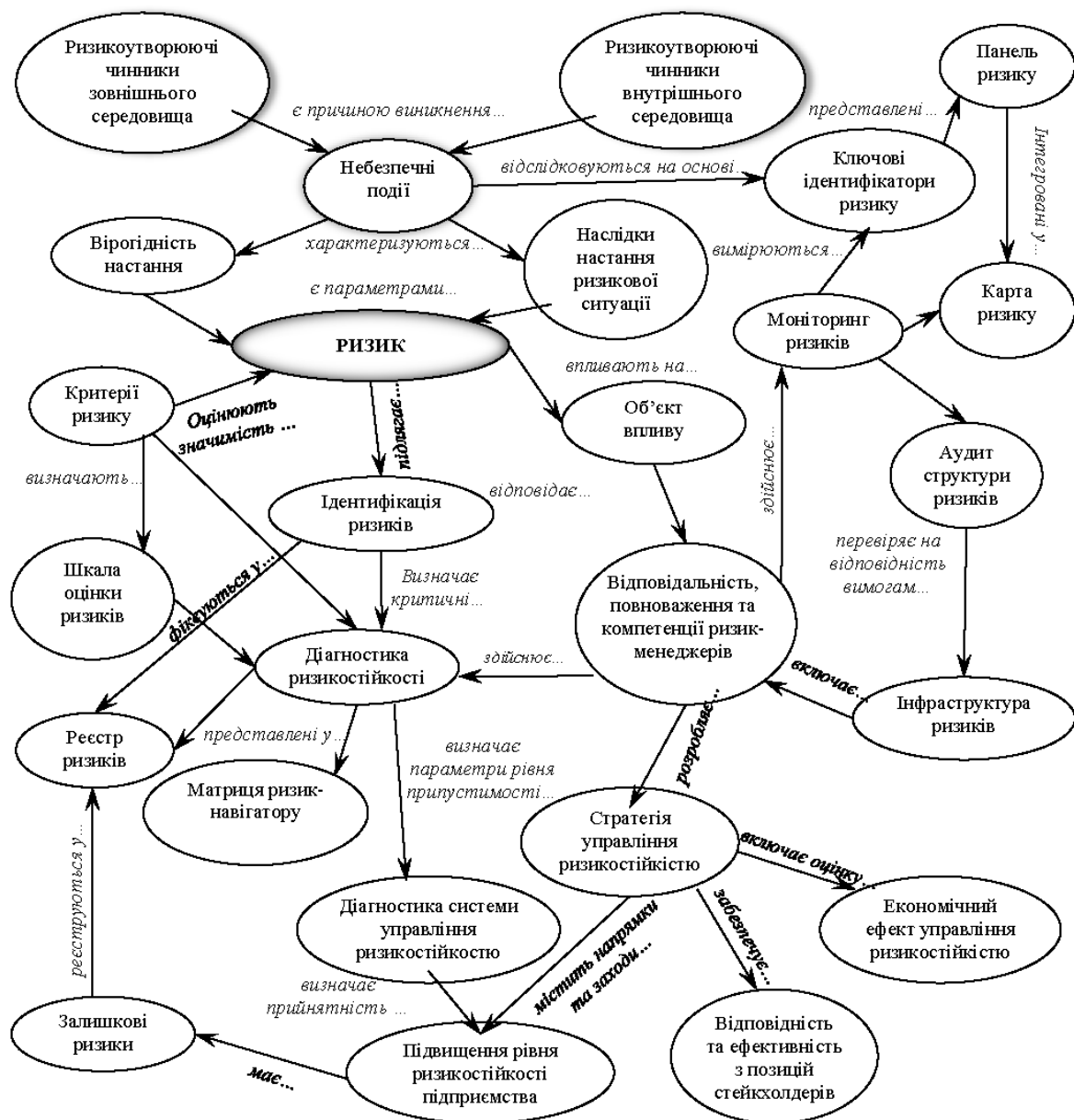
Ідентифікація та аналіз ризиків – основний етап процесу управління ризикостійкістю, від якого в більшості залежить ефективність прийнятих рішень [1, с. 51]. У зв'язку з цим діагностика особливостей галузі ризик-менеджменту та їх облік у практичній діяльності є ключовим елементом для розуміння всієї системи управління ризикостійкістю підприємств роздрібною торгівлі.

Головна мета ідентифікації та аналізу ризиків – це формування у відповідальних осіб (які безпосередньо приймають управлінські рішення) цілісної картини ризиків, що впливають на ефективність діяльності підприємства роздрібною торгівлі, інтереси власників (акціонерів), зобов'язання, що виникають у процесі взаємовідносин з клієнтами та іншими контрагентами, тощо [2, с. 76].

У практичній діяльності важливо не тільки знати перелік ризиків, але й розуміти, який вплив можуть надавати ці ризики на діяльність підприємства роздрібною торгівлі і наскільки серйозними можуть бути наслідки. Ідентифікація та аналіз ризиків передбачає проведення якісної та кількісної оцінки зовнішніх та внутрішніх ризиків. Головним завданням проведення якісного аналізу є виявлення можливих ризиків, а також чинників, що впливають на ступінь ризику та визначення потенційних сфер відповідного впливу.

Аналіз існуючих методів діагностики ризиків дозволяє зробити висновок у тому, що різні формальні методи у часто не дозволяють дати однозначних рекомендацій щодо управління ризикостійкістю підприємства. У процесі розробки рішень щодо досягнення стратегічних цілей підприємства роздрібною торгівлі необхідне комбінування формально-економічних та експертних процедур діагностики ризиків. На основі вивчення сучасної літератури з ризик-менеджменту [1–4] сформовано когнітивну модель комплексної діагностики системи управління ризикостійкістю підприємства роздрібною торгівлі (рис. 1).

Представлена у вигляді орієнтованого графа когнітивна компонентна модель комплексної діагностики системи управління ризикостійкістю підприємства роздрібною торгівлі (рис. 1), вершинами якої є безліч найбільш значущих концептів системи управління ризикостійкістю, а дуги графа характеризують причинно-наслідкові зв'язки між концептами. Практична апробація запропонованої моделі дозволяє на основі комбінування формально-економічних та експертних процедур діагностики ідентифікувати критичні ризики та ранжирувати їх за рівнем загрози для підприємства роздрібною торгівлі з метою визначення напрямків підвищення рівня його ризикостійкості.



**Рис. 1. Когнітивна компонентна модель комплексної діагностики системи управління ризикостійкістю підприємства роздрібної торгівлі**

*Джерело: складено автором на основі узагальнення [1–4]*

Узагальнюючи результати проведеного дослідження зазначимо, що ризик являє собою складне явище, що відрізняється неоднозначністю наслідків прийняття рішення, ймовірністю отримання негативних результатів фінансово-господарської діяльності, невизначеністю величини очікуваних результатів. Об'єктивна природа ризику обумовлена недетермінованістю майбутніх подій, оскільки ризик нерозривно пов'язаний із збитками, втратами або втраченою вигодою. Практичний прояв ризику відбувається при фактичному отриманні збитків та втрат. До цього ризик залишається гіпотетичною небезпекою.

Запропонована когнітивна компонентна модель комплексної діагностики системи управління ризикостійкістю дозволяє на основі комбінування формально-економічних та експертних процедур діагностики ідентифікувати критичні ризики та ранжирувати їх за рівнем загрози для підприємства роздрібної торгівлі. Результатом комплексної діагностики системи управління ризикостійкістю етапу є багатокомпонентна оцінка оперативності системи, орієнтованої на відповідність до найкращих принципів управління ризиками.

#### **Список використаних джерел:**

1. Волинець І. Організація ризик-менеджменту на підприємстві. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 2. С. 51–55.
2. Гуцалюк О.М., Гаврилова Н.В., Котлубай В.О. Сучасні особливості управління ризиками в контексті стратегічного розвитку підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 1 (40). С. 74–79.
3. Данілова Е.І. Методологія ризик-орієнтованого підходу до управління економічною безпекою підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 12. С. 61–68.
4. Зоїдзе Д.Р., Різник О.М. Ризик-менеджмент як невід’ємна складова управління ризикозахищеністю сучасних підприємств. *Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку* : матеріали VIII наук.-практ. конф. з міжнар. участю, м. Харків, 1 листопада 2019 р. Харків, 2019. С. 56–58.

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

**Шинкаренко Іван Анатолійович**

*аспірант кафедри економіки та бізнесу  
Державного біотехнологічного університету*

Сучасні умови господарювання зміщують акценти результативності у бік тих суб'єктів ринку, які здатні найбільш оперативно адаптувати діяльність відповідно до змін ринкової ситуації, швидко розробити та ухвалити відповідні управлінські рішення. Оскільки, всі об'єкти матеріального світу при старінні, втраті актуальності можуть руйнуватися, і, найчастіше підприємства, не чекаючи на те, зазнають банкрутства та втрачають життєздатність. Підприємства, які розвиваються по інерції упускають значні чинники, які слід обов'язково врахувати в організації діяльності. Їх недооцінка призводить до нездатності фахівців та менеджерів відтворювати економічний цикл у запланованому режимі. У такому разі, планова діяльність не виконуватиме свою роль, а підприємство не буде мати можливості діяти стратегічно. Безперечно, що стратегічне планування розвитку підприємств в сучасних умовах викликає труднощі, перш за все, через високу швидкості змін.

За останні кілька років світ зазнав більших змін, ніж за останні століття, оскільки в сучасній економіці всі суспільні системи розвиваються в умовах становлення цифрової економіки. Процеси цифровізації відрізняються швидкими темпами та результати їхнього впливу відчувають усі економічні суб'єкти. Зокрема, цифрові технології широко використовуються при проектуванні та створенні прототипів виробів, для віддаленого управління та налаштування обладнання на виробничих підприємствах, у логістичних ланцюжках, телекомунікаціях, великих базах даних, блокчейні, криптовалюти тощо [2, с. 63]. Сьогодні вже практично неможливо уявити сучасну бізнес-модель підприємства, яка б у своїй діяльності не використовувала ті чи інші цифрові технології чи пристрої. Слід також зазначити, що взаємозв'язок бізнесу та цифрових технологій має двоякий характер: з одного боку, успіх підприємства в умовах цифрової економіки неможливий без використання інноваційних цифрових технологій, з іншого боку, сучасні цифрові технології трансформують управління підприємством та є основою його адаптивного розвитку.

Цифровий світ змінює поведінку сучасного споживача, який «...вимагає скорочення часу та зусиль, що витрачаються на придбання

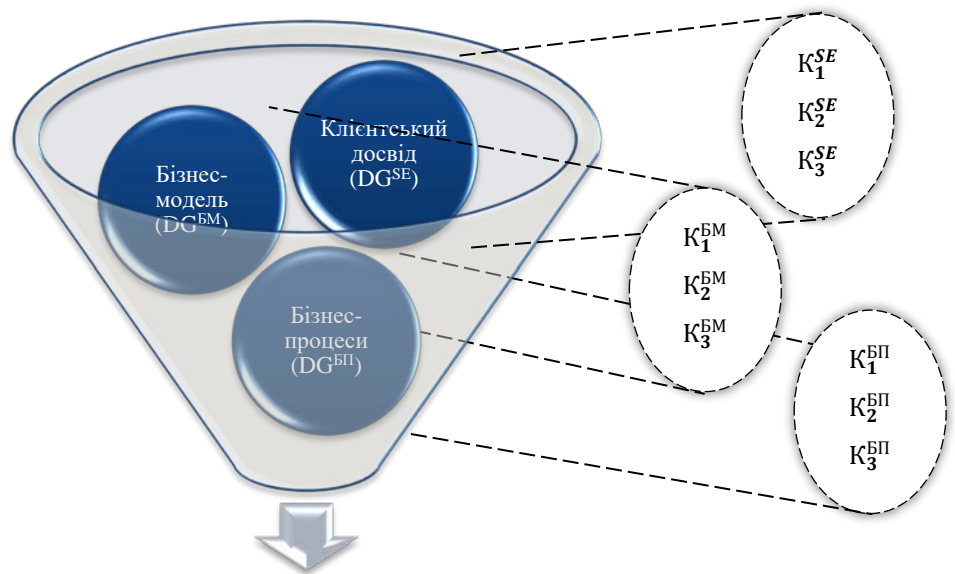
продукції, товарів або послуг» [4, с. 173]. Сьогодні, цифрові технології є ефективним інструментом управління лояльністю споживача.

Використання цифрових технологій у діяльності підприємств роздрібної торгівлі розширює можливості підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Проте, активний розвиток цифрової економіки вносить зміни практично в усі бізнес-процеси підприємства роздрібної торгівлі. Деякі з них спрощуються та знижується їх вартість, інші – стають більш складними та підвищується їх вартість [1, с. 18]. Цифровізація трансформує існуючі та призводить до появи нових бізнес-процесів на підприємствах, що досить часто розширює спектр ризикоутворюючих чинників, призводить до виникнення нових видів ризиків і додаткових витрат.

В сучасних економічних умовах, всі учасники ланцюгу створення цінності, які націлені на збереження ринкових позицій та забезпечення ефективного адаптивного розвитку. А отже, процес цифрової трансформації є неминучим. В означеному аспекті заслуговує на увагу точка зору Г.Г. Чемерук, відповідно якої «...цифрова трансформація сьогодні стає головним трендом сучасності та радикальним чином перетворює сутнісні характеристики процесів усіх сфер суспільного життя» [4]. Цифрова трансформація вимагає зміщення фокусу уваги у напрямку підвищення адаптивності центрів обробки даних підтримки периферії. Цей процес також передбачає поступове усунення застарілих технологічних рішень, підтримка яких може бути дорогою для підприємств, а також трансформація культури, яка повинна підтримувати прискорені темпи обробки інформації, зумовлені цифровою трансформацією.

Здійснений аналіз наукової літератури та вивчення практичного досвіду діяльності підприємств торгівлі дозволило визначити основні елементи цифрової трансформації діяльності підприємства роздрібної торгівлі, які доцільним є розділити на три ключові блоки: бізнес-модель, бізнес-процеси та клієнтський досвід (рис. 1).

Зазначимо, що цифрова трансформація діяльності підприємства роздрібної торгівлі є достатньо складним організаційним та технологічним процесом, а в умовах орієнтації на споживача актуалізує необхідність врахування такого важливого елемента, як клієнтський досвід. Безумовно, управління клієнтським досвідом, його постійний розвиток та покращення є невід'ємною частиною цифрової трансформації. Однак, не всі визначення беруть до уваги важливість розгляду бізнес-моделі в контексті елемента цифрової трансформації. На нашу думку, розгляд саме елементів бізнес-моделі як елементи цифрової трансформації є необхідним, оскільки цифрова трансформація передбачає фундаментальний перегляд діючої бізнес-моделі підприємства.



Агрегований індикатор рівня цифрової трансформації підприємства ( $R^{DG} = \{DG^{BM}; DG^{BP}; DG^{SE}\}$ )

### Умовні позначення:

$DG^{SE}$  – індикатор цифровізації клієнтського досвіду;  $E_1^{SE}$  – субіндикатор розуміння вимог та запитів споживачів;  $E_2^{SE}$  – субіндикатор росту товарообороту;  $E_3^{SE}$  – субіндикатор цифровізації комунікаційних зв'язків із споживачами;  $DG^{BM}$  – індикатор цифровізації бізнес-моделі підприємства;  $E_1^{BM}$  – субіндикатор цифровізації торгового обслуговування;  $E_2^{BM}$  – субіндикатор створення цифрового бізнесу;  $E_3^{BM}$  – субіндикатор цифрової глобалізації;  $DG^{BP}$  – індикатор цифровізації бізнес-процесів підприємства;  $E_1^{BP}$  – субіндикатор цифровізації основних бізнес-процесів;  $E_2^{BP}$  – субіндикатор цифровізації бізнес-процесів управління;  $E_3^{BP}$  – субіндикатор цифровізації бізнес-процесів.

### Рис. 1. Ключові елементи цифрової трансформації діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Джерело: складено автором на основі узагальнення [1–4]

### Список використаних джерел:

1. Гулей А.І., Язлюк Б.О., Гулей С.А. Формування нової цифрової ери на межі реального та віртуального соціально-економічного простору взаємодії. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Т. 3. № 2. С. 17–26.
2. Данілова Е.І. Методологія ризик-орієнтованого підходу до управління економічною безпекою підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 12. С. 61–68.
3. Зоїдзе Д.Р., Різник О.М. Ризик-менеджмент як невід'ємна складова управління ризикозахищеністю сучасних підприємств. *Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку* : матеріали VIII наук.-практ. конф. з міжнар. участю, м. Харків, 1 листопада 2019 р. Харків, 2019. С. 56–58.
4. Чмерук Г.Г. Інструменти цифрової трансформації суб'єктів господарювання. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2020. № 2 (113). С. 170–177.

## НАПРЯМ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-71>

### ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»

**Домашевська Катерина Олександрівна**

*аспірантка кафедри місцевого самоврядування та розвитку територій  
Навчально-наукового інституту публічної служби та управління  
Національного університету «Одеська політехніка»*

Поняття «регіон» має чимало тлумачень і науковий інтерес до нього не вщухає, а в умовах сьогодення тільки посилюється. Нагальнішою стає потреба у максимально чіткому визначенні сутності категорії «регіон» з метою її ефективного використання у галузі публічного управління.

Термін «регіон» походить від латинського слова «regio» (історично пішло від назви давньоримського міста Regio), і в перекладі означає «територію», «місцевість», «простір», «область», «район».

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови регіон розглядається як певна територіальна одиниця, що відрізняється від інших геологічними, етнографічними, економічними та іншими рисами [2, с. 1020]. Аналогічної думки дотримуються автори одного з термінологічних словників «Публічного управління», підкреслюючи, що саме специфічні характеристики роблять не схожим регіон на інші території [4].

Економісти використовують категорію «регіон», коли потрібно чітко окреслити ту чи іншу територію для якісного вирішення загальнодержавних чи міжрегіональних питань [8].

Соціологи стверджують, що регіоном може бути будь-яка сукупність процесів, інститутів, структур, соціальних спільнот, яка організована за принципом територіальності.

Що стосується зарубіжного досвіду тлумачення поняття «регіон», то він бере свій початок у 60-х роках ХХ сторіччя, коли у Нью-Йорку вийшла друком книга Вальтера Айседа «Методи регіонального аналізу: вступ до науки про регіони».

У своїй роботі автор одним із перших висловився про те, що для повноцінного вивчення проблематики регіонів не достатньо враховувати лише економічні чи соціальні фактори. На його думку, у взаємодії з ними потрібно обов'язково розглядати політичні чинники [1; 3].



В науковій праці підкреслюється, що поняття «регіон» містить у собі безліч аспектів, виокремлених із різних галузей знань таких, як економіка, політика, географія, етнографія, історія, соціологія та ін. У зв'язку з цим Айсед запропонував розкривати сутність регіону, використовуючи міждисциплінарний підхід.

В контексті цієї точки зору звернемося до роздумів американських вчених П. Джеймса та Дж. Мартіна, які піднімали проблему визначення регіону у дослідницьких творах, присвячених історії географічної думки.

Зокрема, у книзі «Усі можливі світи» автори зазначають, що регіон – це цілісна територія, яка у своїй основі відрізняється певною однорідністю [5].

При цьому П. Джеймс та Дж. Мартін наголошують, що жоден регіон не має чітких кордонів, бо саме цим поняттям, за словами вчених, нерідко характеризують території, розміри яких просто неможливо досягнути.

Регіон як політико-правову структуру почали розглядати в кінці 80-х років ХХ сторіччя. Тоді Європейський парламент прийняв «Хартію регіонів», в якій термін «регіон» тлумачили як сукупність територій, існуючих за рахунок політичної цілісності. При цьому населення, яке мешкає на цих територіях, виступає гарантом цієї цілісності за рахунок забезпечення економічного, культурного, соціального розвитку і дотримання законодавчих норм [3].

В Україні перше офіційне тлумачення поняття «регіон» було запропоновано у 2005 році у Законі «Про стимулювання розвитку регіонів». Регіоном визнавалася територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя [7].

Декілька років потому у Законі про «Про засади державної регіональної політики» з'являється більш чітке визначення регіону таке, як «...територіальне утворення субнаціонального рівня з системою органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування...» [6].

Разом з тим вводяться поняття «макро- та мікрорегіону». Під макрорегіоном розуміють декілька регіонів чи їхні частини, які об'єднані за спільними ознаками та проблемами розвитку.

Мікрорегіон – це територія в межах регіону, якій притаманна цілісність та які характеризуються особливостями розвитку [6].

Виходячи з вищевикладеного, зазначимо, що, незважаючи на значну кількість підходів до тлумачення поняття «регіон», в науковому дискурсі на сьогодні відсутнє загальне визначення сутності поняття «регіон». Цю категорію можна тлумачити з різних точок зору. Але вкрай важливо, на нашу думку, враховувати при цьому історичний, економічний, географічний, екологічний, політико-правовий та інші аспекти наукового розгляду.

Отже, що стосується визначення сутності та змісту поняття «регіон» в контексті сфери публічного управління, то в умовах сучасних викликів невід'ємними характеристиками цього поняття має бути територіальна цілісність і чітко окреслені адміністративні кордони, в межах яких визначено актуальні проблеми, та діють закріплені на законодавчому рівні програми її розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Isard W. *Methods of Regional Analysis: an Introduction to Regional Science*. Cambridge, Massachusetts: The M. I. T. Press, 1960. 832 p. URL: <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/Methodsofregionalanalysis.pdf>
2. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник української мови. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. 1440 с.
3. Кармазіна М. Політичний регіон: підстави формування та функціонування. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень імені І.Ф. Кураса НАН України*. 2016. № 1. С. 4–23.
4. Куйбіда В.С., Білинська М.М., Петроє О.М. та ін. Публічне управління : термінол. слов. / за заг. ред. В.С. Куйбіди, М.М. Білинської, О.М. Петроє. Київ : НАДУ, 2018. 224 с.
5. Дронь Ю.П. Категорія «регіон»: сутність і напрями досліджень. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17081/1/8.pdf>
6. Про засади державної регіональної політики України : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>
7. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15#Text>
8. Тульчинська С.О. Підходи до визначення поняття «регіон» в сучасних умовах. *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1201>

## **ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ НА СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Тригубченко Антон Вікторович**

*аспірант*

*Інституту права та суспільних відносин*

*Відкритого міжнародного університету*

*розвитку людини «Україна»*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7605-1603>

В контексті постійно мінливої глобальної економіки, роль державних облігацій як ключового інструменту фінансової політики та стабілізації національної економіки набуває особливої актуальності. Державні облігації, які є формою боргових зобов'язань урядів, відіграють критичну роль у фінансуванні публічних витрат, управлінні грошовою масою, та впливають на загальну економічну стабільність країни та її кредитний рейтинг.

Державні облігації є цінними паперами, що випускаються урядом з метою залучення коштів на фінансування державних витрат. Ці облігації представляють собою боргові зобов'язання уряду перед інвесторами, що гарантують повернення вкладених коштів з певним відсотком [1].

Залежно від термінів погашення, виплати відсотків, та інших умов, державні облігації можна класифікувати на кілька типів, таких як короткострокові та довгострокові облігації, фіксовані та змінні відсоткові ставки. Історія державних облігацій налічує кілька століть. Облігації еволюціонували від простої форми позики у середньовіччі до рівня складних фінансових інструментів в сучасній економіці. Різні країни використовували державні облігації для фінансування великих проектів, військових потреб, або для управління державним боргом. Класична економічна теорія, наприклад, розглядає державні облігації як засіб фінансування дефіциту бюджету, тоді як кейнсіанський підхід вбачає в них інструмент для стимулювання економічного зростання в періоди рецесії.

Сучасні теорії звертають увагу на вплив державних облігацій на грошову політику, інфляцію, та кредитні рейтинги. Такий теоретичний аналіз допомагає зрозуміти, як різні аспекти державних облігацій впливають на економічну стабільність та розвиток. Випуск державних облігацій безпосередньо впливає на кількість грошової маси в обігу. Коли уряд випускає облігації, він залучає капітал, який потім використовується для фінансування державних витрат [2]. Це може призводити до збільшення грошової маси, якщо фінансування витрат

здійснюється за рахунок створення нових грошей. Такий процес може сприяти підвищенню інфляції, особливо якщо зростання грошової маси не супроводжується відповідним зростанням виробництва товарів та послуг.

Державні облігації є ключовим інструментом для фінансування бюджетного дефіциту. Цей механізм дозволяє урядам забезпечувати стабільне фінансування необхідних програм та проектів, незалежно від поточних податкових надходжень. Водночас, надмірне зловживання фінансуванням за рахунок випуску боргових цінних паперів, зокрема державних облігацій, може призвести до збільшення державного боргу, що ставить під загрозу довгострокову економічну стабільність країни [3]. Ринок державних облігацій тісно пов'язаний з кредитним рейтингом країни. Кредитний рейтинг відображає здатність країни обслуговувати свій борг, і він впливає на вартість запозичення на міжнародних ринках. Високий кредитний рейтинг знижує вартість позики для країни, забезпечуючи більш вигідні умови випуску державних облігацій [4]. Навпаки, низький кредитний рейтинг може збільшувати вартість позики, роблячи фінансування через державні облігації менш привабливим та більш ризикованим для інвесторів. Взаємодія між ринком державних облігацій та кредитним рейтингом відіграє важливу роль у забезпеченні економічної стабільності та довіри інвесторів.

В якості успішного кейсу можна взяти приклад того, як у відповідь на фінансову кризу 2014–2015 років, уряд України випустив серію довгострокових державних облігацій. Цей крок був спрямований на залучення іноземних інвестицій та стабілізацію національної валюти [5]. В результаті, було залучено значні інвестиції, що допомогло стабілізувати гривню та знизити інфляцію. Також пандемія COVID-19 спричинила значні виклики для української економіки, включаючи спад ВВП та зниження доходів. У відповідь на це, уряд збільшив випуск державних облігацій для фінансування антикризових заходів [6]. Це призвело до збільшення державного боргу, але водночас забезпечило необхідне фінансування для підтримки економіки. Однак, під час глобальної фінансової кризи 2008 року, уряд спробував випустити короткострокові державні облігації з високими відсотковими ставками. Однак, через високий рівень ризику та нестабільність економіки, ці облігації не знайшли значного попиту серед інвесторів, що призвело до недостатності коштів для подолання кризи.

Таким чином, випуск державних облігацій, при правильному використанні цього механізму, може стати важливим інструментом для приваблення інвестицій та стимулювання економічного зростання, особливо у контексті інтеграції України в європейські фінансові ринки. Для цього уряду необхідно використовувати державні облігації як частину збалансованої боргової стратегії, з увагою до стійкості

державних фінансів та з метою забезпечення довгострокового економічного зростання.

### **Список використаних джерел:**

1. Мишкін Ф.С. Економічна теорія грошей, банківської справи і фінансових ринків. 1998. С. 378–379.
2. Манкью Н.Г. Макроекономіка. 1994. 416 с.
3. Everything You Need to Know About the Bond Market. URL: <https://www.fool.com/investing/how-to-invest/bonds/bond-market/>
4. Ukrainian bonds erase losses; EM dollar credit fragile. URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/mi/research-analysis/20112015-Credit-Ukrainian-bonds-erase-losses-EM-dollar-credit-fragile.html>
5. Bond ratings. URL: <https://www.fidelity.com/learning-center/investment-products/fixed-income-bonds/bond-ratings>
6. Ватаманюк-Зелінська У.З. Функціонування в Україні ринку державних облігацій внутрішньої позики. *Економіка та суспільство*. 2021. № 30. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/616-Tekst-statti-590-1-10-20210928.pdf>

**КРАЩІ ПРАКТИКИ СПІВПРАЦІ ОРГАНІВ  
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ З ГРОМАДСЬКИМИ  
ОРГАНІЗАЦІЯМИ У СФЕРІ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ  
ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ**

**Циганин Мар'яна Петрівна**

*аспірантка*

*Національного університету «Львівська політехніка»;*

*заступник директора*

*Департаменту молодіжної політики та спорту*

*Івано-Франківської міської ради –*

*начальник відділу молодіжної політики*

Опис та поширення кращих практик роботи у будь якій сфері – це можливість для інших перейняти досвід, інструменти, методики або підходи у вирішенні тих чи інших викликів та завдань, а також підбити та публічно висвітлити підсумки певного проєкту, кампанії чи заходу. Оскільки молодіжна політика – це напрям державної політики, спрямований на створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов і гарантій для соціалізації та інтеграції дітей та молоді в суспільні процеси, що здійснюються в інтересах дітей та молоді та за їх участю [5], керується відповідними законодавчими актами, кращі практики її реалізації мають велике значення як для наукового аналізу, так і для подальшої розробки цільових програм на усіх рівнях молодіжної політики: локальному, регіональному та національному.

На національному рівні існують два збірника, які описують історії про кращі практики: «Громадянське суспільство, бізнес та влада» та «Каталог кращих практик молодіжної роботи».

«Громадянське суспільство, бізнес та влада» – це збірник історій про кращі спільні проєкти між трьома сторонами, результатом яких стали позитивні зміни у суспільстві, незалежно від сфери їх діяльності. Збірник історій став продовженням інформаційної кампанії «Громадянське суспільство та влада – кращі практики співпраці», яка була започаткована 2020 року Міністерством культури та інформаційної політики України (МКІП) та Секретаріатом Кабінету Міністрів України спільно з проєктом «Ініціатива секторальної підтримки громадянського суспільства України», який реалізує ІСАР Єднання у партнерстві з Українським незалежним центром політичних досліджень та Центром демократії та верховенства права. Історії, які потрапляють у збірник відбираються шляхом проведення щорічного конкурсу [4].

«Каталог кращих практик молодіжної роботи» – це збірник, який з 2018 року щорічно формується в рамках Програми «Молодіжний працівник», що реалізується Міністерством молоді та спорту України та державною установою «Всеукраїнський молодіжний центр» за сприяння Програми розвитку ООН в Україні [3]. Формування каталогу відбувається на конкурсній основі, серед кандидатів обираються 10 переможців та орієнтовно 100 успішних проєктів, які були реалізовані в різних сферах молодіжної політики (соціальна згуртованість, захист прав людини, участь молоді у процесах демократії, організація змістовного дозвілля, волонтерство тощо) та теж потрапляють у даний каталог.

На регіональному та локальному рівні теж можуть існувати схожі конкурси, збір та опис кращих історій та практик, в залежності від рішення органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування. Проте відсутність ведення такого збірника не свідчить про відсутність успішних практик. Розглянемо на прикладі реалізацію молодіжної політики в Івано-Франківській міській територіальній громаді.

Рішенням міської ради від 24.12.2020 р. № 348-3 було прийнято цільову програму «Молодь Івано-Франківської міської територіальної громади» на 2021–2025 роки [7], метою якої є створення можливостей для самореалізації та розвитку потенціалу молоді в об'єднаній територіальній громаді через підвищення спроможності інститутів громадянського суспільства у молодіжній сфері, які діють на принципах демократичного врядування, застосування наявних та нових інструментів для активної участі та інтеграції молоді у суспільне життя і подальший розвиток українського суспільства. Основним реалізатором програми є Департамент молодіжної політики та спорту Івано-Франківської міської ради. Серед низки успішних практик у 2023 році, варто виділити ті, де ініціаторами та партнерами на етапі реалізації були громадські організації та/або молодіжні лідери, а саме:

1) дослідження молодіжного середовища Івано-Франківської міської територіальної громади в рамках реалізації проєкту #to\_make\_youth\_louder (зробити молодь гучнішою) [1], ініційоване ГО «Між іншим». Результати опитування були описаними та поданими до Департаменту молодіжної політики та спорту Івано-Франківської міської ради у письмовому вигляді, в результаті чого були врахованими і стали за основу впровадження нових підходів до розробки і реалізації молодіжної політики на рівні громади;

2) відкриття комунальної установи «Івано-Франківський молодіжний центр «Рух» [2], ініційоване молодіжною радою при виконавчому комітеті Івано-Франківської міської ради, ГО «Івано-Франківський молодіжний центр «Простір ініціатив» та ГО «Між іншим». Реалізація даного проєкту стала можливою завдяки співпраці Департаменту

молодіжної політики та спорту Івано-Франківської міської ради з дитячим фондом ООН ЮНІСЕФ, саме завдяки підтримці фонду вдалося зробити ремонт у приміщення молодіжного центру на суму 2 млн 100 тис. грн, а також придбати меблі і оргтехніку на загальну суму 295 тис. грн;

3) запровадження стипендій міського голови для обдарованих студентів закладів вищої освіти III-IV рівнів акредитації, ініційоване депутатами міської ради та підтримане міським головою [6]. Це 3 млн грн з міського бюджету в рік, які будуть фінансово підтримувати успішних у навчанні та активних у громадському житті громади студентів, мотивуючи їх все більше діяти задля позитивних змін у суспільстві.

Вивчаючи досвід інших громад як в Україні, так і за її межами, Департамент молодіжної політики та спорту Івано-Франківської міської ради у партнерстві з активними молодіжними громадськими організаціями готує проєктну заявку про створення в громаді мобільного молодіжного центру, оскільки досі низький рівень залучення молоді до активного громадського життя у сільській місцевості (18 сіл входять до складу Івано-Франківської міської територіальної громади).

Про можливості участі молоді у прийнятті управлінських рішень, фінансової підтримки реалізації проєктів громадських організацій, а також про досягнення і актуальні новини Департамент інформує на своєму сайті <http://dmpps.if.ua/> та сторінках у соціальних мережах: <https://www.facebook.com/depmolodsportif>, <https://www.instagram.com/youth.if.mvk/> та [https://t.me/youth\\_if\\_mvk](https://t.me/youth_if_mvk).

Поширення кращих практик співпраці органу місцевого самоврядування з громадськими організаціями – це ще один інструмент активізації молоді, боротьби із стереотипами та міфами щодо роботи органів влади та бюрократизації процесів, демонстрація відкритості та прозорості влади і реальних можливостей участі молоді та інших суб'єктів молодіжної політики у процесах прийняття управлінських рішень. Також варто вказати, що це інструмент залучення нових партнерів, іноземних донорських організацій, для яких важливими є міжсекторальна співпраця, дослідження потреб цільових аудиторій, публічне висвітлення отриманих результатів та можливість сталості і продовження реалізації проєктів після завершення грантової підтримки.

Запровадження в Івано-Франківській громаді конкурсу кращих практик співпраці між суб'єктами молодіжної політики та органом місцевого самоврядування може стати одним із ефективних кроків як розробки, так і реалізації молодіжної політики на благо громади.



### Список використаних джерел:

1. Аналітичний огляд за підсумками дослідження молодіжного середовища ІФ МТГ в рамках реалізації проекту #to\_make\_youth\_louder. Івано-Франківськ : Карпатський інститут аналітики «FrankoLytics», 2023.
2. Івано-Франківський молодіжний центр «Рух» відкрито. URL: <http://surl.li/nmfxb> (дата звернення: 11.12.2023).
3. Каталоги кращих практик. URL: <https://youth-worker.org.ua/library-category/katalogy-krashhyh-praktyk/> (дата звернення: 12.12.2023).
4. Оголошується третій щорічний конкурс історій «Громадське суспільство, бізнес та влада – кращі практики співпраці». URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/ogoloshuyetsya-tretij-shorichnij-konkurs-istorij-gromadyanske-suspilstvo-biznes-ta-vlada-krashi-praktiki-svivpraci> дата звернення: 12.12.2023).
5. Про основні засади молодіжної політики : Закон України від 27.04.2021 № 1414-IX. Дата оновлення 31 березня 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text> (дата звернення: 12.12.2023).
6. Про призначення стипендій міського голови для обдарованих студентів закладів вищої освіти III-IV рівнів акредитації : рішення Івано-Франківської міської ради від 31.07.2023 р. № 146-37. URL: <http://www.namvk.if.ua/dt/890349/> (дата звернення: 11.12.2023).
7. Про програму «Молодь Івано-Франківської міської територіальної громади» на 2021–2025 роки : рішення Івано-Франківської міської ради від 24.12.2020 р. № 348-3. URL: <http://www.namvk.if.ua/dt/523870/> (дата звернення: 11.12.2023).

## НАПРЯМ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-74>

### ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТ НА МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Витоптова Тетяна Ігорівна**

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин  
Університету митної справи та фінансів*

В останні десятиліття криптовалюти здобули значний попит і увагу, створюючи нову парадигму в світі фінансів. Їхній вплив на міжнародні фінансові ринки став предметом широкого дослідження та обговорень. У цій статті розглянемо важливі аспекти впливу криптовалют на міжнародні фінансові ринки, використовуючи дані та висновки провідних дослідників у галузі.

Згідно з дослідженням «Cryptocurrency Liquidity: A Comprehensive Analysis» [1], динаміка курсів та ліквідність криптовалют визначають їхню привабливість для інвесторів та впливають на їхню здатність взаємодіяти з міжнародними фінансовими ринками.

Зміни в цих параметрах можуть викликати значні реакції від інвесторів та трейдерів, викликаючи коливання цін та визначаючи загальний стан криптовалютного ринку. Дослідження також підкреслює, що високий рівень ліквідності є важливим аспектом для привертання уваги інвесторів та для забезпечення стабільності цифрових активів в умовах швидкозмінюваного фінансового середовища.

Такий підхід до аналізу динаміки курсів та ліквідності криптовалют дозволяє отримати більш глибоке розуміння їхнього впливу на міжнародні фінансові ринки та сприяє розробці стратегій для ефективного управління ризиками та вигідної інвестиційної діяльності.

Дослідження «Interconnectedness of Cryptocurrencies and Traditional Financial Instruments» [2] розглядає глибокі взаємозв'язки між криптовалютами та традиційними фінансовими інструментами. Це дослідження виявляє, що вплив криптовалют може виходити за межі їхньої власної екосистеми, суттєво впливаючи на глобальні фінансові ринки.

Взаємодія криптовалют з традиційними інструментами може створити нові можливості та ризики для учасників ринку. Наприклад, з'являються нові інвестиційні стратегії, такі як портфельне диверсифікування, що може включати як криптовалютні активи, так і

традиційні цінності. Однак, разом з цим, зростає необхідність розуміння ризиків, пов'язаних із змішаною екосистемою.

Це дослідження також звертає увагу на можливі взаємовпливи між ринками, особливо в умовах економічних та фінансових криз. При взаємодії з традиційними фінансовими інструментами, криптовалюти можуть стати індикаторами глобальних економічних тенденцій, а також ефективним інструментом управління ризиками в економічно нестабільних часах.

Один із аспектів впливу криптовалют, який варто враховувати, – це їхня технологічна основа. Дослідження «Blockchain Technology in Finance: Innovations and Challenges» [3] простежує перспективи впровадження технологій блокчейну у фінансовому секторі та їхній вплив на міжнародні фінансові ринки.

Розробка технологій блокчейну має потенціал трансформувати традиційні фінансові процеси, забезпечуючи більшу ефективність, безпеку та прозорість. Впровадження розумних контрактів, децентралізованих фінансових послуг (DeFi), та забезпечення швидких та недорогих міжнародних трансакцій – це лише кілька прикладів того, як технології блокчейну можуть перетворити спосіб, яким функціонують міжнародні фінансові ринки.

Однак разом з перевагами виникають і виклики. Дослідження виявляє потребу в розробці стандартів безпеки, вирішенні проблем масштабування та встановленні правового фреймворку для регулювання нових фінансових інструментів, заснованих на технології блокчейну.

Розуміння та вивчення впливу цих інновацій на міжнародні фінансові ринки є важливим для адаптації та використання можливостей, які надають технології блокчейну в умовах постійної еволюції фінансового сектору.

Останні світові економічні та політичні таємниці і кризи мають свій відбиток на криптовалютному ринку. Зокрема, події, які відбуваються у глобальних економіках, можуть викликати значні коливання цін. Дослідження такого впливу ведеться у роботі «Global Economic Events and Cryptocurrency Markets» [4].

Криптовалюти, як децентралізовані цифрові активи, часто стають об'єктом уваги інвесторів у періоди економічної нестабільності та криз. Дослідження розкриває, як глобальні економічні та політичні зміни можуть викликати реакцію на криптовалютному ринку, впливаючи на їхні ціни та ліквідність.

Однак, важливо врахувати, що криптовалюти не завжди реагують однозначно на економічні кризи. Вони можуть виступати як засіб збереження вартості, але також стати об'єктом ризиків та великих коливань. Дослідження реакції криптовалют на глобальні економічні події сприяє кращому розумінню динаміки цих ринків та допомагає

інвесторам та учасникам ринку приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності.

Аналіз впливу криптовалют на міжнародні фінансові ринки вимагає інтеграції даних із різних джерел та наукових підходів. Згідно з наведеними дослідженнями, взаємодія цифрових активів із глобальними ринками визначається не лише їхньою вартістю, але й регулюванням, технологічними інноваціями та реакцією на глобальні економічні події. Врахування цих факторів є критичним для розуміння та прогнозування динаміки сучасного фінансового світу.

У світі стрімкої трансформації фінансового ландшафту криптовалюти визначають нові горизонти взаємодії з міжнародними фінансовими ринками. Дослідження впливу криптовалют, представлене у цій статті, вказує на багатогранність цього взаємодії та важливість глибокого розуміння її факторів.

Аналіз динаміки курсів та ліквідності, представлений у дослідженні [1], надає можливість уявити, як зміни в цих параметрах можуть впливати на рішення інвесторів та загальну динаміку ринку. Взаємодія з традиційними фінансовими інструментами, регулювання, розвиток технологій блокчейн та реакція на глобальні економічні та політичні таємниці стають визначальними факторами у формуванні стійкості фінансового середовища.

Прогнозування розвитку криптовалют та їхнього впливу на міжнародні фінансові ринки є завданням складним, враховуючи динаміку глобальних подій. Однак, завдяки наведеним дослідженням, можливо зробити висновок, що важливою буде взаємодія між інноваціями криптовалют і традиційними фінансовими структурами для досягнення стійкості та розвитку у цьому періоді глобальної фінансової трансформації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Smith J. Cryptocurrency Liquidity: A Comprehensive Analysis. 2022.
2. Johnson M. Interconnectedness of Cryptocurrencies and Traditional Financial Instruments. 2021.
3. Li Y. Blockchain Technology in Finance: Innovations and Challenges. 2022.
4. Garcia A. Global Economic Events and Cryptocurrency Markets. 2021.

## **РОЛЬ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

**Гаврилюк Оксана Володимирівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки*

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

**Унгурян Крістіна Миколаївна**

*здобувач ОР «Магістр»*

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Глобалізація має двоїстий вплив на сучасні проблеми світогосподарського розвитку, з одного боку, прискорюючи їх поширення, з іншого боку, – об'єднуючи країни для їх спільного вирішення. Трансформація продовольчої проблеми у продовольчу безпеку набула глобального, транснаціонального статусу внаслідок синхронної дії комплексу взаємопов'язаних факторів, а її ідентифікація виявляє глобальну асиметрію її вирішення. Як зазначає міністр економіки України Ю. Свириденко, «глобальна продовольча безпека та подолання голоду мають бути пріоритетами для світу, а функціонування глобальної продовольчої системи – захищеним від впливів криз та конфліктів» [1]. Тому у забезпеченні світової продовольчої безпеки важливого значення набувають питання управління нею як на національному, так і на глобальному рівні.

До війни Україна відігравала вагомий роль на світовому аграрному ринку. Якщо 20 років тому за рахунок експорту українського зерна була можливість нагодувати 40 млн. осіб, то сьогодні – понад 400 млн. осіб. І навіть у 2022 р., під час повномасштабної війни, розв'язаної Російською Федерацією проти нашої держави, вітчизняний аграрний сектор показав велику стійкість та адаптивність. Україна залишалася лідером з експорту насіння соняшнику та соняшникового шроту (перші позиції), соняшnikової олії (друга позиція), була третім найбільшим світовим експортером насіння ріпаку, четвертим – кукурудзи та волоських горіхів. Тобто, сьогодні український агросектор є визнаним у світі брендом. Зауважимо, що за майже два роки війни Європейський Союз як надійний партнер України сприяв забезпеченню глобальної продовольчої безпеки: протягом березня 2022 р. – листопада 2023 р. «шляхами солідарності» між Україною та ЄС з України було вивезено 60 млн. т зернових, олійних культур, інших продуктів, що принесло майже 38 млрд. євро доходу українським фермерам і підприємствам. Також, завдяки укладеній в липні 2022 р. «Чорноморській Зерновій

ініціативі», ініціативі Grain from Ukraine наша держава продовжує виконувати свої зобов'язання та є гарантом забезпечення продовольчої безпеки для країн Близького Сходу, Північної Африки та Південно-Східної Азії, а відновлення експорту сприяло зниженню світових цін на пшеницю, кукурудзу, олійні та кормові культури, соняшникову олію, тобто позитивним чином впливало на світову продовольчу безпеку.

Разом з цим, Україні слід попрацювати і над внутрішніми проблемами забезпечення продовольчої безпеки, на це вказують результати Індексу глобальної продовольчої безпеки 2022 (Global Food Security Index) [2] для нашої країни. Моніторинг чотирьох складових Індексу показує, що за показниками економічної доступності Україна посіла останню позицію серед європейських країн, так само, як і за групою індикаторів фізичної доступності/наявності продовольства, а найгірша ситуація спостерігалась за критеріями сталості та адаптивності (94-е місце у глобальному рейтингу) [2].

Амбітна «Стратегія розвитку агропромислового комплексу» на наступні 10 років була презентована Міністерством аграрної політики України під час конференції з питань відновлення України (URC 2023) у червні 2023 р. в Лондоні [3]. В ній зазначено, що враховуючи чотири глобальні світогосподарські тенденції (загострення проблеми продовольчої безпеки у світі, зміну клімату, підвищення попиту на продукти харчування і зміну структури споживання, а також автоматизацію та цифровізацію процесів в аграрному секторі), протягом 10 наступних років наша держава зможе «...забезпечувати 600 млн. людей на планеті харчовими продуктами, розвивати політику імпортозаміщення і до 90% споживати власну агропродукцію, підвищити конкуренцію в секторі переробки і, відповідно, переробляти 50% врожаю, розвивати ринок біометану, здобути інвестиційний портфель у 57 млрд. дол. США» [4]. Очевидно, що такі перспективи залежатимуть і від паралельного розвитку інших секторів вітчизняної економіки.

Аналогічну позицію має і президент Української аграрної конфедерації Л. Козаченко, який вважає, що Україна після війни може стати третьою у світі (після США та Нідерландів) країною-експортером сільськогосподарської та харчової продукції. Фахівець відзначає, що «Експорт продукції сільського господарства та продукції харчової промисловості приніс Україні у 2021 році 27,7 млрд. дол. США (40,7% від всього українського експорту). Але якби ми всю свою сировину переробляли й експортували вже готові продукти, то ця сума могла б зрости до понад 100 млрд. дол. США» [5]. Наприклад, лише з однієї агрокультури (кукурудзи), можливо виготовити мінімум 15-20 видів продукції із високою доданою вартістю. Інший приклад: у 2020 р. Україною було експортовано фуражної пшениці на 1 млрд. дол. США. Якщо б цей обсяг фуражного зерна було перероблено в

моногідрати глюкози, фруктози, лимонної кислоти, ми б отримали більше 3 млрд. дол. США валютної виручки.

Отже, Україна має великий потенціал запровадження в аграрному секторі нових проєктів з переробки і це свого роду «вікно можливостей» для того, щоб кардинально змінити місце країни у світовій економіці. Для цього наша держава має здобути перемогу у війні та мати в обробітку всі 32 млн. га землі. Враховуючи, що виробнича база багатьох галузей вітчизняної промисловості зазнала величезних втрат, і на її відбудову знадобиться багато часу, вітчизняний агропромисловий сектор може стати одним з тих драйверів, які сприятимуть якнайшвидшому відновленню економіки України після війни.

Для забезпечення стабільного функціонування аграрного сектору та його післявоєнного відновлення варто здійснювати такі кроки: проводити оцінку збитків та втрат, а також потреб для відновлення; заходи з відновлення пошкодженої інфраструктури, виробництва сільськогосподарських культур, підтримки фермерів та сільських громад; заходи з розмінування та рекультивації забруднених сільськогосподарських земель; забезпечення безпеки інфраструктури; заходи з оптимізації постачання та створення диверсифікованої системи логістики, ефективного транспортування та розподілу сільськогосподарської продукції до населення та ринків; посилення міжнародної співпраці з міжнародними організаціями, іншими країнами задля отримання, розширення фінансової та технічної підтримки, грантових програм; інвестувати у наукові дослідження та упроваджувати інноваційний підхід до розвитку агропромислового сектора.

### **Список використаних джерел:**

1. Саміт з питань реалізації формули миру Президента України Володимира Зеленського: Юлія Свириденко представила конкретні кроки до досягнення продовольчої безпеки. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ef5e1b9f-c22a-4d5b-91fa-f073475a8eed&title=SamitZPitanRealizatsii>
2. Global Food Security Index 2022. Exploring challenges and developing solutions for food security across 113 countries. URL: <https://impact.economist.com/sustainability/project/food-security-index>
3. Презентація «Стратегія розвитку агропромислового комплексу»: Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/investoram/strategiya-rozvitku-agropromislovogo-kompleksu>
4. Названо цілі АПК України у період післявоєнного відновлення. URL: <https://agroportal.ua/news/ukraina/nazvano-cili-apk-ukrajini-u-period-pislyavoyennogo-vidnovlennya>
5. Україна після закінчення війни має стати лідером у галузях сільського господарства та харчової промисловості – Леонід Козаченко. URL: <http://agroconf.org/content/ukrayina-pislya-zakinchennya-viyni-maie-stati-liderom-u-galuzuah-silskogo-gospodarstva-ta>

## **РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ ТА СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (НА ПРИКЛАДІ В'ЄТНАМУ)**

**Кузнєцова Наталія Володимирівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних фінансів*

*Навчально-наукового інституту міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

У другій половині двадцятого століття (переважно 60-80-ті рр.) в азійському регіоні серед низки країн, що розвиваються, виокремилася невелика група країн, що надзвичайно активно розпочали процеси індустріалізації та структурної перебудови своїх економік, в тому числі за рахунок залучення великих потоків іноземного капіталу. До нових індустриальних країн (НІК) Азії увійшли Південна Корея, Гонконг, Сінгапур і Тайвань. Вони отримали назву «азійські дракони» за їх високі темпи економічного зростання, промислового розвитку та експорту. Економіки цих країн стали найбільш успішними моделями експортної орієнтації і досягли значних результатів в створенні обробної промисловості та соціальному прогресі. Вищезгадані країни прийнято відносити до НІК першої хвилі. З часом їхню модель економічного розвитку почали запроваджувати ряд інших азійських країн, так званої другої хвилі НІК Азії – Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Таїланд, а згодом і В'єтнам. В 80-90 ті рр. двадцятого століття ці країни почали фактично копіювати основні етапи розвитку НІК першої хвилі, користуючись тим, що останні на цей час втратили свої колишні порівняльні переваги, і в першу чергу, це стосується працевістких галузей промисловості.

Серед НІК першої хвилі можна виділити дві підгрупи країн. До першої належать Малайзія, Індонезія та Таїланд. Ці країни мають довгу історію залучення ПІІ та стимулювання діяльності експортно-орієнтованих БНП. За обсягом припливу нових прямих іноземних інвестицій Малайзія та Індонезія поступаються серед нових індустриальних країн Азії тільки Сінгапуру та Гонконгу та значно випереджають навіть Південну Корею та Тайвань. Вже в середині 90-х років в Гонконзі було розташовано 6 300 філіалів, в Південній Кореї – 11 500, в Сінгапурі – 24 000, на Тайвані – 2 800, в Малайзії – 15 500, на Філіппінах – 14 800 [1]. Що стосується НІК другої групи, то за допомогою багатонаціональних компаній ці країни, особливо Малайзія, значно змінили структуру економіки та експорту, і поступово



переносять акцент на розвиток капіталомістких виробництв із середньою складністю технології. В іншій підгрупі НІК другого покоління, яка включає Філіппіни, В'єтнам та Шрі-Ланку, обсяг операцій БНП значно менший, хоча В'єтнам дуже швидко збільшує щорічні припливи та загальний акумульований обсяг прямих іноземних інвестицій. БНП переносять в ці країни виробництво працемісткої продукції, оскільки робоча сила тут набагато дешевше ніж в НІК першої хвилі. Приток ПІІ в НІК Азії відбувається як в формі інвестицій в нове виробництво так і в формі придбання існуючих підприємств в наслідок угод злиття і поглинання.

Середньорічні темпи зростання ВВП В'єтнама за останні роки перевищують 7 %, що перевищує показник більшості азійських країн. В'єтнам розглядають як країну з великим потенціалом і можливостями для іноземних інвесторів. За 2017–2021 рр. притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до В'єтнаму у середньому складав 15 млрд дол. США з рекордним рівнем у 2021 р. у 19,74 млрд дол. США. В цілому В'єтнам за останні 10 років отримав 241,6 млрд дол. США ПІІ [2].

ПІІ продовжують відігравати ключову роль у підтримці економіки країни. Уряд як на центральному, так і на муніципальному рівнях активно сприяє залученню ПІІ та проводить ефективну політику регулювання. Основна частина ПІІ надходить через створені в країні спеціальні економічні зони (СЕЗ). Міністерство планування та інвестицій (МПІ) є національною установою країни, що відповідає за регулювання та сприяння іноземним інвестиціям. Процес затвердження МПІ включає: 1) оцінку правового статусу та фінансової стійкості інвестора; 2) сумісність проєкту з довгостроковими та короткостроковими цілями уряду щодо економічного розвитку та державних доходів; 3) технологічну експертизу інвестора; 4) охорону навколишнього середовища тощо [3].

В'єтнам використовує СЕЗ як для розвитку певних секторів промисловості, так і для розвитку певних територій. Наприклад, зараз заохочуються проєкти у сфері високих технологій, захисту довкілля, наукових досліджень, розвитку інфраструктури, переробки сільськогосподарських і морських продуктів, виробництва програмного забезпечення та відновлюваних джерел енергії. Сьогодні МПІ В'єтнаму визначає 260 СЕЗ, серед яких найбільший інтерес викликають зони промислового експортного виробництва та індустріальні парки. Всі СЕЗ сконцентровані у трьох ключових економічних зонах, таких як Північна СЕЗ, Центральна СЕЗ та Південна СЕЗ.

Північна СЕЗ складається з семи провінцій: Ханой, Хайфон, Бакнінь, Хайдуонг, Хун Єн, Вінь Фук та Куанг Нінь. Підприємства СЕЗ зосереджені на виробництві електроніки, високотехнологічної продукції та машинобудуванні. Цей район наразі вважається пріоритетним для

інвесторів, які розглядають стратегію China-Plus-One. В'єтнам зайняв своє місце у цій програмі завдяки двом основним факторам: конкурентоспроможна вартість робочої сили та близькість до другої за величиною економіки світу – Китаю.

Центральна СЕЗ складається з п'яти провінцій: Тхуа Тх'єн Хюе, Дананг, Куанг Нам, Куанг Нгай і Б'єн Д'єн. Цей регіон орієнтований на розвиток легкої промисловості, харчової промисловості, виготовлення будівельних матеріалів, переробки паперу та лісової продукції. Основні напрямки розвитку Центральної СЕЗ включають активізацію розвитку таких галузей, як нафтовидобування, газова індустрія, суднобудування, логістика та інші високотехнологічні галузі.

Південна СЕЗ – найактивніша економічна зона в країні, що складається з восьми провінцій: Хошимін, Б'єн Дуонг, Донг Най, Лон Ан, Ба Р'єа – Вунг Тау, Б'єн Фуок, Тай Н'єн і Т'єн Джанг. Дана зона розглядається як центр гумової, пластмасової і швейної промисловості. Крім того, цей регіон займається машинобудуванням та металургією [4]. Сильною стороною цього району є різноманітність економіки, регіон наділений різноманітністю сировини та людських ресурсів. СЕЗ відома як головний промисловий центр, що приваблює найбільші ПІІ завдяки сприятливому інвестиційному клімату.

У В'єтнамі існує ряд стимулів, які заохочують іноземні інвестиції залежно від різних факторів, у тому числі регіонального профілю. Податкові пільги включають звільнення чи зменшення податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість (ПДВ) та імпорتنних тарифів на певні періоди та надаються залежно від напрямків діяльності та місця розташування підприємства. Для нових інвестиційних проєктів на територіях зі складними соціально-економічними умовами, в економічних зонах і високотехнологічних зонах встановлено пільговий податок на прибуток у розмірі 10% строком на 15 років.

Пільговий податок на прибуток діє протягом усього періоду діяльності для компаній, які працюють у сферах освіти та навчання, охорони здоров'я, культури, спорту та навколишнього середовища. Інші знижені ставки включають 15% і 17% для підприємств, які займаються фермерством, розведенням, переробкою сільськогосподарської продукції. Великі виробничі проєкти з інвестиційним капіталом 258 тис. доларів США або більше з мінімальним доходом 430 млн доларів США на рік протягом принаймні трьох років після першого року діяльності також мають право на податкові стимули. Крім того, для інвесторів пропонуються звільнення від ввізного мита та пільги на оренду землі. Такі стимули та звільнення залежать від галузі та місця інвестування [5]. Таким чином, В'єтнам створив експортні зони, високотехнологічні промислові зони, прикордонні й економічні зони для стимулювання притоку прямих іноземних інвестицій, без яких

неможливий промисловий розвиток. Як наслідок, обсяг виробництва та продуктивність промислового сектора значно зросли.

Досвід створення та функціонування СЕЗ показує, що за допомогою використання механізмів СЕЗ і залучення іноземного капіталу країни намагаються реалізувати програми промислового розвитку, дати поштовх до розвитку окремих галузей або регіонів країни, вийти на новий рівень промислового розвитку, покращити соціально-економічні умови. Уряди країн намагаються поєднати інтереси іноземних інвесторів з національними пріоритетними програмами економічного розвитку через механізм функціонування СЕЗ шляхом використання принципу «пільги для іноземних інвесторів – вимоги до іноземних інвесторів – економічний ефект для розвитку даної країни». Історія розвитку СЕЗ накопичила багатий досвід у залученні іноземних інвестицій, його аналіз та використання може бути корисним для обґрунтування методів та організації державної інвестиційної політики в Україні у найближчому майбутньому.

#### **References:**

1. ASEAN Investment Report 2020–2021 (2021). Available at: <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/AIR-2020-2021.pdf>
2. Vietnam Foreign Direct Investment (2021). Available at: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/vietnam/foreign-direct-investment--of-nominal-gdp>
3. Bui Thi Minh Tam (2019) SEZ Development in Cambodia, Thailand and Vietnam and the regional value chains. Available at: [https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Reports/Brc/pdf/24\\_05.pdf](https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Reports/Brc/pdf/24_05.pdf)
4. An overview of vietnam's infrastructure development & key economic zones (2021). Available at: <https://bwindustrial.com/invest-in-vietnam/legal-and-business-environment/an-overview-of-vietnams-infrastructure-development-key-economic-zones/>
5. Vietnam's Industrial Zones – How to Pick a Location for Your Business (2019). Available at: <https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnam-industrial-zones-how-to-pick-location-for-your-business.html/>

## ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК СУЧАСНИЙ КОНЦЕПТ

**Куничка Михайло Михайлович**

*помічник професора кафедри міжнародних економічних відносин  
та економічної дипломатії*

*Економічного університету в Братиславі*

Вступ. Згадки про економічний вимір дипломатії мають глибоке історичне коріння, яке сягає часів Стародавнього Єгипту та Греції. Однак початок формування та утвердження концепту економічної дипломатії можна віднести лише до початку другої половини ХХ століття. У вітчизняній та зарубіжній літературі можна зустріти різні визначення економічної дипломатії, навіть якщо остаточного і точного формулювання цього терміну не знайти в науковій літературі. Різноманітність визначень можна прояснити головним чином уподобаннями та тлумаченням різних експертів з наукової сфери чи дипломатичної практики, які застосовують цей термін у випадках переслідування власних дослідницьких цілей. Необхідно також підкреслити, що термін економічна дипломатія вживається у багатозначному значенні цього слова та спирається на її інструменти, методи та діяльність. У зв'язку з багатозначністю цього терміну та залежністю його тлумачення від відповідної діяльності, в останні десятиліття точиться полеміка щодо різних усталених термінів, тісно пов'язаних із терміном економічна дипломатія. У цьому контексті необхідно згадати такі терміни, як економічна та комерційна дипломатія. У вітчизняній та зарубіжній літературі можна спостерігати певне протиріччя у визначеннях цих термінів. Найбільшим джерелом протистояння є визначення понять різними мовами світу, а також різне тлумачення окремих інструментів, методів, завдань і функцій економічної дипломатії.

Метою є дослідження наявних визначень терміну економічна дипломатія, який все частіше зустрічається в науковій літературі з області міжнародних економічних відносин та використовується в дипломатичній практиці. Аналіз терміну економічна дипломатія ґрунтується на сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі.

**Концепт економічної дипломатії.** Як зазначалося вище, економічна дипломатія існувала ще в глибоку давнину, хоча й не проявлялася в нині розвиненому вигляді. У минулому економічна дипломатія представляла собою комерційною дипломатією, оскільки основною функцією економічного виміру дипломатії була підтримка торгівлі. Необхідність використання терміну економічна дипломатія стала очевидною лише у

XX столітті, коли її функції та завдання розширилися з розвитком міжнародних економічних відносин. Після того, як концепція економічної дипломатії викристалізувалася в тому вигляді, в якому ми її знаємо сьогодні, торгова (комерційна) дипломатія не зникла, а стала її частиною [7, с. 56]. В даний час торгова дипломатія зосереджена виключно на торговій політиці, яка визначає умови доступу товарів і послуг на внутрішні ринки та забезпечує доступ вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки. У деяких фахових працях термін комерційна дипломатія ототожнюється з економічною дипломатією, що не є цілком коректним, оскільки комерційна дипломатія є вужчим терміном або лише його частиною, чи перехідним моментом у процесі розвитку економічної дипломатії.

**Економічна дипломатія з ширшої точки зору.** Зважаючи на різноманітність визначень економічної дипломатії у вітчизняній та зарубіжній літературі, це явище можна поділити на дві ключові групи – ширшу та вужчу групу понять. З ширшої точки зору економічна дипломатія є певним поширеним і узагальненим явищем, яке також має взаємозв'язок з іншими явищами та процесами, створеними внаслідок глобалізаційних тенденцій у світі. До більш широких визначень можна також віднести вислів І.А. Орнацького, який визначає економічну дипломатію наступним чином: «Використання державами дипломатичних методів і економічних засобів на двосторонній і багатосторонній основі для підтримки розвитку економіки, досягнення власних зовнішньоекономічних інтересів і політичних цілей». Цим визначенням автор намагається охарактеризувати економічну дипломатію як розгалужене та складне явище, підкреслюючи не лише її роль у реалізації економічних інтересів держави, а й розглядаючи її як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей. Б.І. Гуменюк має іншу думку щодо ширшого поняття економічної дипломатії. За його словами «для багатих держав економічна дипломатія є засобом набуття ще більшого багатства або підтримки вже досягнутого рівня розвитку в боротьбі за національне виживання, тоді як для бідних держав це ймовірний інструмент покращити своє становище, щоб вони не зникають повністю з політичної карти світу» [12, с. 169]. Більш широке розуміння також представлено словацьким науковцем Е. Пайтінкою, який визначає економічну дипломатію з точки зору її зв'язку з класичною дипломатією та стверджує, що «економічна дипломатія являє собою один із вимірів дипломатії держави, яка спрямована на просування її зовнішніх та економічних інтересів у відношенні до інших суб'єктів світової політичної системи мирними засобами» [8, с. 16].

**Економічна дипломатія з вузької точки зору.** Друга група визначень економічної дипломатії має більш вузьку спрямованість і описує це явище з точки зору державних органів орієнтованих на

виконання своїх завдань і функцій. Наприклад, Р. Санер і Л. Іу характеризують економічну дипломатію як «діяльність дипломатичних представництв, спрямовану на підтримку ділового і фінансового сектору в рідній країні, в гонитві за економічним прогресом і національним розвитком» [10, с. 13]. У цьому визначенні очевидна наявність дипломатичних органів держави як дипломатичного представництва, що також визначає відношення цього визначення до вузької категорії. До вузьких характеристик економічної дипломатії можна віднести також визначення іншого словацького науковця Л. Тота, в якому присутній елемент державного сектора [11, с. 17]. За Тотом, економічна дипломатія – це «специфічний вид діяльності державних органів міжнародних економічних відносин та їх представників по представництву держави за кордоном, що здійснюється в рамках загальної дипломатії держави з метою реалізації намірів зовнішньоекономічної політики держави шляхом переговорів та іншими законними засобами». До більш вузьких визначень економічної дипломатії можна віднести визначення Д. Лі та Д. Хадсона, які розуміють економічну дипломатію як «роботу посадових осіб державного управління іноземних відомств і закордонних представництв, а також посадових осіб інших міністерств чи приватних суб'єктів господарювання для підтримки бізнесу та фінансового сектору економіки» [4, с. 343].

**Економічна та комерційна дипломатія.** У контексті іноземних дефініцій слід підкреслити, що в англійській літературі змістовим еквівалентом економічної дипломатії є термін *commercial diplomacy*, який, однак, не є перекладним еквівалентом українського терміну. Окрім терміну *commercial diplomacy*, в англійських текстах також можна зареєструвати термін *economic diplomacy*. Цей термін можна перекласти українською як економічна дипломатія, що є головною причиною частішої плутанини цих термінів та їх неправильного тлумачення. Наприклад, Г.Р. Беррідж і А. Джеймс розрізняють ці два поняття відповідно до акторів і форматів їх дії [4, с. 343]. Вони пов'язують термін економічна дипломатія з питаннями економічної політики, які включають, наприклад, діяльність делегацій у міжнародних організаціях, таких як Світова організація торгівлі та Банк міжнародних розрахунків. Ці автори також підкреслюють інформативний характер економічної дипломатії, яка, крім іншого, покликана стежити за економічною політикою інших країн і надсилати відповідні звіти про держави-партнери. На думку Берріджа і Джеймса, особливістю економічної дипломатії є можливість застосування економічного впливу (винагород і санкцій) для досягнення певних цілей економічної політики держави [2, с. 91]. Подібне визначення дають Бейн і Вулкок, які включають політику, пов'язану з виробництвом, рухом і обміном товарів, послуг, інвестицій, фінансів, інформації та їх регулювання до концепту економічної дипломатії [1, с. 4].

Термін торгова (комерційна) дипломатія (анг. *commercial diplomacy*) за Берріджем та Джеймсом означає діяльність дипломатичних представництв, пов'язану з підтримкою внутрішнього бізнесу та фінансового сектору для досягнення загальних цілей економічного розвитку країни. На думку цих авторів, діяльність дипломатичних представництв включає не тільки сприяння торгівлі, а й стимулювання інвестицій. Костецькі та Нарай пропонують схоже визначення поняття комерційної дипломатії, яку вони сприймають як державну службу для сфери бізнесу, орієнтовану на розвиток суспільно корисної міжнародної підприємницької діяльності [3, с. 1].

Загалом експерти єдині в думці, що комерційна дипломатія є частиною економічної дипломатії держави. У цьому контексті Поттер наголошує на надзвичайно взаємодоповнювальному характері залежності між економічною та комерційною дипломатією [9, с. 1]. Таким чином, економічна дипломатія створює міжнародні можливості та простір для здійснення діяльності комерційної дипломатії. Якщо економічна дипломатія реалізує свою діяльність за допомогою представництв у форматі держава-держава або держава-міжнародна організація, то комерційна дипломатія діє у форматі держава-приватний сектор. З одного боку, дійовими особами є посольства акредитуєної держави, а з іншого – суб'єкти господарювання (підприємства, фірми, ТНК). Важливо зазначити, що комерційна дипломатія також може здійснюватися приватними суб'єктами, якщо її послуги надають торгові палати чи подібні бізнес-асоціації [5, с. 4].

Висновки. У вітчизняній та зарубіжній літературі існує декілька дефініцій та визначень рамок економічної та комерційної дипломатії. Для реалізації досліджень та досягнення поставлених цілей науковці або ж кар'єрні дипломати часто спрощують економічну та комерційну дипломатію методом їх об'єднання. Таким чином терміни економічна та комерційна дипломатія сприймаються як економічна дипломатія. Це спрощення можливе з двох причин. По-перше, економічна та комерційна дипломатія взаємодоповнюють одна одну. По-друге, діяльність, пов'язана з цими термінами, спрямована на реалізацію однієї й тієї ж мети – досягнення економічного успіху та розвитку національної економіки шляхом збільшення обсягів торгівлі та інвестиційної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Bayne N., Woolcock S. *The new economic diplomacy: decision-making and negotiations in international economic relations*. 2. ed. Aldershot : Ashgate, 2007. 366 p.
2. Berridge G.R., James A. *A Dictionary of Diplomacy*. Basingstoke : Palgrave, 2003. 272 p.

3. Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business. In: Discussion papers in Diplomacy. 2007. 42 p. URL: [http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070400\\_cdsp\\_diplomacy\\_kostecki\\_naray.pdf](http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070400_cdsp_diplomacy_kostecki_naray.pdf) (дата звернення: 15.12.2023).
4. Lee D., Hudson D. The old and new significance of political economy in diplomacy. *Review of International Studies*. 200. Vol. 30. No. 3. URL: <http://www.cuts-citee.org/CDS03/pdf/CDS03-Session4-01.pdf> (дата звернення: 14.12.2023).
5. Mercier A. Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK, and the US. In: Discussion Papers in Diplomacy. 2007. 35 p. URL: [http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070900\\_cdsp\\_diplomacy\\_mercier.pdf](http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070900_cdsp_diplomacy_mercier.pdf) (дата звернення: 15.12.2023).
6. Naray O. Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview. In: 7th World Conference of TPOs. 2008. 16 p. URL: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade\\_Support\\_Institutions/TPO\\_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf) (дата звернення: 15.12.2023).
7. Pajtinka E. Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí. *Mezinárodní vztahy*. 2007. Roč. 42. Č. 4. URL: <http://mv.iir.cz/article/view/278> (дата звернення: 15.12.2023).
8. Pajtinka E. Hospodárska diplomacia: Hľadanie efektívneho modelu riadenia, alebo boj o obchodných atašé? *Mezinárodní politika*. 2007. Roč. 31. Č. 10. URL: <http://www.fpvmbv.umb.sk/epajtinka/publikacna-cinnost.html> ISSN 0543-7962 (дата звернення: 15.12.2023).
9. Potter E. Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy. *International Studies Perspectives*. 2004. Vol. 5. No. 1. P. 55–60.
10. Saner R., Yiu L. International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. Discussion Papers on Diplomacy. 2003. 41 p. URL: [http://clingendael.info/publications/2003/20030100\\_cli\\_paper\\_dip\\_issue84.pdf](http://clingendael.info/publications/2003/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf) (дата звернення: 13.12.2023).
11. Tóth L., Horváthová K. *Hospodárska diplomacia: bilaterálne vzťahy*. Bratislava : SPRINT, 2006. 192 p.
12. Гуменюк Б.І. Дипломатична служба: правове регулювання. Київ : Либідь, 2007. 224 с.



## ДАТАПОЛІЯ В ЦЕНТРІ ЗАГОСТРЕННЯ ПРОБЛЕМ РИНКОВИХ ВИКРИВЛЕНЬ І НЕРІВНОСТІ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

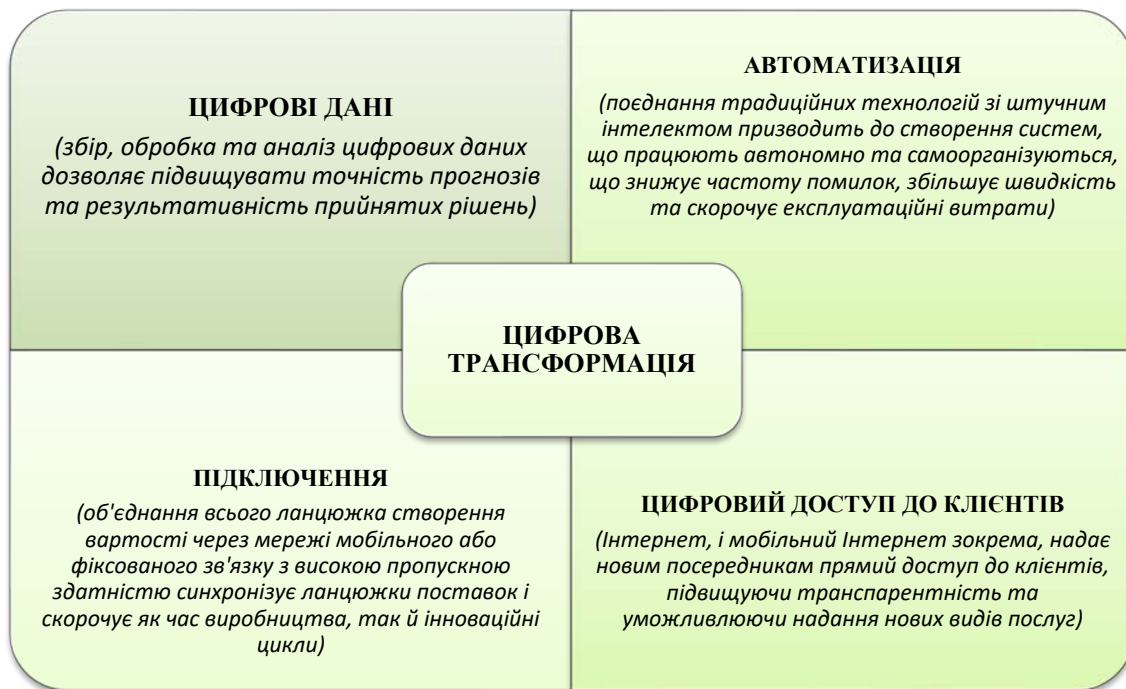
Олійник Кирило Дмитрович  
*аспірант*

*Маріупольського державного університету*

Дані як ресурс (*англ. Data*) носять трансформаційний характер, але й досі точаться суперечки про те, що саме вони трансформуватимуть: з одного боку, дані є джерелом економічних доходів і приносять значні соціальні вигоди; з іншого боку, зростання обігу даних і обміну даними (*англ. datification, dataization*), а також розширення категорії «даних» за рахунок перетворення у формат даних того, що не розглядалось інформацією (зокрема, місцезорешування, розпізнавання зображення) – т.зв. датифікація – призводять до появи нового соціального актора – Homo datus (*англ. digital human, digital native, datafied person*), який не існує поза цифрової датифікації, виступає джерелом даних і є споживачем даних, що генерується на цифрових платформах, а відтак є об'єктом, що потенційно підпадає під контроль BigTech [1; 2].

За своєю суттю платформна модель ґрунтується на використанні нових механізмів монопольної влади, що дозволяє встановлювати контроль над стратегічними сферами накопичення, а, отже, маніпулювати ринком та отримувати ренту з виробників шляхом контролю доступу до платформ [3; 4]. У той час, як за часів фордизму джерелом отримання прибутку виступав реальний сектор виробництва, а за часів постфордизму – фінансовий ринок, в цифровій економіці основний прибуток генерується за рахунок інформаційної ренти, яка формується інструментами контролю доступу до ключових ресурсів, що дозволяє отримувати монопольну ренту.

Цифрове домінування обумовлено трьома чинниками: (1) інфраструктуралізацією платформи; (2) посередницькою позицією платформи, що формує глобальну архітектуру поведінкового моніторингу, аналізу, прогнозування і дозволяє отримувати вигоду з величезних обсягів даних, що масштабуються практично з нульовими витратами, і призводить до концентрації ринку – формування «цифрових монополій» або «інформаційних монополій» (датаполій); (3) мережевими ефектами, що означає, що цінність використання платформи визначається кількістю учасників ринку (див. рис. 1).



**Рис. 1. Цифрова трансформація як тригер цифрової нерівності**

*Джерело: укладено автором*

З позицій adeptів наглядного капіталізму та інформаційного капіталізму, сьогоднішня цифрова економіка побудована на практиках використання та вилучення даних, що призводить до накопичення ренти у домінуючих технологічних корпораціях (технофеодалізм). Фактично лише кілька великих технологічних корпорацій – Alphabet (Google), Amazon, Apple, Meta Platforms (Facebook) та Microsoft – мають доступ до даних, володіють механізми їхньої обробки, технічним потенціалом і фінансовими ресурсами, необхідними для надання широкого спектру послуг, здатністю впроваджувати інновації та пропонувати послуги, які є або здаються незамінними й унікальними. Незважаючи на те, що за межами цих закритих екосистем, як і раніше, пропонуються інноваційні рішення, фінансова міць платформ означає, що на практиці вони здатні або набувати, або імітувати і надалі удосконалювати інновації в цифровій економіці. Їхня ефективність у використанні цього потенціалу дозволяє їм використовувати своє домінування на нових ринках. Придбання платформ з відкритим вихідним кодом, таких як GitHub компанією Microsoft у 2018 році та RedHat компанією IBM у 2019 році, також вказує на можливість того, що традиційні гравці мають намір поширити своє домінування у сфері програмного забезпечення з відкритим кодом (Back4app; Convertigo; Joget; Saltcorn; Parse). Створюючи все більшу залежність як у державній, так і приватній сфері, BigTech розширюють свої послуги на соціально чутливі галузі, такі як

освіта та охорона здоров'я, тим самим, загострюючи проблему цифрової нерівності і цифрового розриву [5; 6].

Датаполії загострюють проблему ринкових викривлень в цифровій економіці – т.зв. «Е-викривлень», до числа яких зараховуємо:

1) Погіршення якості (зменшення конфіденційності, адже датаполії можуть знизити рівень захисту конфіденційності нижче за конкурентний рівень і збирати персональні дані вище за конкурентний рівень; зростання вартості перемикання на конкурентів; погіршення пошуку).

2) Передача рентних доходів датаполіям. Навіть коли продукти та послуги нібито «безкоштовні», датаполії можуть отримувати доходи від користувачів на кількох рівнях, отримуючи персональні дані без необхідності платити за їхню справедливую ринкову вартість, отримуючи творчий контент від користувачів безкоштовно або використовуючи дані як засіб дискримінаційного ціноутворення. Датаполія також може отримувати ренту із постачальників ресурсів та постачальників вихідних даних (зокрема, датаполії збирають цінний контент у фотографів, авторів, музикантів та розміщують їх на своїх платформах).

3) Збільшення витрат третіх сторін. Ті, хто контролює ключову платформу (наприклад, операційну систему мобільного телефону, провідну пошукову систему або провідну онлайн-платформу), можуть сприяти перенаправленню користувачів та рекламодавців на споживання власних цифрових продуктів та послуг на шкоду конкуруючим продавцям на даній платформі (і всупереч бажанням споживачів). Датаполія може накладати витрати на підприємства, які прагнуть захистити конфіденційність (зокрема, Google виключив програму конфіденційності Disconnect зі свого магазину програм для Android).

4) Збільшення негативних інновацій, під якими мають на увазі інновації, які працюють проти інтересів споживачів та ринків (наприклад, використання датаполіями методів збільшення взаємодії користувачів із їхніми платформами або впровадження технічних інструментів виключення конкурентів).

### **Список використаних джерел:**

1. Шлапак А.В. Наглядний потенціал фінансових установ у протидії кіберзлочинам та інформаційним атакам в умовах зростання ролі FINTECH і BIG TECHS на цифровізованих ринках капіталу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : економічні науки.* 2022. № 2. Том 2. С. 273–280. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-43](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-43)

2. Шлапак А.В. FINTECH і BIG TECHS як драйвери цифровізації світових ринків фінансових послуг і міжнародного ринку капіталу. *Modeling the development of the economic systems.* 2022. № 3. С. 210–216. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-5-30>

3. Резнікова Н.В., Булатова О.В., Іващенко О.А. Колізії конкуренції на діджиталізованих ринках в умовах техноглобалізму: ризики інноваційного та

інформаційно-цифрового неопротекціонізму для міжнародного бізнесу та електронної комерції. *Інвестиції: практика та досвід*. № 13. С.13–21. 2023. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.13.13>

4. Резнікова Н.В., Булатова О.В., Шлапак А.В., Іващенко О.А. Платформізація цифрової економіки чи техноглобалізм цифрових платформ? Трансформаційний потенціал діджиталізованих екосистем для міжнародного бізнесу і торгівлі. *Ефективна економіка*. 2023. № 6. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.1>

5. Trofymenko M., Bulatova O., Trofymenko A., Vyshniakov O. Digital Development and Technological Innovations: Inequality and Asymmetry. *Marketing and Management of Innovations*. 2023. 14(3). P. 215–229. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2023.3-19>

6. Булатова О.В., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Цифровий розрив чи цифрова нерівність? Нові виміри глобальних асиметрій соціально-економічного розвитку в умовах техноглобалізму. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка*. 2023. Вип. 25. С. 45–57. DOI <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57>

## ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА УГОРЩИНОЮ

**Шолом Аліна Сергіївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*імені Артура Голікова*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Протягом 2018–2022 рр. сальдо торгівлі товарами України із Угорщиною мало позитивний характер. У торгівлі товарами до 2020 року спостерігалось зниження обсягів експорту товарів із України. Якщо експорт товарів із України в Угорщину у 2018 році склав 1646 млн. дол., то у 2020 році показник експорту із України знизився до 1263,8 тис. дол. Протягом 2021–2022 року спостерігається збільшення обсягів українського експорту до Угорщини. Щодо імпорту товарів, то із Угорщини, то тут спостерігався стабільний зростаючий тренд у періоді 2018–2021 років. Натомість у 2022 році обсяг імпорту із Угорщини скоротився із 1571 млн. доларів у 2021 році до 1021,1 млн. дол., тобто на третину [1; 2].

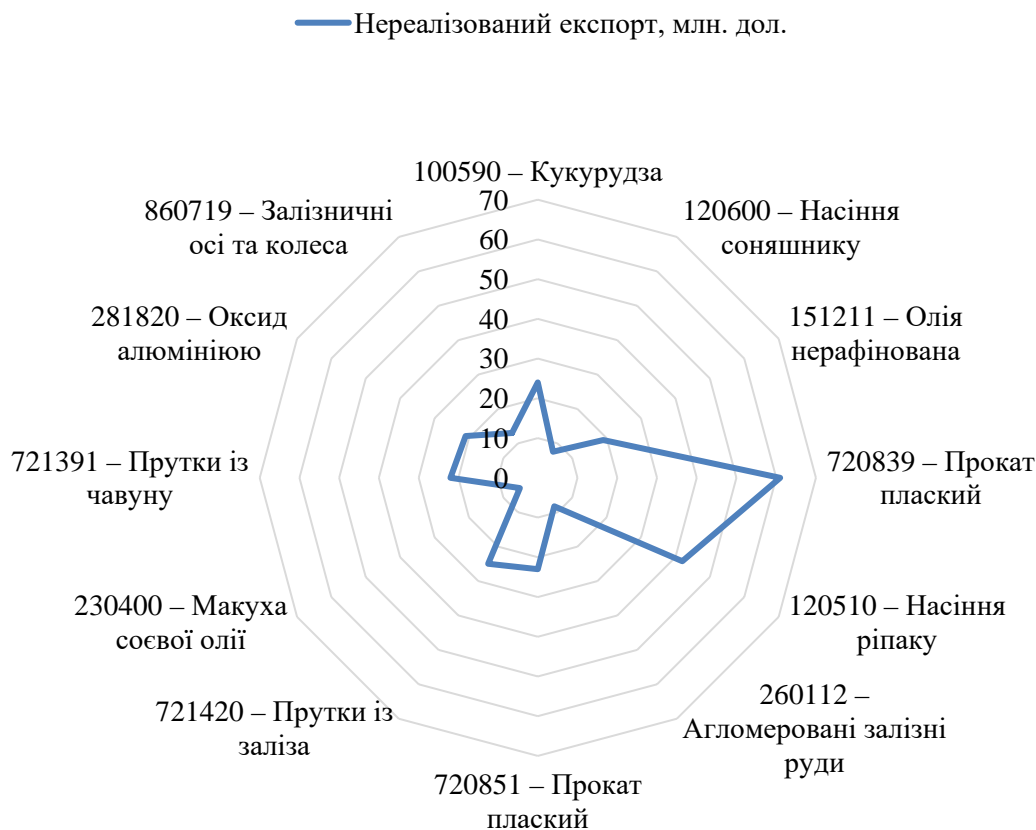
Необхідно відзначити що в українській зовнішній торгівлі частка Угорщини є незначною. У 2018 році частка імпорту із Угорщини склала 2,2%. Це дуже низький показник для сусідньої країни. До 2020 року ця частка зросла до 2,58 із наступним зниженням до 1,85 у 2022 році. Останні 2 роки Угорщина скорочує продаж своїх товарів до України. Щодо експорту, то у 2022 році частка Угорщини досягла рівня в 5,12% від загального українського експорту [1; 2].

Україна також практично не відіграє значимої ролі у зовнішній торгівлі Угорщини, її частка в експорті знизилася до 0,68%, а в імпорті склала 1,44%.

Основними товарами, імпортованими із Угорщини до України, є електричні машини та обладнання, пластмаси та вироби з них, транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, а також їх частини та приладдя, палива мінеральні, оливи та продукти їх перегонки.

Експорт України до Угорщини представлений такими товарами, як електричні машини та обладнання і їх частини, зернові, Насіння олійних культур і плоди олійних культур; різні зерна, насіння та фрукти; промислові або медичні, палива мінеральні, оливи та продукти їх перегонки; бітумні речовини, тваринні, рослинні або мікробні жири та олії та продукти їх розщеплення; готові харчові жири.

Для вибору перспективних напрямів розвитку торговельних відносин Угорщини та України, використаємо інструмент Карти експортного потенціалу, відповідно до якої у рис. 1 сформуємо перспективні напрями розвитку експорту України до Угорщини.



**Рис. 1. Обсяги перспективного розширення експорту України до Угорщини**

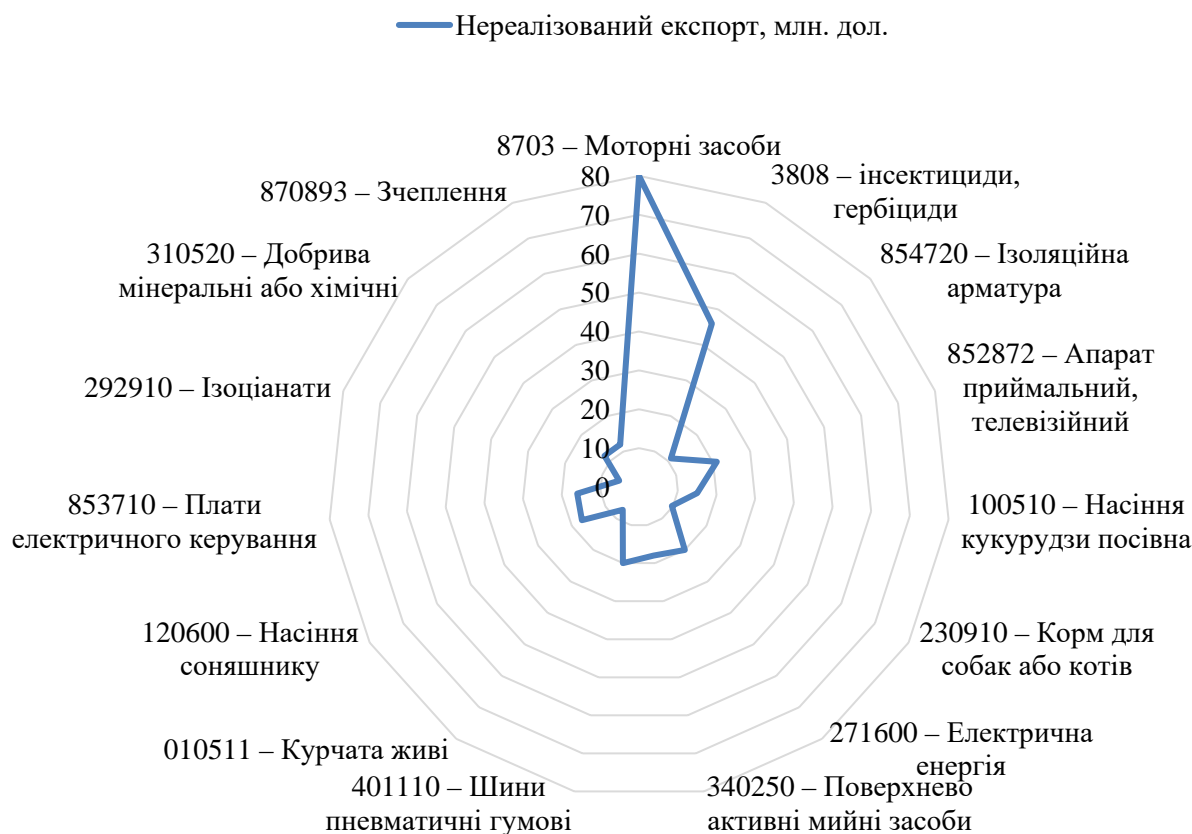
*Джерело: [3]*

Перспективними напрямками розширення експорту України до Угорщини є: прокат плаский, насіння ріпаку, прутки та оксид алюмінію.

Угорський експорт теж має значний потенціал до розширення на українському ринку (рис. 2).

Перспективними напрямками розширення експорту Угорщини до України можуть стати: моторні засоби, інсектициди та гербіциди, апарати телевізійні, електрична енергія та шини.

Загалом Угорщина може виступати як важливий торговельний партнер для українських експортерів, і існують різні шляхи посилення використання потенціалу Угорщини як провідної країни для українських експортерів, за рахунок:



**Рис. 2. Обсяги перспективного розширення експорту Угорщини до України**

*Джерело: [4]*

1) Розвитку торговельних зв'язків. Українські експортери повинні активно співпрацювати з угорськими партнерами та імпортерами, встановлювати контакти та розширювати мережу зв'язків. Це може бути досягнуто через участь в міжнародних виставках та ярмарках, спільних українсько-угорських бізнес-форумах та інших подіях. У цьому аспекті важливим питанням стає роль Угорщини у експорті українського зерна;

2) Ретельного дослідження угорського ринку та попиту. Експортери повинні вивчити угорський ринок, зрозуміти споживчі попити та тенденції, які можуть впливати на їхні товари чи послуги. Важливо враховувати потреби і смаки місцевих споживачів;

3) Сприяння інноваціям. Угорщина має активний сектор інновацій та стартапів. Українські експортери можуть співпрацювати з угорськими підприємцями та дослідницькими установами для розвитку нових технологій та інноваційних продуктів, особливо це актуально сьогодні у війсьній промисловості;

4) Посилення партнерства з місцевими компаніями. Українські експортери можуть розглядати можливості для співпраці з місцевими

угорськими компаніями, включаючи спільний виробництво або розробку товарів та послуг;

5) Посилення ефективності перевезення та логістики. Планування ефективного логістичного ланцюга для перевезення товарів до Угорщини може спростити та здешевити торгівлю;

6) Підтримки від уряду. Уряди України та Угорщини можуть надавати підтримку та сприяти розвитку торговельних відносин. Важливо слідкувати за податковими ставками, митними обмеженнями та іншими правилами.

### **Список використаних джерел:**

1. Bilateral trade between Ukraine and Hungary. URL: [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpr=1%7c804%7c%7c348%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpr=1%7c804%7c%7c348%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1) (дата звернення: 12.12.2023).

2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами. Державна служба статистики України. URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/ztt/ztt\\_u/arh\\_ztt2021.html](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2021.html) (дата звернення: 12.12.2023).

3. Експортний потенціал Україна-Угорщина. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?toMarker=j&market=348&fromMarker=i&exporter=804&whatMarker=k> (дата звернення: 12.12.2023).

4. Експортний потенціал Угорщина-Україна. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?toMarker=j&market=804&fromMarker=i&exporter=348&whatMarker=k> (дата звернення: 12.12.2023).



# НАПРЯМ 11. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-336-4-80>

## AREAS OF COOPERATION OF UKRAINIAN AND POLISH NATIONAL BANKS IN THE CONTEXT OF THE WAR IN UKRAINE<sup>1</sup>

**Motuzka Olena**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Department of Management, Marketing and Public Administration  
National Academy of Statistics, Accounting and Audit*

**Szyszko Magdalena**

*Doctor of Science, Professor,  
Institute of Economics and Finance,  
WSB Merito University Poznan, Poznan, Poland*

It was in early days of the large-scale war that the National Bank of Ukraine (NBU) launched communications with central banks of neighboring countries that accepted immigrants, to find a scheme for exchange of UAH for the local currency. The top priority was signing an exchange agreement with the National Bank of Poland (NBP) as a country where the largest number of Ukrainians came in.

NBU and NBP signed the Memorandum of Understanding concerned with the strengthening of cooperation in the war time [1]. This bilateral agreement promotes information exchange, mutual support of the two central banks and setting up closer links for cooperation. The Memorandum laid a framework for expanding cooperation between Poland and Ukraine in the finance and banking sector.

NBU and NNP signed an agreement on currency swap UAH/USD worth the equivalent of 1,000,000,000 USD. The resolution on currency exchange with Ukraine was approved by NBP Board of Directors in the first day of the russian attack of Ukraine, February 24, 2022. Since that time there has been intensive efforts on preparing and settling technical arrangements for the aforementioned transaction. The funds received on line of the currency swap are meant to increase the international reserves and sustain the macroeconomic stability of Ukraine. This support from CBP could be a

---

<sup>1</sup> The Foundation for Polish Science funds the study, grant no.PL-UA/2023/1:Policy communication, tools and effects during the war. The case of Ukraine and Poland

«safety cushion» for the financial sector of Ukraine. In 2023, the NBU-NBP agreement on the currency swap UAH/USD was continued for another year.

On account of a heavy inflow of Ukrainian immigrants possessing cash UAH to the territory of the Republic of Poland with the beginning of the large-scale invasion, NBP made comprehensive adaptation of the national bank system, to enable for the conversion of UAH in PLN. Nearly two million of Ukrainian refugees were allowed to exchange UAH due to NBU's cooperation of with the largest Polish bank, PKO Bank Polski. UAH banknotes with denominations 100, 200, 500 and 1000 UAH could be exchanged on the total sum of 10,000 UAH per person in the offices of PKO Bank Polski [2].

The European Central Bank had to do a lot of work to create a financial scheme allowing millions of Ukrainian refugees to convert their savings in the currencies that they needed.

This program of UAH/PLN exchange ran from 25.03.2022 till 09.09.2022, with 97,000 transactions on the total sum of 690,000,000 UAH made over this period [2].

Also, in 2022 some Polish banks improved the terms of bank services for Ukrainians:

- Getin Noble Bank: cancelled commission for money transfers to Ukraine;
- ING Bank Śląski: access to some mainstream bank services provided free of charge;
- Pekao SA: free of charge transfers to and from Ukraine, with the opening of account only with one's passport;
- Alior Bank: free of charge transfers to Ukraine and inside Poland;
- Millennium: cancelled commission for money transfers to Ukraine.

In 2022, NBU together with NBP become winners of the international prize Central Banking Awards in the nomination Currency Manager [3]. NBU was recognized as the central bank of the year and received the panel of judges' award for the initiative pertaining to payment and market infrastructure. Also, this panel of judges highly appreciated joint efforts of NBU and NBP on the elaboration of ascheme for emergencyexchange of cash UAH for the local currency, designed for the Ukrainian residents forced to leave home and flee from the war to other countries.

NBU and NBP issued commemorative coins in 2023, dedicated to the Ukraine's Independence Day. The coins have engraved coats of arms and flags of both countries, and images of human figures symbolizing the reality of today: while the Ukrainian coin exhibits atrocities of the war and the Ukrainian people's resistance, the Polish one shows assistance, support and empathy. NBP has transferred to Ukraine the funds from sales of the set of collection coins «Friendship and Brotherhood is the Largest Wealth» in form of irrevocable humanitarian financial aid.

The professional cooperation between NBU and NBP is going on now both in the established areas (organizing joint annual scientific conferences, implementing projects of technical cooperation) and in facing new challenges (such as evaluating the Ukrainian immigration' impact on labor markets and economic conditions in both countries).

### **References:**

1. NBU and NBP Sign Memorandum of Understanding. Available at: <https://bank.gov.ua/en/news/all/pidpisano-memorandum-pro-spivpratsyu-mij-tsentralnimi-bankami-ukrayini-ta-polschi>

2. Lupin O. The currency policy in the conditions of martial law. Available at: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Currency\\_policy\\_conditions\\_martial\\_law\\_Lupin\\_pr\\_2023-04.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Currency_policy_conditions_martial_law_Lupin_pr_2023-04.pdf?v=4)

3. National Banks of Ukraine and Poland gained the prizes of Central Banking Awards. Available at: <https://finclub.net/ua/news/natsbanky-ukrainy-ta-polshchi-zdobuly-nahorody-central-banking-awards.html>

*Наукове видання*

Матеріали доповідей  
Міжнародної науково-практичної конференції

**«РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ  
СИСТЕМИ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ  
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА»**

(м. Ужгород, 15-16 грудня 2023 року)

Підписано до друку 28.12.2023. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно друк. арк. 16,97. Тираж 100. Замовлення № 1123-054.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Українсько-польське наукове видавництво «Liha-Pres»  
79000, м. Львів, вул. Технічна, 1  
87-100, м. Торунь, вул. Лубіцка, 44  
E-mail: editor@liha-pres.eu  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.