

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра міжнародної економіки

ДЕРЖАВНИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнська
науково-практична конференція

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРСПЕКТИВНИЙ
ПІДХІД»**

22 березня 2024 року



Львів-Торунь
Liha-Pres
2024

УДК 330.322.5(062.552)
Е 90

Організаційний комітет:

Гуткевич Світлана Олександрівна – голова оргкомітету, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій.

Гужва Ігор Юрійович – доктор економічних наук, заступник директора Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки.

Шеремет Олег Олексійович – доктор економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту економіки і управління Національного університету харчових технологій.

Ефективність інвестиційної діяльності: перспективний підхід:
Е 90 матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 22 березня 2024 р.). – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 176 с.

ISBN 978-966-397-365-4

До збірника матеріалів конференції увійшли тези доповідей, що стали предметом обговорення учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Ефективність інвестиційної діяльності: перспективний підхід».

Матеріали конференції можуть становити інтерес для наукових працівників, викладачів, студентів вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться економічною наукою.

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

Гуткевич С.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ	7
Близнюк В.В., Яценко Л.Д. РЕЗУЛЬТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ	10
Дашков С.І. ТЕХНОЛОГІЧНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	15
Доротюк П.В. ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ ТА ДЕКЛАРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ	20
Дяків А.О. ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ АГЕНТСЬКОЇ ПРОБЛЕМИ.....	25
Завадських Г.М. ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ: ПЕРСПЕКТИВИ ПОВОЄННОГО ПЕРІОДУ	28
Лазаренко Д.О., Папук Д.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В КОНТЕКСТІ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ	33
Лесюк В.С. РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	37
М'ячин В.Г., Фісуненко Н.О., Митрофанов В.Ю. АЛГОРИТМ НЕЧІТКО-МНОЖИННОГО ПІДХОДУ ПРИ РОЗРОБЦІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	41
Пашкуда М.О. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ	45
Перегида Ю.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ.....	49
Резник В.В. МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	56
Рябенюк М.О., Гаврилюк О.В. РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	60

Фісуненко Н.О., М'ячин В.Г., Бондар Є.Я.
РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ НЕЧІТКО-МНОЖИННОГО
ПІДХОДУ ПРИ ПОБУДОВІ МОДЕЛІ
ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 64

Щербаков С.С., Хрипко С.Л.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ БІТКОЇН-СПОТОВИХ ETF
НА ДИНАМІКУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ
КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ 68

НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Бондаренко П.В., Борисова О.В.
ЛІТЕРАТУРНИЙ ТУРИЗМ ЯК КУЛЬТУРНЕ ЯВИЩЕ..... 75

Борисова О.В., Даценко К.Р.
ПАЛАЦОВО-ПАРКОВІ КОМПЛЕКСИ ПОЛТАВЩИНИ
ЯК ОБ'ЄКТ ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ 78

Борисова О.В., Кліймович К.Р.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
У МЕДИЧНОМУ ТУРИЗМІ..... 82

Борисова О.В., Коваленко К.С.
МІСЦЕ ТА РОЛЬ КРАЄЗНАВЧИХ МУЗЕЇВ
В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ..... 85

Садовська О.В.
ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ
СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ..... 88

Сінякова А.О.
ЯКІСТЬ СЕРВІСНИХ ПОСЛУГ В ЗАКЛАДАХ
РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 91

НАПРЯМ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Підгора Є.О., Анипченко Д.А.
ДЕТАЛІЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ
«СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ» В КОНТЕКСТІ
БАГАТОВАРІАНТНИХ ПІДХОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ..... 96

НАПРЯМ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Штефунік С.Р.
СТРУКТУРА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ
ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ 101

НАПРЯМ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бодаковський В.Ю.

ФІНАНСОВИЙ ЕККАУНТИНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ
БЮДЖЕТНОГО МАКРОФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 104

Гуменюк Р.В.

КОНВЕРТНА ПОЗИКА ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕТОРІВ 108

Мігоцька С.С

СУТНІСТЬ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА РОЗВИТОК ФІСКАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 113

Шкорпіл Е.В.

ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ
ТА ДЕКЛАРУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ
ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ 116

НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

Кухта П.В., Якименко В.В.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ
У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД: ПРІОРИТЕТИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ 120

Романько С.В., Зубова В.В.

ПРОЄКТ MANAGEMENT В УКРАЇНІ: ЕВОЛЮЦІЯ,
ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ 125

Тіхонова Н.О.

ВЕКТОРИ ЗМІНИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ
У ВІДПОВІДНОСТІ ДО НОВІТНІХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ..... 130

Шереметинська О.В.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ
МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ 135

НАПРЯМ 7. МАРКЕТИНГ

Пороскун С.С.

СТРАТЕГІЧНИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ 140

Рожко В.І.

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ
ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ..... 143

Хмарська І.А.

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ:
ОСНОВНА РОЛЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 147

НАПРЯМ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Драчук Ю.З.

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗАКОРДОННОГО
ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 151

Лещенко П.А.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЕМОЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА
ЯК ЧАСТИНИ РЕЗИСТЕНТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В ОБСТАВИНАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 153

НАПРЯМ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Кудрявський І.В.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЗАХИСТУ
БЕЗПЕКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ 159

Сисяк С.В., Шагай Н.В.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ
В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 163

НАПРЯМ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Zavhorodnya Elizaveta, Melnyk Tetyana

GLOBAL ICT INVESTMENT: TRENDS, CHALLENGES,
AND OPPORTUNITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT 166

Потелешенко П.В.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ВІЙСЬКОВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ
В ОБОРОННОМУ СЕКТОРІ..... 172

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

Гуткевич С.О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-1>

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

Розвиток світової економіки в умовах глобалізації характеризується роллю інтернаціоналізації, зовнішньоторговельних відносин і створення транснаціонального капіталу. Цей етап характеризується посиленням ролі транснаціональних корпорацій у світовій та національних економіках. Транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК.

Сучасна економіка характеризується стрімким розвитком транснаціональних компаній. Транснаціональні компанії є основними інвесторами у світі, діяльність яких пов'язана з великою кількістю працівників, представництвами в багатьох країнах, що показує їх транснаціональність. Значення і масштаби діяльності таких компаній постійно зростають, знаходячи свій вияв у безперервному збільшенні обсягів торгівлі та експорту, а подекуди суттєво впливаючи на економіку окремих країн. Вони залишаються основними донорами нових технологій, створюють значну кількість робочих місць, виступають стратегічними інвесторами.

Згідно з визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) до транснаціональних корпорацій відносяться підприємства, які мають підрозділи (відділення, філії тощо) не менше ніж в одній країні, й функціонують за такою системою прийняття рішень, яка дає змогу проводити послідовну політику та реалізовувати загальну стратегію. ТНК включають в себе

материнські компанії та їхні зарубіжні філії. Материнською є компанія, яка контролює активи підприємств, що розташовані в інших країнах. Відповідно, зарубіжними філіями вважаються підприємства, в яких частину активів контролюють інвестори, що є резидентами іншої країни. При цьому частка акціонерного капіталу головної компанії в іноземній фірмі повинна бути не меншою за 10%.

Однозначно позитивну або однозначно негативну оцінку діяльності транснаціональних компаній з точки зору їх впливу на економіку приймаючих країн дати неможливо. За відносно нетривалий історичний період свого існування вони проявляли себе занадто по-різному. Це залежало від багатьох чинників, наприклад, мети компанії в даний момент часу, певних особливих обставин, країни (країн), де функціонує ТНК та ін. Однак коли перед державою постає питання про прийом на своїй території міжнародної компанії, уряду необхідно ретельно зважити всі переваги та недоліки такого співробітництва. Поряд з очевидними позитивними наслідками, які отримує національна економіка від присутності в ній ТНК, існують також явні та приховані недоліки, що часто переважають у підсумку.

Під особливою увагою знаходяться компанії, які діють у пріоритетних, стратегічних для приймаючої країни галузях, або діяльність яких пов'язана з навколишнім середовищем, виробництвом сільськогосподарської продукції. Їхні внески до бюджету, вплив на екологію, дотримання соціальних стандартів для працівників завжди є основними питаннями у переговорах з урядами.

Якісними перевагами присутності ТНК для країни є удосконалення організації виробничого процесу, системи підготовки та стимулювання працівників, підняття стандартів якості продукції, доведення їх до світового рівня. Для громадян, що безпосередньо пов'язані з транснаціональними компаніями, теж є економічні та соціальні вигоди. Ті, хто володіє акціями ТНК, зазвичай стабільно отримують високі доходи. Кваліфікований персонал, що має досвід роботи у світових ТНК, завжди буде затребуваним у багатьох країнах.

Для галузей агропромислового комплексу діяльність міжнародних компаній має дуже суттєве значення. Як основа

забезпечення продовольством, сільське господарство потребує державної підтримки та підтримки бізнесових структур. Традиційність аграрного виробництва та його недостатня гнучкість при інноваційних впровадженнях у систему господарювання, особливо в країнах, що розвиваються. Державі для вирішити проблеми необхідне залучення транснаціональних компаній, які вирізняються серед інших прогресивними методами ведення підприємництва та швидкою мобільністю грошових, трудових ресурсів і засобів виробництва.

Як показує аналіз, результати від впливу ТНК на галузь можуть діаметрально відрізнятись. Позитивними моментами є надходження іноземних інвестицій, передових технологій виробництва та нової техніки для сільського господарства, особливо для обробітку посівних площ та збирання врожаю. Важливим чинником є також стимули (матеріальні та соціальні), які не тільки означають вищу оплату праці робітників та укладання з ними довгострокових контрактів. Сюди входить система підтримки та розбудови сільської інфраструктури (шкіл, дитсадків, культурних та побутових закладів), вбудовування компанії як складового елемента культури села.

Однак на противагу цьому, негативними наслідками для агропромислового комплексу від ТНК можуть бути неефективне використання природних ресурсів приймаючої країни, витіснення національних виробників та зайняття монопольного становища на ринку, попередня незацікавленість у довгостроковій присутності і припинення діяльності в національній економіці після досягнення своїх цілей.

В сучасних умовах загальна присутність транснаціональних компаній є низькою. Це пов'язано з воєнним станом в країні. Для іноземних інвесторів важливим є вкладення коштів в Україну, що пов'язано з її відкритістю та широкими можливостями для розвитку.

Література:

1. Гуткевич С.О., Гайдучський А.П. Інвестиції : підручник / за заг. ред. проф. С.О. Гуткевич. Київ : ДКС Центр, 2022. 320 с.

2. Гуткевич С.О. та ін. Інвестування: міжнародний досвід : монографія. Харків : Діса плюс, 2017. 216 с.

Близнюк В.В.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»*

Яценко Л.Д.

*головний консультант,
Національний інститут стратегічних досліджень*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-2>

РЕЗУЛЬТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

У сучасних умовах головним драйвером розвитку, за якісно-кількісними та часовими параметрами, є людський капітал, що визначається як система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходить прояв у процесі розширеного відтворення. Його базовими елементами визнано:

- капітал освіти, що формується на двох рівнях – загальноосвітньому та на рівні професійної освіти;
- капітал здоров'я, де також чітко простежуються природний рівень здоров'я (генетично закладений) та здобутий протягом життя, що обумовлений сповіданням цінностей здорового способу життя і відповідно потребує витрат часу та фінансових ресурсів;
- капітал культури, що знаходить свій прояв на двох рівнях – споживчому та високодуховному, формування якого потребує додаткових інвестицій та філософсько-духовного виховання;
- соціально-психологічний капітал, який характеризує як психологічний стан суспільства в цілому (опір стресовим, кризовим ситуаціям) та індивідуума зокрема, так і ментальні та духовні цінності.

Формування людського капіталу потребує від самої людини та всього суспільства значних інвестицій, спрямованих на

накопичення його власнику потенціалу. Вкладення в людський капітал дають досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. За визначенням К. Макконнелла і С. Брю: «інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, що сприяє підвищенню кваліфікації і здібностей і, тим самим, продуктивності праці робітників. Витрати, які сприяють зростанню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, тому що поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані збільшеним потоком доходів у майбутньому» [1, с. 171]. Необхідно враховувати також, що віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від стану здоров'я, здібностей, накопичених знань, тривалості працездатного періоду його носія.

Зауважимо також, що не всякі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в людський капітал, а лише ті, що суспільно доцільні й економічно ефективні. Характер і види вкладень у людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями. Порівняно з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з погляду однієї людини, так і суспільства в цілому.

Реалізація людського капіталу, ступінь віддачі від його використання обумовлені вільним волевиявленням суб'єкта, його індивідуальними інтересами і перевагами, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, у тому числі й економічної, сформованими цінностями і сприятливістю середовища.

Оцінка інвестицій в людський капітал країни потребує врахування таких узагальнених блоків, як-то формування та використання, комплексно вона вимірюється суспільним прогресом. Цілісна модель людського капіталу покладена в основу Концепції людського розвитку, розробленої та введеної в широке користування експертами ПРООН у 1990 р. Ця Концепція охоплює найважливіші проблеми суспільного розвитку, такі як економічне зростання, зайнятість, розподіл матеріальних і духовних благ, соціальний захист, надання соціальних послуг, рівноправність. Вона розглядає їх з погляду інтересів людини, розширення

індивідуальних можливостей вибору у всіх сферах діяльності. Концептуальна схема людського розвитку базується на чотирьох основних елементах – продуктивності, рівності, стійкості, розширення можливостей, сутність яких полягає в такому:

Продуктивність. Люди повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності, повноцінно брати участь у процесі формування доходу і працювати за справедливу грошову винагороду. Тому економічне зростання, динаміка зайнятості і заробітної плати є складовою частиною моделей людського розвитку.

Рівність. Усі люди споконвічно повинні мати рівні можливості. Будь-які бар'єри, пов'язані зі статтю, расою, національністю, класовою приналежністю, походженням, місцем проживання, рівнем добробуту тощо, які можуть стати перешкодою при досягненні якихось можливостей в економічному і політичному житті, мають бути ліквідовані. При цьому справедливість, забезпечуючи рівність можливостей, не обов'язково припускає рівність кінцевих результатів.

Стійкість. Стійкий людський розвиток – це такий розвиток, що призводить не лише до економічного зростання, а й до справедливого розподілу його результатів; який відновлює навколишнє середовище, а не знищує його; який підвищує відповідальність людей, а не перетворює їх на бездушних виконавців. Доступ до можливостей має бути забезпечений не тільки нинішнім, а й майбутнім поколінням. Необхідно забезпечити заповнення всіх форм фізичного, людського, природного капіталу, не залишаючи в спадщину майбутнім поколінням надмірних боргів. Стійкість передбачає справедливий розподіл можливостей розвитку між нинішніми і майбутніми поколіннями, а також усередині кожного покоління.

Розширення можливостей. Розвиток має здійснюватися зусиллями людей, а не лише в інтересах людей. Люди повинні всіляко брати участь у процесі ухвалення рішень та інших процесах, що визначають їхнє життя. Саме в цих питаннях надзвичайно великою є роль соціальної політики держави, громадських організацій, цивільного суспільства, демократії, що передбачає відповідальність влади перед виборцями. Розширення

можливостей означає підвищення відповідальності людей за долю своєї родини, країни і людства загалом.

Суспільний рівень характеризує накопичений суспільством людський капітал, що є стратегічним ресурсом та фактором соціально-економічного росту. Еволюція соціально-економічної системи в сучасних умовах пов'язана з посиленням ролі інтелектуалізації та переходом до «нової економіки», що базується на людському капіталі та знаннях, високих технологіях та високоякісних послугах. Тобто знання, як симбіоз кількісних та якісних характеристик, кардинально змінюють економіку, технології, людей та соціум. Практика свідчить, що найвищий конкурентний статус мають країни світу, що знаходяться на стадії економічного розвитку, який базується на досягненнях науково-технічного прогресу та інноваційних методів господарювання, інтелектуалізації людського капіталу, розвитку передових новітніх технологій і наукомістких галузей, наданні пріоритету виробництву знань. В цих умовах людський капітал є основною силою розвитку в суспільстві, базою формування нових духовних та якісних вимірів життя, які в свою чергу є індикатором ефективності інвестицій в людський капітал. А, отже, зростає роль якісних характеристик людського капіталу, до яких відносяться рівень освіти, кваліфікації, прагнення до отримання новітніх знань та здатності їх реалізації. В цих умовах актуалізуються завдання щодо формування та застосування нових інструментів інноваційного розвитку людського капіталу правового, фінансового, інфраструктурного та соціального характеру [2].

Досягнення цільових функцій соціально-економічної сфери пов'язано з тим, що держава зобов'язується забезпечити ресурсами розвиток економіки. Стосовно людського ресурсу у вигляді людського капіталу, це проявляється у розвитку науки, освіти та системи охорони здоров'я, зростанні рівня та якості життя; формуванні середовища, адекватного розвитку творчого потенціалу кожної людини. Це одночасно є необхідною умовою забезпечення соціальної стійкості, основними вимірами якої є: забезпечення розширеного відтворення людського потенціалу; створення умов для розвитку і реалізації потенціалу кожного члена суспільства, соціальна якість; соціальна справедливість та

згуртованість; ефективна система соціалізації та життєзабезпечення; інклюзивність; легітимність; життєві цінності; соціальний захист та підтримка.

Враховуючи виміри соціальної стійкості та виклики, що формуються в українському суспільстві в кризовий період, можна стверджувати, що значна частина завдань у сфері формування соціальної стійкості безпосередньо пов'язані з відновленням і виведення на траєкторію стійкого зростання економіки та забезпеченням на його основі соціальної якості, де винятково важлива роль належить інвестиціям у людський капітал, від чого значною мірою залежать і темпи, і якість економічного, соціального розвитку та добробут населення.

Література:

1. Макконел К.Р., Брю С.А. Экономикс : В 2 т. / Пер. с англ. Баку : Изд. «Азербайджан», 1992. Т. 1. 399 с.
2. Кандиба С.В., Шараєнко О. Закордонний досвід розвитку людського капіталу як основи сталого економічного розвитку. *Економіка та суспільство*. 2021. № 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-6>

Дашков С.І.

*аспірант кафедри світової економіки,
Державний торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5345-9171>*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-3>

ТЕХНОЛОГІЧНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Сучасна міжнародна торгівля поєднує величезну кількість гравців, що підвищує рівень конкуренції та сприяє формуванню окремих кластерів ринків (продовольства, чорних та кольорових металів, нафти та продуктів її переробки тощо), присутність та успішність на яких зумовлюється спеціалізацією національних економік. При цьому, чим більше експортна спеціалізація країни наближена до сировинної, тим менш гарантованим є набуття довгострокових переваг на зовнішніх ринках, а їх підтримка потребує постійного вдосконалення конкурентної стратегії, покращення технології виробництва, переходу до більш високого рівня переробки / готовності продукту. Очікувано, країни, що розвиваються, переважно зосереджуються на ринках сировини, тоді як країни з розвинутою економікою мають у своєму «портфелі» більш технологічно складну продукцію та орієнтовані на відповідні міжнародні ринки.

В умовах зростання глобалізації та поглиблення міжнародної торгівлі конкуренція на зовнішніх ринках стає все жорсткішою, тому технологічна спеціалізація економіки може розглядатися не лише як один з напрямів підвищення конкурентоспроможності держав, а й важлива передумова забезпечення її економічної безпеки в цілому. Адже високий рівень технологічності національної економіки та, як наслідок її експорту, мінімізує потенційні ризики залежності від провідних акторів світової політики, характерні для країн з сировинною спеціалізацією. Забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції як результат її технологічності є важливим аспектом гарантування

економічного суверенітету та національної економічної безпеки. Для оцінки можливостей здобуття високотехнологічних конкурентних переваг необхідною є комплексна оцінка поточного стану економіки країни порівняно з розвиненими країнами, що дозволить визначити її сильні і слабкі сторони та оцінити потенціал експортоорієнтованого розвитку на основі технологічної спеціалізації. Так згідно з Атласу економічної складності [1; 2], який розміщує промислові можливості та ноу-хау країни в центрі її перспектив зростання, виділяються наступні групи продукції та напрями економіки за рівнем технологічної складності (таблиця 1).

Таблиця 1

Індекси складності груп продукції (PCI) з 2017–2021 рр.

Група товарів	2017	2018	2019	2020	2021
Машини / Електротехніка	0,950	0,958	0,961	0,985	0,950
Пластмаси / Гуми	0,513	0,542	0,547	0,546	0,570
Різне	0,477	0,514	0,502	0,550	0,555
Хімічна та суміжна промисловість	0,418	0,441	0,432	0,461	0,437
Метали та вироби з них	0,345	0,291	0,324	0,278	0,287
Транспорт	0,323	0,225	0,339	0,340	0,268
Камінь / Скло	0,208	0,287	0,244	0,190	0,166
Інформаційно-комунікаційні технології	-0,008	-0,011	0,022	0,046	0,081
Невизначений	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Дерево та вироби з дерева	-0,018	-0,069	-0,042	-0,013	-0,006
Товари не визначені за видом	-0,061	-0,015	-0,032	-0,213	-0,162
Страховання та фінансові послуги	-0,080	-0,424	-0,239	-0,153	0,095
Текстиль	-0,524	-0,476	-0,556	-0,550	-0,491
Взуття / Головні убори	-0,631	-0,449	-0,674	-0,641	-0,547
Тварини та продукти тваринного походження	-0,587	-0,619	-0,626	-0,615	-0,606
Подорожі та туристичні послуги	-0,601	-0,619	-0,633	-0,625	-0,613
Продукти харчування	-0,744	-0,790	-0,757	-0,800	-0,767
Необроблені шкіри, шкіра та хутро	-0,849	-0,794	-0,768	-0,780	-0,678
Мінеральні продукти	-1,004	-1,065	-0,965	-0,949	-1,025
Продукція рослинництва	-1,039	-1,074	-1,060	-1,104	-1,104

Джерело: складено автором на основі даних Атласу економічної складності [1]

Слід зазначити, що спеціалізація економіки країни і орієнтація на виробництво та експорт складної технологічної продукції є природною стратегією економічного зростання в сучасному світі. Так, для розвинених країн яскраво простежується спеціалізація експорту та експортоорієнтованість економік на виробництво технологічно складної продукції, на прикладі чотирьох країн ЄС з розвиненою економікою: Чехії, Бельгії, Данії та Нідерландів, ми бачимо, що більше двох третин складають продукти високотехнологічних галузей.

Таблиця 2

Експорт за групами товарів з 2020–2021 рр.

Рік		2020		2021	
Країна	Група товарів	млн. євро	%	млн. євро	%
ЧЕХІЯ	РАЗОМ	167 597	85%	191 571	84%
	Машини / Електротехніка	65 975	39%	71 507	37%
	Пластмаси / Гуми	8 750	5%	10 863	6%
	Хімічна та суміжна промисловість	8 802	5%	10 390	5%
	Різне	13 141	8%	14 895	8%
	Метали та вироби з них	13 060	8%	17 160	9%
	Транспорт	33 100	20%	36 003	19%
БЕЛЬГІЯ	РАЗОМ	369 250	70%	465 013	68%
	Машини / Електротехніка	39 974	11%	45 248	10%
	Пластмаси / Гуми	27 998	8%	36 875	8%
	Хімічна та суміжна промисловість	101 857	28%	135 715	29%
	Різне	16 648	5%	18 787	4%
	Метали та вироби з них	26 067	7%	36 642	8%
	Транспорт	44 357	12%	45 247	10%
ДАНІЯ	РАЗОМ	95 028	67%	106 533	66%
	Машини / Електротехніка	20 549	22%	22 298	21%
	Пластмаси / Гуми	2 646	3%	3 046	3%
	Хімічна та суміжна промисловість	24 214	25%	24 964	23%
	Різне	7 517	8%	8 559	8%
	Метали та вироби з них	5 190	5%	6 869	6%
	Транспорт	3 439	4%	4 359	4%

НІДЕРЛАНДИ	РАЗОМ	590 233	68%	711 070	65%
	Машини / Електротехніка	172 549	29%	192 218	27%
	Пластмаси / Гуми	26 076	4%	33 999	5%
	Хімічна та суміжна промисловість	92 684	16%	107 345	15%
	Різне	44 547	8%	53 296	7%
	Метали та вироби з них	33 567	6%	47 613	7%
	Транспорт	29 331	5%	31 025	4%

Джерело: складено автором на основі даних Євростату [3]

Водночас аналіз структури експорту України ілюструє, що за п'ятьма найбільшими напрямками за групами товарів, високотехнологічна продукція складає 32% та 35% відповідно (таблиця 3).

Таблиця 3

Експорт за групами товарів України з 2020–2021 рр.

Рік		2020		2021	
Країна	Група товарів	млн. дол.	%	млн. дол.	%
УКРАЇНА	РАЗОМ	49 192	85%	68 011	86%
	Продукція рослинництва	17 630	36%	22 550	33%
	Метали та вироби з них	9 030	18%	15 976	23%
	Мінеральні продукти	5 332	11%	8 414	12%
	Машини / Електротехніка	4 487	9%	5 255	8%
	Продукти харчування	3 361	7%	3 786	6%
	Хімічна та суміжна промисловість	2 020	4%	2 813	4%

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [4]

Отримані статистичні дані свідчать про те, що країни з розвиненою економікою мають спеціалізацію за більш технологічно складною продукцією та високий рівень технологічності експорту, що в свою чергу дозволяє мати стійку позицією як в міжнародному поділі праці, так й у відстоюванні своїх національних економічних інтересів як базису забезпечення економічної безпеки.

Отже, для здобуття конкурентних переваг у міжнародній торгівлі та забезпечення економічного зростання країнам

доцільно виробити стратегію розвитку технологічних галузей економіки для виробництва складної конкурентоспроможної продукції, враховуючи наявні передумови, в тому числі – ресурсно-сировинний потенціал. Спеціалізація на високо-технологічних видах економічної діяльності логічним чином передбачатиме збільшення доданої вартості експорту та сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності. З цієї точки зору, Україні доцільно фокусуватися на збільшенні частки складної продукції чорної металургії, відходячи від експорту руд та напівфабрикатів, та забезпечувати переробку продукції сільського господарства у продукцію харчової промисловості. Орієнтованість на збільшення рівня технологічності експорту дозволить більш чітко визначити напрями відновлення України у повоєнний період на підставі розвитку технологічної спеціалізації вітчизняної економіки як передумови забезпечення економічної безпеки держави.

Література:

1. Country & Product Complexity Rankings. Growth Lab Center of International Development at Harvard University. 2020. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings/product>
2. César A. Hidalgo, Ricardo Hausmann. The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2009. № 106(26). P. 10570–10575.
3. EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8 [DS-045409]. EUROSTAT Database. 2022. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

Доротюк П.В.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-4>

ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ ТА ДЕКЛАРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

В сучасній економіці податок на прибуток є одним з основних інструментів фіскальної політики країни, спрямованим на забезпечення надходження до бюджету необхідних фінансових ресурсів для реалізації соціальних та економічних програм.

Податок на прибуток є податком, який сплачується підприємствами з прибутку, який вони заробляють в результаті своєї діяльності. Він є складовою частиною системи оподаткування кожної країни і може мати різні форми оподаткування, такі як корпоративний податок, податок на доходи підприємств тощо.

Система оподаткування прибутку може бути різною в залежності від країни та її податкової політики. У більшості країн існують певні ставки податку на прибуток, які застосовуються до прибутку підприємств. Розрахунок податку зазвичай здійснюється шляхом відрахування від доходу підприємства деяких витрат, які можуть бути включені у склад оподаткованого прибутку.

Механізм розрахунку та декларування податку на прибуток підприємств може варіюватися в залежності від законодавства та податкових правил кожної конкретної країни. Однак, в цілому, існують загальні кроки та процедури, які зазвичай включаються в цей механізм. Нижче наведено загальний опис основних етапів механізму розрахунку та декларування податку на прибуток підприємств:

1. **Облік доходів:** Перший крок у розрахунку податку на прибуток – це облік доходів, які отримані підприємством протягом звітного періоду. Це може включати доходи від

продажу товарів чи послуг, відсотки, дивіденди та інші джерела прибутку.

2. Відрахування витрат: Після визначення доходів підприємство відраховує витрати, які можуть бути включені у склад оподаткованого прибутку. Це можуть бути витрати на зарплату, орендні платежі, витрати на матеріали та інші операційні витрати.

3. Розрахунок оподаткованого прибутку: Після відрахування витрат від доходів визначається оподатковуваний прибуток підприємства. Це сума, з якої буде обчислюватися податок на прибуток.

4. Визначення податкових зобов'язань: Після визначення оподаткованого прибутку підприємство обчислює суму податку, яку потрібно сплатити до бюджету. Це може включати застосування податкових ставок та інших податкових вимог.

5. Подання податкової декларації: Останнім етапом є підготовка та подання податкової декларації до відповідного податкового органу. У цій декларації підприємство надає інформацію про свої доходи, витрати та розрахунки податку на прибуток за звітний період.

Порядок формування доходів та витрат підприємства та розрахунок об'єкта оподаткування може бути різним в залежності від специфіки бізнесу, а також від національного законодавства. Проте, загальний порядок можна описати так:

1. Формування доходів підприємства:

– Продаж товарів та послуг: Основним джерелом доходу підприємства є продаж продукції або надання послуг. Це може включати продаж продукції, товарів або послуг, реалізацію активів, отримання відсотків та інше.

– Інші доходи: Доходи підприємства можуть також включати інші джерела, такі як дивіденди від інвестицій, виручка від продажу майна, страхові виплати та інші.

2. Формування витрат підприємства:

– Операційні витрати: Це витрати, пов'язані з виробництвом або наданням послуг, такі як оплата праці, оренда приміщень, матеріали та сировина, комунальні платежі, транспортні витрати і т. д.

– Адміністративні витрати: Це витрати, пов'язані з управлінням та адмініструванням підприємства, такі як зарплата керівництва, оренда офісних приміщень, витрати на рекламу та маркетинг, юридичні послуги.

– Фінансові витрати: Це витрати, пов'язані з управлінням фінансами підприємства, такі як відсотки за кредитами та позиками, комісійні платежі за фінансові послуги, витрати на здійснення валютних операцій і т. д.

3. Розрахунок об'єкта оподаткування:

Об'єкт оподаткування – це різниця між доходами та витратами підприємства. Зазвичай ця різниця визначає оподатковуваний прибуток. Однак у деяких країнах можуть існувати різні правила щодо визначення оподаткованого прибутку, такі як врахування певних податкових вигід або виключення певних видів доходів чи витрат.

Цей порядок допомагає підприємствам визначати їхні податкові зобов'язання та розраховувати об'єкт оподаткування для подальшого подання податкової звітності до відповідних податкових органів.

Технологія декларування податку на прибуток підприємств може значно відрізнятись в залежності від країни та її податкового законодавства. Проте, в загальному розумінні, основні етапи технології декларування податку на прибуток можна описати наступним чином:

1. Підготовка даних: Перший крок – це підготовка всієї необхідної фінансової та податкової інформації для подання декларації про податок на прибуток.

2. Використання програмного забезпечення: Багато підприємств використовують спеціалізоване програмне забезпечення для автоматизації процесу декларування податку на прибуток. Ці програми допомагають обробляти великі обсяги даних, роблять розрахунки податкових зобов'язань та генерують необхідні форми для подання до податкових органів.

3. Заповнення декларації: Наступним кроком є самостійне заповнення податкової декларації за допомогою підготовленого програмного забезпечення або спеціальних онлайн-платформ.

4. Перевірка та аудит: Перед поданням декларації належить ретельно перевірити всі дані та розрахунки на предмет точності та відповідності податковому законодавству.

5. Подання декларації: Після завершення підготовки та перевірки декларація подається до податкових органів відповідно до встановлених строків та процедур.

6. Виконання податкових платежів: Наступним кроком після подання декларації є виконання податкових платежів відповідно до розрахунків, які були зазначені у декларації.

7. Аналіз та відстеження: Наступним етапом може бути аналіз результатів податкового звітування, відстеження змін у законодавстві та розрахунках, а також вирішення можливих питань або спорів з податковими органами.

Ці кроки складають загальний механізм технології декларування податку на прибуток підприємств. Кожен із них важливий для правильного та ефективного виконання податкових зобов'язань підприємства.

Фіскальні технології розрахунку та декларування податку на прибуток підприємств відіграють ключову роль у фінансовій діяльності сучасних бізнесів. Ці технології не лише сприяють забезпеченню правильного розрахунку податкових зобов'язань, але й дозволяють підприємствам відповідати вимогам податкового законодавства та ефективно виконувати свої фінансові зобов'язання перед державою.

Важливими складовими фіскальних технологій є автоматизація процесів розрахунку податків, використання спеціалізованого програмного забезпечення для обліку та аналізу фінансових даних, а також впровадження електронних систем податкового звітності та декларування.

Завдяки застосуванню фіскальних технологій, підприємства можуть ефективно виконувати свої податкові зобов'язання, зменшувати ризики податкових спорів та штрафів, а також збільшувати свою конкурентоспроможність на ринку.

Література:

1. Єфремова К.В., Шматков Д.І., Кохан В.П. Базові аспекти цифровізації та їх правове забезпечення : монографія / за ред.

К.В. Єфремової. Харків : НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України, 2021. 180 с.

2. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html>

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

4. Державна податкова служба України. Особливості нарахування і сплати податку на прибуток підприємств за угодою про розподіл продукції. URL: <https://kr.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/530481.html>

5. Замасло О.Т. Податкова система України: теорія. Методологія, практика : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017.

6. Система адміністрування податків в Україні: стан проблеми та перспективи розвитку : монографія / Крупка М.І., Кміть В.М., Паславська Р.Ю., Демчишак Н.Б. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017.

Дяків А.О.

*аспірант кафедри економіки бізнесу,
Київський національний університет імені Тарас Шевченка*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-5>

ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ АГЕНТСЬКОЇ ПРОБЛЕМИ

Проблема «принципал-агент» стала основним предметом досліджень представників агентської теорії, що була розроблена в 1970-х роках Майклом Дженсенем з Гарвардської школи бізнесу та Вільямом Меклінгом з Рочестерського університету. У статті, опублікованій у 1976 році, вони виклали теорію структури власності, спрямовану на уникнення того, що вони визначили як агентські витрати, та їх причину, яку вони визначили як поділ власності та контролю [4]. Такий розподіл контролю відбувається, коли принципал наймає агента та делегує йому певний контроль і право приймати рішення. Але принципал зберігає право власності на активи та відповідальність за будь-які збитки. Внаслідок таких дій виникає конфлікт через агентські витрати. Ці витрати виникають через нездатність принципала постійно контролювати роботу агента, що може призвести до того, що агент ухиляється від обов'язків, приймає неправильні рішення або діє всупереч інтересам принципала. Щоб вирішити проблему агент-принципал, принципал повинен вжити заходів для створення середовища або стимулів, які б мотивували агента працювати в найкращих інтересах принципала [6].

Пошуком вирішення даної проблеми займались С. Росс, Б. Мітнік, Е. Демінг, О. Вільямсона, Дж. Акерлофа, М. Спенса, Дж. Стігліца та інші. До типових способів вирішення даної проблеми належить різні специфічні способи дизайнування контракту, а також впровадження систем оцінки ефективності та релевантних винагород.

Проте, розвиток сучасних технологій породжують нові інструменти для вирішення даної проблеми. Останні дослідження в області блокчейн-технологій пропонують

перспективний підхід до вирішення агентської проблеми. Для прикладу, технологія блокчейн може забезпечити прозорість та автоматизацію управління угодами через використання смарт-контрактів. Крім того, окремі дослідження демонструють можливості використання децентралізованих систем оцінювання для створення об'єктивних рейтингів професійної діяльності агентів [1].

Загалом, існує кілька способів як блокчейн-технології можуть бути використані для вирішення агентської проблеми.

Підтвердження транзакцій. Блокчейн може забезпечити прозорість та недоступність даних, що дозволяє всім зацікавленим сторонам перевірити та підтвердити транзакції, здійснені агентом в історії. Також, суттєво підвищується ефективність агентських відносин через усунення потреби в агентах моніторингу, вимог до аудиту, режимів розкриття інформації, тиску ринку, схем винагороди для виконавчих агентів та інших систем стримувань і противаг у корпоративному управлінні.

Смарт-контракти. Це програми, які автоматизують виконання угод на блокчейні. Вони можуть бути використані для створення умов, які обов'язково виконуються, коли виконуються певні умови. Наприклад, умови можуть бути пов'язані з виконанням обов'язків агента перед клієнтом або власником. Окрім вирішення традиційної агентської проблеми між акціонерами-принципалами та менеджерами-агентами, смарт-контракти з підтримкою блокчейну забезпечують публічний і повністю прозорий, безпечний і повністю мережевий обмін між корпорацією та клієнтами, власниками та інвесторами, іншими зацікавлені сторони, персонал, регулятори, стратегічні партнери, постачальники та постачальники послуг [7].

Децентралізовані рейтинги і відгуки. Блокчейн може допомогти створити систему децентралізованих рейтингів і відгуків, які не можуть бути підроблені або змінені. Це дозволяє клієнтам отримати об'єктивну інформацію про поведінку агента [2].

Токенизація активів. Активи можуть бути токенизовані на блокчейні, що дозволяє ділити їх на дрібні частки. Це може зменшити агентську проблему, дозволяючи більшій кількості людей мати доступ до інвестицій та управління активами.

Ці техніки можуть допомогти зменшити агентську проблему шляхом забезпечення прозорості, автоматизації та недоторканності даних, що сприяє підвищенню довіри між сторонами угоди та покращенню результативності взаємодії.

Література:

1. Adah-Kole Emmanuel Onjewu, Nigel Walton, Ioannis Koliouis. Blockchain agency theory. *Technological Forecasting and Social Change*. June 2023. Volume 191.

2. Arshad Junaid, Azad Muhammad, Prince Alousseynou, Ali Jahid, Papaioannou Thanasis. REPUTABLE – A Decentralized Reputation System for Blockchain-based Ecosystems. *IEEE Access*. DOI: <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3194038>

3. Chawla C. Trust in blockchains: algorithmic and organizational. *J. Bus. Ventur. Insights*. 2020. No. 14

4. Michael C. Jensen, William H. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. October, 1976. Vol. 3. No. 4. P. 305–360.

5. Ahluwalia S., Mahto R., Guerrero M. Blockchain technology and start-up financing: a transaction cost economics perspective. *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 2020. No. 151

6. Williamson O.E. Corporate Finance and Corporate Governance. *The Journal of Finance*. 1988. Vol. 43. No. 3. P. 567–591.

7. Wulf Kaal. Blockchain Solutions for Agency Problems in Corporate Governance. Columbia law school's blog on corporations and the capital markets. May 23, 2019.

Завадських Г.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і бізнесу,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-6>

ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ: ПЕРСПЕКТИВИ ПОВОЄННОГО ПЕРІОДУ

За останні роки в Україні відбувається помітне зменшення обсягів інвестицій у основний та оборотний капітал у відсотках до ВВП. З 2016 року ці показники знизилися з 21,7% до 7,5% у 2020 році, скоротившись більш ніж удвічі. У 2021 році, коли економіка почала активно відновлюватися після кризи COVID-19, інвестиції зросли до 10,1% ВВП, але залишаються значно нижчими, ніж у інших країнах, що розвиваються, Центральної та Східної Європи, де цей показник зазвичай становить 25-30% ВВП.

Важливо зазначити, що повномасштабна війна в Україні є основним негативним фактором, який впливає на привабливість для інвестицій в Україні. Це підтверджується результатами опитування, проведеного Європейською бізнес-асоціацією у першому півріччі 2022 року. Інтегральний індекс інвестиційної привабливості України за перше півріччя знизився на 0,56 пункту з п'яти можливих до 2,17, що становить найнижче значення з 2013 року [4].

Більшість капітальних інвестицій в Україні фінансується за рахунок власних коштів підприємств (понад 72%), тоді як лише невелика частина (близько 3,3% за 9 місяців 2021 року) залежить від кредитів українських банків та інших позик. Приблизно 13% капітальних інвестицій фінансуються за рахунок державних та місцевих бюджетів.

Збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку України в основному зумовлене реінвестуванням доходів іноземних інвесторів (близько \$5,6 млрд за 11 місяців 2021 року). Але при цьому потік нових іноземних інвестицій в капітал

українських підприємств залишається невеликим – близько \$800 млн за січень-листопад 2021 року. Це найнижчий показник з 2014 року та значно менший, ніж у період з 2005 по 2013 рік (в середньому \$6,2 млрд за рік) [2].

Головними перешкодами та ризиками щодо припливу інвестицій в Україну в повоєнний період є наступні:

1. Недостатня ефективність державних установ призводить до непостійного захисту прав інвесторів, порушення принципів конкурентної боротьби та збільшення ризику корупції.

Згідно з аналізом Європейської бізнес-асоціації, у другій половині 2021 року Індекс інвестиційної привабливості скоротився до 2,73 балів з можливих 5 (у порівнянні з 2,84 балами у першому півріччі). За результатами опитування керівників компаній, основні перешкоди розвитку інвестиційного клімату залишаються незмінними: неефективна судова система (87% опитаних), високий рівень корупції (85%) та тіньова економіка (76%). Інші часті перешкоди включають геополітичні напруження, енергетичні кризи, недосконале державне управління, реформну стагнацію, складну податкову систему, постійні зміни в уряді та інші.

Згідно з результатами опитування Американської торговельної палати, за третій квартал 2021 року, головними пріоритетами для поліпшення бізнес-клімату в Україні є впровадження справжньої та ефективної судової реформи, верховенства права, справедливого правосуддя та боротьба з корупцією (93% опитаних). Інші важливі напрями включають гарантування справедливої, рівної, передбачуваної та прозорої податкової політики та чесної конкуренції (52%); забезпечення макроекономічної стабільності та співпраця з МВФ (26%); передбачуваність нормативно-правового середовища для інвесторів (23%); захист інвестицій та прав власності (21%).

2. Низький розвиток внутрішнього ринку зменшує зацікавленість інвесторів у розвитку бізнесу в Україні.

Згідно з аналізом, проведеним компанією EY, розвиток місцевого ринку вважається важливою перевагою для інвесторів, яка може стати ключовим фактором для позиціонування економіки України. Також зауважується, що Україна займає перше

місце у світі та друге місце в Європі за потенціалом Nearshoring, що є глобальним трендом у перенесенні виробництва в більш «дешеві» країни та диверсифікації ланцюгів поставок, враховуючи вартість робочої сили та природні можливості.

Але водночас низький рівень внутрішнього попиту обмежує потенціал економічного зростання України. Понад 90% грошових доходів населення спрямовується на поточне споживання, переважно на придбання основних товарів та послуг. Низький рівень доходів призводить до того, що частка заощаджень в ВВП дуже низька – близько 2% наявних доходів населення у 2019–2020 роках, порівняно з 10-15% у країнах ЄС. Це низький рівень заощаджень обмежує попит на товари тривалого використання, що можуть бути вироблені в Україні [1]. Така ситуація зменшує зацікавленість інвесторів у розширенні виробництва, оскільки їм важко прогнозувати збільшення ринків збуту своєї продукції.

Неефективне використання потенціалу банківської системи для підтримки реального сектору стає основною проблемою. Протягом останніх 10 років рівень кредитування економіки (за активними кредитами) в Україні знизився з 80% до 15% ВВП, що є одним з найнижчих показників серед розвиваючихся ринків (на відміну від Польщі – 59%, Грузії – 80% ВВП). Навіть при збільшенні залишків коштів на депозитних рахунках у 2020–2021 роках, менше 50% цих коштів були спрямовані на цілі кредитування, що є історично низьким рівнем.

Крім того, частка безризикових активів (зокрема, ОВДП та депозитні сертифікати НБУ) у структурі активів банків зростає до близько 40%, а прибутковість активів склала 5,2%. Це свідчить про відсутність достатніх стимулів для банків збільшувати кредитування та підвищувати рівень бізнес-ризиків [1].

Банківський сектор України характеризується надмірною регуляцією, що робить його менш привабливим для міжнародних банківських груп, навіть при високій прибутковості. З 2015 року не було жодного приходу іноземного банку або банківської групи в Україну, навпаки, іноземні інвестори відходили від українського банківського ринку.

Для поліпшення ситуації в банківській системі України необхідні дерегуляція та сприяння впровадженню нових

концепцій банківської діяльності, зокрема, щодо малих банків з інноваційними моделями розвитку та кредитних організацій небанківського сектору. Розширення присутності іноземних банківських та фінансових груп в Україні позитивно вплине на кредитну активність банків [5].

Після перемоги війни з Росією Україна може очікувати позитивних перспектив у сфері приваблення інвестицій. Завершення конфлікту сприятиме стабілізації політичної та економічної ситуації в країні, що стане ключовим фактором для залучення зарубіжних інвесторів.

Однією з основних переваг України після війни буде зміцнення довіри зарубіжних партнерів і інвесторів. Завершення конфлікту сприятиме підвищенню стабільності та передбачуваності у країні, що зробить її більш привабливою для іноземного капіталу.

Крім того, після відновлення миру українська економіка матиме можливість відновити та розвивати свої промислові та інфраструктурні потенціали. Це може включати відновлення зруйнованих об'єктів, розвиток нових технологій та модернізацію виробництва.

Зниження геополітичного ризику після завершення конфлікту також збільшить інтерес іноземних інвесторів до України. Країна матиме можливість активізувати свою зовнішню торгівлю та економічне співробітництво з іншими країнами, що сприятиме залученню іноземних інвестицій.

Однак важливо пам'ятати, що позитивні перспективи України щодо припливу інвестицій після перемоги у війні з Росією будуть залежати від реформаторських зусиль влади, боротьби з корупцією, покращення інвестиційного клімату та забезпечення правової стабільності.

Література:

1. Вишлінський Г., Репко М. та ін. Економіка України під час війни: звіт за жовтень 2022. Центр економічної стратегії, German Economic Team. 22 с.
2. Ємець В.В. економічний розвиток у повоєнний період в Україні: загальні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 7. С. 51–56.

3. Гуткевич С.О., Шеремет О.О., Завадських Г.М. та інші. Інвестиційна пріоритетність галузей економіки : монографія / за заг. ред. проф. Гуткевич С.О. Харків : «Діса Плюс», 2021. 208 с.

4. Лобунець Т., Гончар Г. Особливості інвестування бізнесу в умовах війни. *Наукові перспективи*. 2022. № 8 (26). С. 155–164.

5. Zavadskykh H., Fradynskyi O, Puhalskyi V., Didukhovych A., Popliuiko Y. Financial Stability during the Post-crisis Period: Strategies for Recovery and Support of Economic Development. *Economic Affairs*. February 2024. Vol. 69. P. 251–260.

Лазаренко Д.О.

*професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний податковий університет*

Папук Д.О.

*аспірант,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-7>

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В КОНТЕКСТІ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перехід України до низьковуглецевої та циркулярної економіки (НВЕ) є ключовим фактором для забезпечення сталого розвитку та довгострокової конкурентоспроможності країни. Індустріальні парки (ІП) відіграють важливу роль у цьому процесі, пропонуючи платформу для економії ресурсів, екологізації виробництва та стимулювання інновацій.

Індустріальні парки стають все більш привабливими для інвесторів в контексті подвійного переходу, згідно умов циркулярної економіки і вимог Індустрії 5.0. Цьому сприяють ряд факторів:

1. Економія ресурсів: ІП стимулюють економне використання ресурсів, таких як вода, енергія та сировина, за рахунок спільного використання інфраструктури та впровадження еко-інновацій. В свою чергу системна концентрація ІП може призвести до значного зниження витрат для резидентів ІП, що робить їх більш конкурентоспроможними.

2. Зменшення відходів: сприяння мінімізації відходів та повторне використання ресурсів за рахунок впровадження систем ресайклінгу та замкнутого циклу виробництва, що знижує негативний вплив на довкілля та створює нові можливості для бізнесу.

3. Стимулювання інновацій: ІП можуть стати платформами для розвитку та впровадження інноваційних технологій і є базовим механізмом створення нових продуктів і послуг, а

також до підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому.

4. Державна підтримка: впровадження преференцій та політики стимулювання розвитку ІП включає податкові пільги, гранти, кредитування та програми підготовки кадрів, що робить інвестиції в ІП більш вигідними.

5. Зростання попиту: Зростає попит на продукти та послуги, які відповідають принципам циркулярної економіки і вимог Індустрії 5.0. Це може забезпечити резидентам ІП доступ до нових ринків збуту та гарантувати стійке зростання їхнього бізнесу.

Системний підхід до розвитку ІП розглядає їх як цілісні системи, де всі компоненти інфраструктури взаємопов'язані та впливають один на одного. Цей підхід враховує синергетичний вплив зовнішніх факторів, таких як ринкові умови, державна політика та технологічні інновації.

Системна інтеграція ІП має бути невід'ємною частиною стратегічного бачення інвестиційної привабливості та глобальної дорожньої карти ІП. Сучасні інноваційні технології циркулярної економіки суттєво впливають на перспективу розвитку ІП тому врахування інноваційних принципів розвитку, як на етапі створення стартапів так і в процесі активної діяльності має бути прописано в концепції ІП.

Грамотно організована системна інтеграція індустріального парку дає точку росту як для окремого регіону, так і для країни в цілому, залучаючи інвестиції, організовуючи робочі місця, розвиваючи промисловість держави. Гарним прикладом є В'єтнам, де на даний момент налічується близько 200 індустріальних парків, на частку яких припадає більше чверті ВВП країни та більше 40% від усіх інвестицій. В Угорщині приблизно 100 індустріальних парків створюють 100 000 робочих місць і складають 18% від ВВП. Аналітики підраховали, що в один гектар промислової інфраструктури ІП інвестор вкладає від 1 до 5 млн. дол. і створює від 20 до 50 робочих місць [1].

В країнах ЄС інвестиції в індустріальні парки, які відповідають принципам циркулярної економіки, зросли на 20% за останні 5 років.

В Україні вже прийнято ряд нормативно-законодавчих актів, які передбачають ряд стимулів для інвесторів в індустріальні парки, що впроваджують відповідні технології.

В держбюджет на 2024 рік на програми прямої підтримки української економіки кабмін створив регуляторне середовище для індустріальних парків та виділяє 1 млрд грн на їх облаштування. Крім того 3 млрд. грн. виділено на державну підтримку інвестиційних проєктів зі значними інвестиціями в Україні [2].

Також програмою переформатування 5-7-9 передбачені дешеві кредити і гранти для інвестицій і розширення виробництва. Програмою заходів передбачено:

- 18 млрд грн на компенсацію % ставки в держбюджеті на 2024 рік;

- дешевий кредитний ресурс – на інвестиційні цілі;
- найнижча ставка у разі купівлі українського обладнання;
- мікрогранти до 250 тис грн на старт власної справи.

З метою стимулювання інвестицій в реальний сектор і модернізацію виробничих процесів в 2024 році передбачається запуск програми розвитку індустріальних парків (1 млрд. грн. на промислову інфраструктуру в держбюджеті на 2024 рік). В рамках цієї програми передбачено підтримка проєктів індустріальних парків зі значними інвестиціями і страхування інвестицій від воєнних ризиків (3 млрд. грн. в держбюджеті на 2024 рік). Також серед додаткових стимулів наступні заходи:

1. Фаст трек по підключенню ІІ до електромереж – спрощення і прискорення підключення до електромереж.

2. Спрощення зміни цільового призначення землі для інвестицій

в промисловість і енергетику індустріальних парків.

3. Компенсація капітальних інвестицій в індустріальні парки через податки (Імплементация євродирективи, прийняття законодавства в 2024 році).

Індустріальні парки відіграють важливу роль у переході до циркулярної економіки. Завдяки економії ресурсів, зменшенню відходів, стимулюванню інновацій та державній підтримці, індустріальні парки стають все більш привабливими для

інвесторів. Ця тенденція очікується, що буде посилюватися в найближчі роки, що робить інвестиції в індустріальні парки в контексті циркулярної економіки перспективним напрямком для розвитку.

Література:

1. Промислові парки, як двигун економіки. Facility management. URL: <https://shen.ua/obzor-i-analitika-otrasli/promishlennie-parki-kak-dvigatel-ekonomiki/>
2. Свириденко Ю. Допомога бізнесу на понад 41 млрд грн. Міністерка економіки Ю. Свириденко про шість основних економічних програм у проєкті держбюджету-2024. Журнал Forbes Ukraine. 2023. URL: <https://forbes.ua/money/dopomoga-biznesu-na-ponad-41-mlrd-griven-ministerka-ekonomiki-yuliya-sviridenko-pro-shist-osnovnikh-ekonomichnikh-program-u-proekti-derzhbyudzhetu-2024-26092023-16256>
3. Ропицький А. Переваги релокації виробництв в індустріальні парки. GMK.CENTER. 2022. 08 квіт. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/perevagi-relokacii-virobnictv-v-industria...>
4. Єврокомісія запропонувала плани підтримки та відбудови України. DW. 18.05.2022. URL: <https://www.dw.com/uk/yevrokomisiia-zaproponuvala-planu-pidtrymky-ta-vi>
5. Лазаренко Д.О., Папук Д.О. Підтримка розвитку еко-індустріальних парків в умовах релокації та євроінтеграції бізнес-процесів. *Економічний вісник Донбасу* : науковий журнал. 2022. № 3 (69). С. 27–31.
6. Лекарь С.І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків. *Економіка промисловості*. 2017. № 1. С. 80–94.

Лесюк В.С.

*аспірант кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин,
Полтавський державний аграрний університет*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-8>

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Нині діяльність аграрних підприємств, як і будь-яких інших суб'єктів господарювання, залежить від їхньої інвестиційної активності. Інвестиції не лише сприяють зростанню масштабів виробництва, але й покращенню якості продукції та економії ресурсів, що загалом позитивно впливає на економічну ефективність аграрних підприємств.

Варто погодитись з Білоткач О. В. та Павловою Г. Є., що найважливішим для ефективного функціонування аграрних підприємств є інвестиції [1, с. 29].

Інвестиції впливають на економічну ефективність аграрних підприємств шляхом: ефективного використання ресурсів завдяки впровадженню сучасних технологій вирощування рослин та догляду за тваринами, підвищення якості продукції за рахунок покращення контролю та супутнього обладнання, розвитку персоналу внаслідок підвищення кваліфікації працівників.

Зазвичай інвестиції орієнтовані на покращення ефективності використання ресурсів, що можливе завдяки впровадженню нових вартісних технологій, які можуть забезпечити вищий урожай при менших затратах, а також покращити здоров'я та продуктивність тварин.

Крім впровадження нових технологій, велику вагу має підвищення якості аграрної продукції, яке можливе завдяки інвестиціям у покращення управління за виробничим процесом. Впровадження сучасних систем контролю дозволяє забезпечити суттєво вищий рівень якості продукції, а також її відповідність міжнародним стандартам, що розширює можливості аграрних підприємств для експорту їхньої продукції на зовнішні ринки.

Не менш важливими є інвестиції на розвиток персоналу, адже вони дозволяють підвищити ефективність аграрних підприємств на різних рівнях виробництва одночасно. Підвищення кваліфікації працівників дає можливість не лише покращити навички та знання, необхідні для ефективної роботи з сучасним обладнанням та технологіями, але й сприяє мотивації працівників.

До основних джерел залучення інвестицій можна віднести: державне та приватне фінансування, банківські кредити, а також фонди, гранти та програми міжнародних організацій.

Державне фінансування зазвичай стосується тих сфер, які мають стратегічне значення для національної економіки. Воно реалізується або через пряме інвестування держави в певні проєкти, або через надання пільг, які направлені на загальне стимулювання розвитку певних галузей.

Водночас приватне фінансування надходить від індивідуальних інвесторів, інвестиційних компаній та приватних фондів. Воно є гнучким та направлене на проєкти з високим потенціалом. Приватні інвестори орієнтовані на проєкти, які можуть принести значні прибутки в майбутньому.

Банківські кредити є найбільш доступним способом залучення коштів. Вони дозволяють отримати вчасно необхідні фінансові ресурси під відсоток, з умовою їх повернення протягом визначеного терміну. Для залучення кредитних коштів аграрним підприємствам не потрібно звертатися до зовнішніх інвесторів, вони можуть їх отримати самостійно.

Фонди, гранти та програми міжнародних організацій відкривають перед аграрними підприємствами унікальні можливості для отримання фінансування без необхідності його повернення або за вигідними умовами. Це зазвичай проєкти спрямовані на підтримку деградуючих галузей, екологічні та соціальні ініціативи. Міжнародні організації, так і як Європейський союз, Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, пропонують широкий спектр програм, які можуть надавати фінансову підтримку бізнесу. Участь у цих програмах відбувається в умовах великої конкуренції, тому вимагає детального планування проєкту для

інвестицій. Гранти є особливо привабливими для соціальних проєктів, оскільки вони не вимагають повернення коштів.

При виборі джерела залучення інвестицій потрібно керуватися його відповідності цілям аграрного підприємства та проєкту на який потрібні кошти. Наприклад, державне фінансування та гранти можуть бути ідеальними для соціальних проєктів, тоді як приватне фінансування і банківські кредити краще підходять для комерційних ініціатив з метою швидкого отримання прибутку.

Водночас, як стверджує Мацибора Т.В., для багатьох аграрних підприємств України основним джерелом фінансування є власні кошти [2, с. 67]. В доповнення, за словами Харченко Г.А. та Миргородської Д.О., надходження іноземних інвестицій в аграрний сектор України обмежене, адже інвестори не хочуть піддавати ризику свої кошти [3, с. 664].

Тому сьогодні до найбільш реалістичних джерел залучення інвестицій для аграрних підприємств України можна віднести: субсидії та дотації від держави, а також допомогу від міжнародних організацій. Для залучення коштів від приватних іноземних інвесторів необхідно покращити інвестиційний клімат в Україні, який залежить від стану війни, політичної ситуації та рівня корупції.

Способами розв'язання проблеми залучення інвестицій від приватних іноземних інвесторів є надання гарантій від держави та створення спільних підприємств. Держава може надавати гарантії для інвесторів у вигляді компенсації або страхування, а створення спільних підприємств мінімізує можливі економічні збитки для інвесторів.

Отже, завдяки інвестиціям можна підвищити економічну ефективність аграрних підприємств, а саме їхнє використання земельних, технічних та трудових ресурсів. Інвестиції можуть бути реалізовані у вигляді впровадження нових технологій господарювання, закупівлі сучасної техніки, а також підвищення кваліфікації персоналу. Водночас сьогодні Україна перебуває в несприятливих умовах для інвестиційного розвитку, що відбивається на поточному стані аграрних підприємств, які не

можуть у достатній мірі залучати кошти від приватних іноземних інвесторів.

Література:

1. Білоткач О.В., Павлова Г.Є. Теоретико-методичні основи інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 15 (1). С. 29–32.

2. Мацибора Т.В. Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 66–72.

3. Харченко Г.А., Миргородська Д.О. Інвестиційна діяльність сучасних сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми та напрями поліпшення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 17. С. 663–667.

М'ячин В.Г.

*доктор економічних наук,
професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

Фісуненко Н.О.

*кандидат економічних наук,
завідувачка кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

Митрофанов В.Ю.

*аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Український державний хіміко-технологічний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-9>

АЛГОРИТМ НЕЧІТКО-МНОЖИННОГО ПІДХОДУ ПРИ РОЗРОБЦІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження була розробка алгоритму нечітко-множинного підходу при розробці моделі оцінки ризиків промислових підприємств.

Механізм нечіткого логічного висновку в загальному вигляді включає чотири етапи [1]: 1) фазифікації (введення нечіткості); 2) нечіткий висновок; 3) композиція; 4) дефазифікація (приведення до чіткості). Інтерпретація нечіткої моделі передбачає вибір і специфікацію вхідних і вихідних змінних відповідної системи нечіткого виведення [2]. Оцінка рівня ризику при розробці стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств проводиться за допомогою FIS-структури нечіткого виведення (*Fuzzy Inference System*), яка є базовим поняттям модуля *Fuzzy Logic Toolbox* пакету програм *Matlab* [3].

Рівень економічного ризику в пропонованій моделі розглядається нами як сукупність таких вхідних змінних, таких як імовірність виникнення ризику (*IP*) і ступінь впливу ризику на

досліджуваній об'єкт (CP). Показники IP і CP оцінюємо за 10-бальною шкалою, рівень ризику оцінюємо також за 10-бальною шкалою. Загальну схему побудови нечітко-логічної моделі оцінки ризиків підприємства репрезентовано на рис. 1.

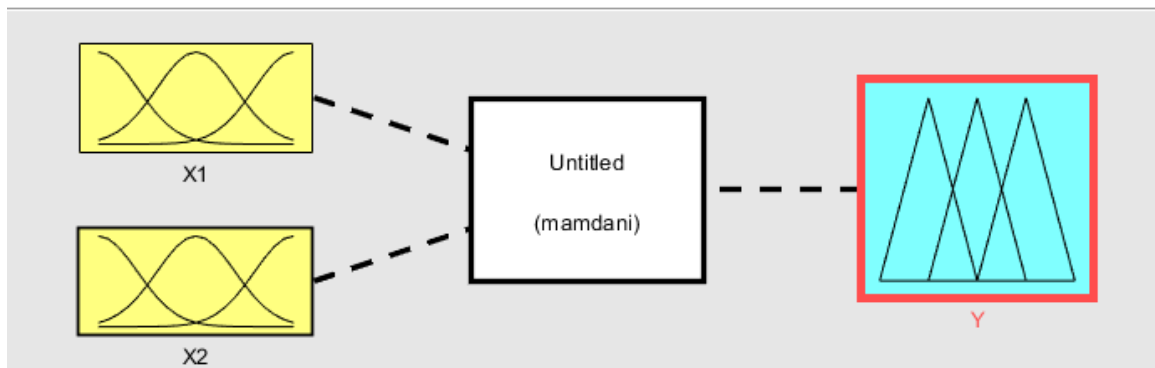


Рис. 1. Загальна схема побудови нечітко-логічної моделі оцінки ризиків

Для розрахунку введемо наступні змінні:

X_1 – перша вхідна змінна «імовірність виникнення ризику». Її терм-множину, тобто множину значень, позначимо як $X_1 =$ («низька (Low)», «середня (Medium)», «висока (High)») з функціями належності термів, представленими на рис. 2;

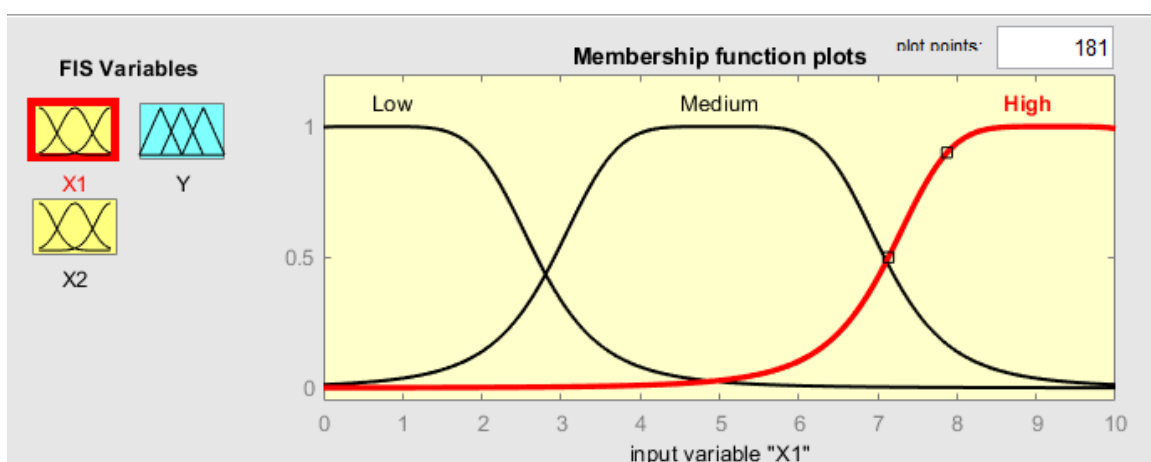


Рис. 2. Графік функції належності для вхідних лінгвістичної змінної «імовірність виникнення ризику» IP

X_2 – друга вхідна змінна «ступінь впливу ризику». Її терм-множину, тобто множину значень, визначимо як $X_2 =$ («низька

(Low)», «помірна (Medium)», «висока (High)») з функціями належності термів, представленими на рис. 3;

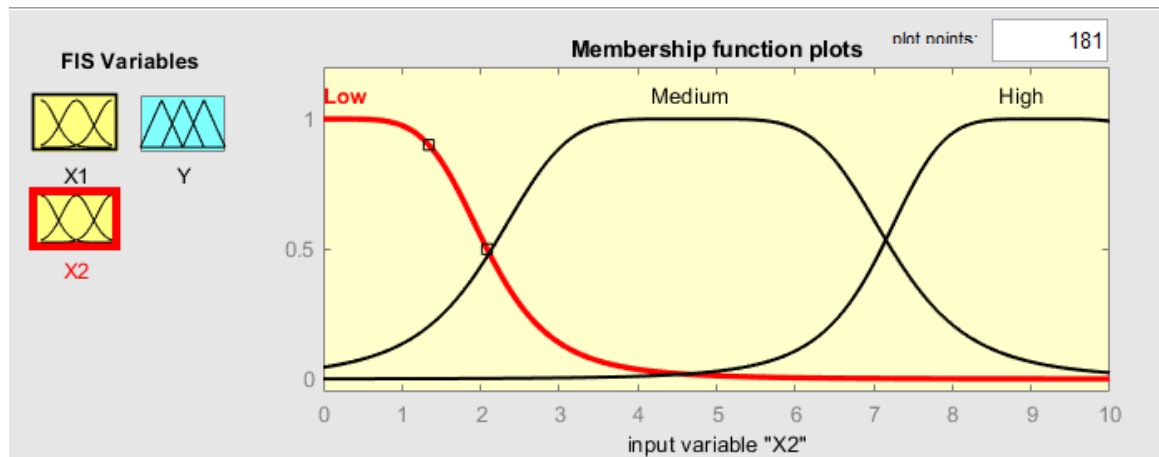


Рис. 3. Графік функції належності для вхідної лінгвістичної змінної «ступінь впливу ризику» X2

Y – вихідна змінна «рівень ризику». В якості терм-множини вихідної змінної використано множину $Y =$ («низький (Low)», «середній (Medium)», «високий (High)»), з функціями належності термів, представленими на рис. 4.

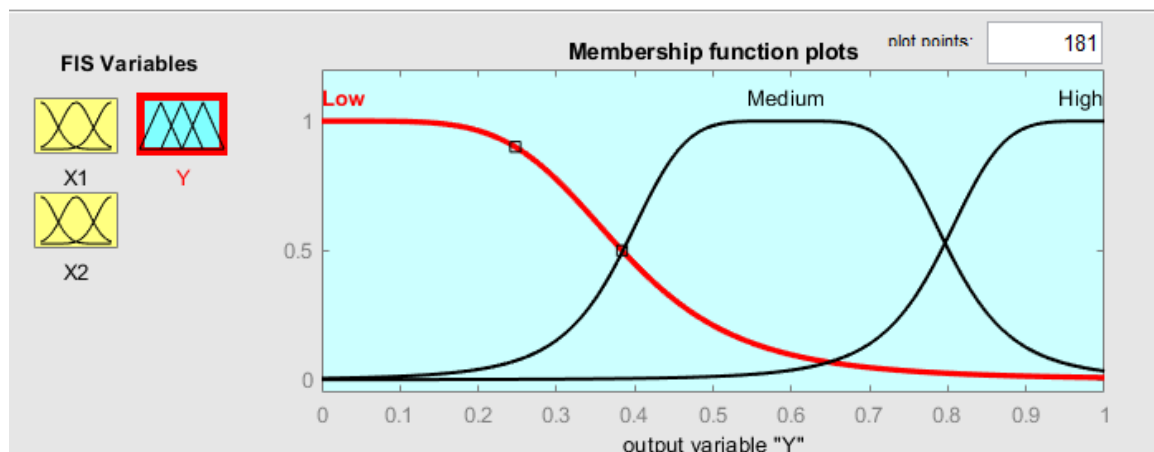


Рис. 4. Графік функції належності для вихідної лінгвістичної змінної «рівень ризику» Y

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1) метод нечітких множин є найбільш релевантним і перспективним для оцінки ризику при розробці стратегії розвитку підприємств;

2) розроблено алгоритм побудови нечітко-логічної моделі оцінки рівня ризику діяльності підприємства залежно від імовірності виникнення ризику і ступеня його впливу.

Література:

1. Матвійчук А.В. Нечіткі, неймережеві, та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейронечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71–117.

2. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком. Київ : ЦУЛ, 2005. 224 с.

3. Македон В.В., М'ячин В.Г. Оцінка ризиків корпоративних угод злиття та поглинання методом нечітких множин. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 6. Частина 2. С. 66–69.

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-10>

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ

Із прийняттям Закону України «Про ринок електричної енергії»[1], відбувся двоетапний перехід до «ліберальної» моделі ринку електричної енергії: з 01.01.2019 року шляхом анбандлінгу інтегрованої дистрибуції і компаній-постачальників (Обленерго), а також введення Постачальника останньої надії відбулося відкриття роздрібного ринку електричної енергії; з 01.07.2019 року шляхом запровадження організованих сегментів торгівлі (ринку на добу наперед, внутрішньодобового ринку, балансуєчого ринку та ринку допоміжних послуг) та ринку двосторонніх договорів відбулося відкриття оптового ринку електричної енергії.

Відкриття «ліберальної» моделі ринку – це поступова лібералізації ринків електричної енергії, оскільки відбувається перехід від монопольного до конкурентного ринку електричної енергії, що призводить до:

- пошуку нових і більш ефективних механізмів взаємозв'язку покупців та продавців електричної енергії;
- можливості підприємств покращити свою комерційну діяльність;
- збільшення конкуренції, що в свою чергу повинно позитивно відобразитись на якості обслуговування споживачів;
- залучення широкого кола інвесторів для спорудження нових і переоснащення діючих енергетичних установок.

Ключові параметри, що впливають на ціну постачання електричної енергії для кінцевого непобутового споживача становлять: тариф на послуги з диспетчерського (оперативно-технологічного) управління; тариф на послуги з передачі електричної енергії; тариф на послуги з розподілу електричної

енергії; ціна закупівлі електричної енергії; тариф на послуги постачальника універсальних послуг.

Після початку роботи «ліберального» ринку електричної енергії відкрилась можливість здійснювати закупівлю електричної енергії на організованих сегментах ринку та за двосторонніми договорами. Кожний електропостачальник повинен зважити всі ризики, які пов'язані з купівлею електричної енергії на кожному з цих сегментів (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика сегментів ринку електричної енергії в умовах функціонування «ліберальної» моделі ринку

Окремим ризиком для електропостачальних підприємств є посилення конкуренції на ринку. На момент відкриття роздрібного

ринку (01.01.2019) на ринку діяли 263 постачальники. Станом на 01.01.2022 кількість таких постачальників вже становить 955. Кількість підприємств, які виконують функції електропостачальників станом на початок року наведено на рис. 2.

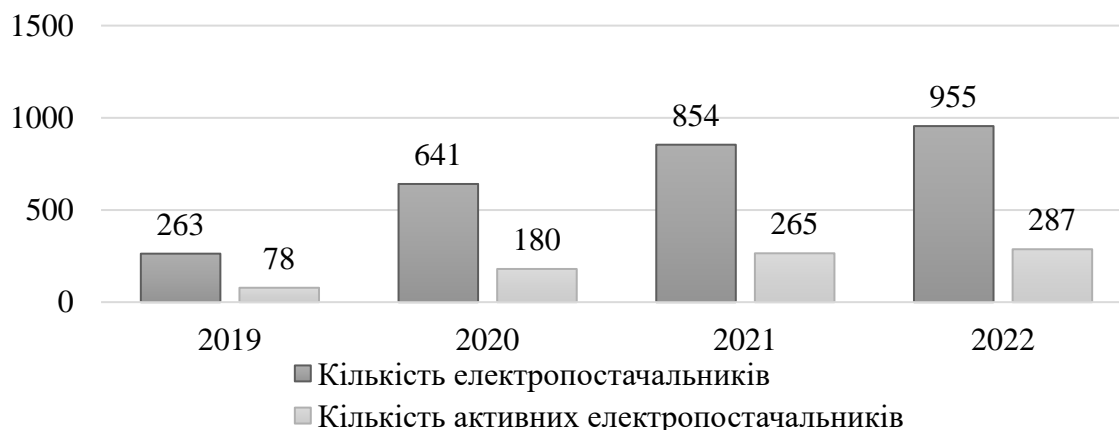


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств, які виконують функції електропостачальників упродовж 2019–2022 рр.

Джерело: сформовано на основі [2]

Через конкуренцію або припинення роботи постачальника станом на 01.01.2020 6563 непобутових споживачі змінили свого постачальника. Станом на 01.01.2021 цей показник вже складав 12498 непобутових споживачі. І вже станом на 01.01.2022 досяг значення 32802 непобутових споживачі. Таким чином, станом на 01.01.2022 вже 23% від всіх непобутових споживачів, що купують електричну енергію у електропостачальників розпочали співпрацю з новим постачальником.

Ціноутворення в умовах лібералізації ринку – це формування ціни на певний товар або послугу, яка зможе покрити затратну частину продавця (включаючи його маржу), та є прийнятною для покупця зважаючи на кон'юктуру ринку, що склалась в поточний проміжок часу. Таким чином, з метою мінімізації ризиків та для отримання прибутку, більшість електропостачальників для купівлі електричної енергії використовують розподіл необхідних їм обсягів електричної енергії між декількома сегментами. Такий підхід добре зарекомендував себе на ринку електричної енергії.

Література:

1. Про ринок електричної енергії : Закон України від 13.04.2017 № 2019-VIII. *Відомості Верховної Ради України*.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Перегуда Ю.А.

*кандидат географічних наук, доцент,
докторант, доцент кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1434-2509>*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-11>

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ

Аналізуючи тенденції формування підходів до майбутнього розвитку цивілізації на глобальному та локальному рівні, стає зрозумілим нагальна потреба переходу від економічного зростання на основі інтенсивного використання вичерпних ресурсів до стабільного, передбачуваного та раціонального способу на основі екологічних принципів. Людство наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. стикнулося з безпрецедентними негативними проявами природніх катаклізмів та загроз, які в суттєві мірі мали руйнівний вплив і на економічну ситуацію і на можливість досягнути Цілей сталого розвитку. Слід зазначити, що функції держави передбачають вжиття заходів стосовно безпеки громадян, щоб уберегти їх від загроз, від небезпек, які можуть в будь-який момент гостро позначитися на здоров'ї та житті. А з плином певного проміжку часу антропогенні фактори посилюють згубний вплив на екологічне середовище, в якому перебувають люди.

В умовах розвитку держави та прогресу у дослідженні та розробці новітніх технологій, які вказують на несприятливість екологічної обстановки, що з кожним днем погіршується, постає нагальна необхідність розробки активного підходу до формування сталого існування навколишнього середовища. Документи ООН, рішення G20 та G7, матеріали Всесвітнього економічного форуму (Global Risks Report) свідчать про масштабні екологічні проблеми, породжені змінами клімату та негативним відношенням до збереження довкілля. Екстремальні

погодні прояви та недостатність кліматичних заходів входять до п'яти найбільших короткострокових ризиків для світу, в той же час п'ять найбільш загрозливих довгострокових загроз – це екологічні. «Недоліки кліматичних заходів», «екстремальна погода» та «втрата біорізноманіття» також вважаються трьома найбільш потенційно серйозними ризиками на наступне десятиліття. Дедалі більше занепокоєння невдачею кліматичних заходів показує, що респонденти не вірять у здатність світу стримувати зміну клімату, не в останню чергу через економічні ризики, які поглибилися [6]

Забезпечення сталого розвитку територій в Україні досліджується також щодо функціонування господарського комплексу держави задля реалізації соціальних потреб населення [2]; визначення механізмів та динамічної моделі формування сталого розвитку територіальної громади [3]. Науковці також досліджують можливості України досягти цілей сталого розвитку, враховуючи обов'язкову наявність дієвих механізмів виконання задокументованих цілей [7].

Аналіз добровільних національних оглядів щодо досягнення цілей сталого розвитку різних держав та України продемонстрував зниження рівня активності в цьому напрямку в Україні. Досягнення Цілей сталого розвитку на державному рівні розглядається як: демонстрація статистичних даних відповідно до загальноприйнятих показників; розуміння інвестиційної стабільності, розвитку ринку тощо (розуміння сталого розвитку на рівні бізнесу); стабільність у роботі та зростання добробуту (розуміння сталого розвитку на рівні громади). Цілі сталого розвитку інтерпретувалися відповідно до певних поглядів і настроїв, що відбилося у виборі різних регіонів України для різних цілей, які вони вважали найбільш прийнятними для себе та держави [2; 3].

Питання покращення комунікацій активно розглядалися в контексті розробки Стратегії сталого розвитку автоматизованої системи муніципальної статистики Асоціацією міст України [4] для покращення моніторингу рівня досягнення Цілей сталого розвитку. Проте запровадження електронного урядування для досягнення Цілей сталого розвитку залишилося поза увагою,

зокрема щодо надання якісних доступних електронних послуг та залучення громадян до управління процесами прийняття рішень, розвитку розумних міст для підтримки стійких і придатних для життя суспільств [3]. Основним результатом, який визначається в контексті досягнення Цілей сталого розвитку, є реформування.

Можливість сталого розвитку як важливого принципу може розглядатися з точки зору окремих галузей (табл. 1), що демонструє сумісність сталого розвитку з практикою публічного управління в у сферах транспорту, охорони навколишнього середовища, в обслуговуванні населення та громадському житті.

Обмежена наявність ресурсів у перспективі ускладнює економічні, природні та соціальні аспекти практики. Використовуючи сталість як вимір цінності публічного управління, можна поєднати певні спеціалізації та їх системи цінностей з метою покращення сталості на основі підвищення позитивних зовнішніх ефектів для інших спеціалізацій. Участь громадян, ефективність, справедливість та стійкість є окремим підходом для публічного управління, що знижує у довгостроковій перспективі ризики для громадян, спираючись на ефективне ресурсне управління у короткостроковій перспективі [5].

Сьогодні проблеми екології спричиняють занепокоєння так само як і традиційні загрози, що свідчить про зростання усвідомлення першочерговості захисту довкілля та деструктивність впливу екологічних проблем на стан здоров'я у довгостроковій перспективі (рис. 1). Екологічні питання стали ключовими у формуванні державної геостратегії, а розуміння її важливості закріплюється як в громадській думці так і політиці держав, в т. ч. і в Україні.

Кризи клімату та сталого біорізноманіття посилюються. Проте, численні кризи відвернули увагу та пріоритети політики від середньострокових і довгострокових цілей, таких як ЦУР та Паризька кліматична угода: переміщення фокусу на короткострокові проблеми, що загрожує сповільнити прийняття надійних національних і міжнародних планів та обмежити міжнародне фінансування для сталого розвитку.

Застосування Цілей сталого розвитку

Застосування Цілей сталого розвитку	Відповідність цілей			Економічна ефективність Справедливість Соціальне забезпечення
	Проблемні питання	Проблеми покоління та часу	Біологічна стійкість генетичного різноманіття Біологічна продуктивність	
Обслуговування населення	Максимізація переваг перерозподілених ресурсів, що відповідають індивідуальним потребам клієнтів	Висока частота повторення поколінь соціальної та економічної дисфункції	Стійкість (переривання генераційної дисфункції)	Ефективність справедливість Соціальне забезпечення (Збалансування перерозподілу ресурсів із власним капіталом)
Транспорт	Дозволити людям використовувати ресурси без їх виснаження	Відсутність включення інтересів майбутнього покоління	Стійкість до генетичного різноманіття Біологічна продуктивність	Ефективність Справедливість Соціальне забезпечення (через зменшення зовнішніх ефектів)
Охорона навколишнього середовища	Охорона людей, тварин, фауни	Відсутність включення інтересів майбутнього покоління	Стійкість до генетичного різноманіття Біологічна продуктивність	Ефективність (через зменшення зовнішніх ефектів)

Джерело: [4]

Тепер, коли середньосвітова температура перевищує доіндустріальний рівень на 1,2°C, зрозуміло, що кліматична криза настала, і її наслідки відчуваються у всьому світі. Водночас все ще залишається можливість домогтися виконання положень Порядку денного на період до 2030 року та Паризької угоди 2015 року щодо зміни клімату, якщо вдасться забезпечити різке підвищення глобальної солідарності та належне управління на найвищому політичному рівні [7]. Глобальне співробітництво та прихильність до основних принципів ЦУР: соціальна інтеграція, чиста енергія, відповідальне споживання та універсальний доступ до публічних послуг необхідні для вирішення основних викликів часу.

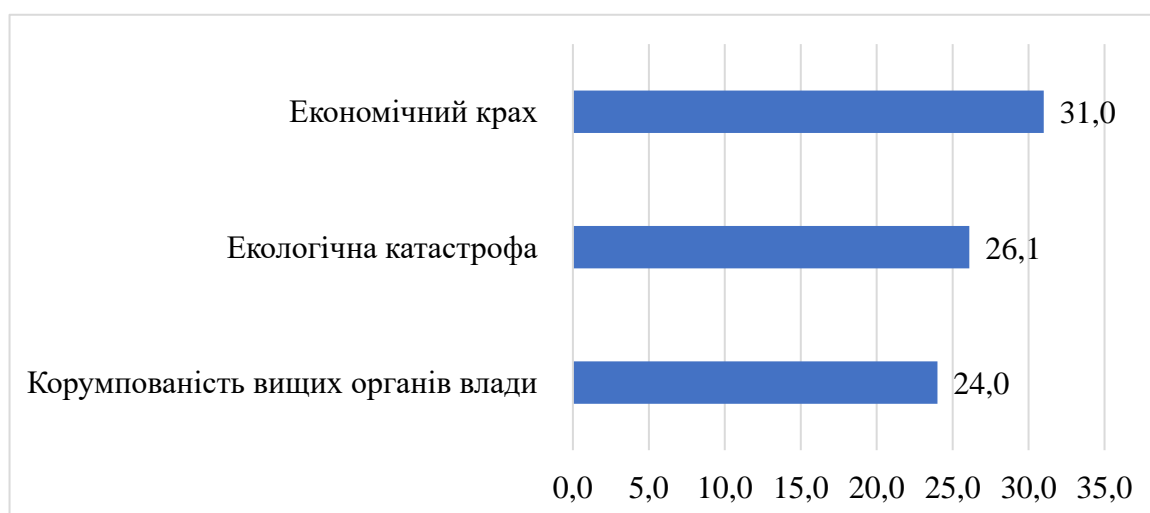


Рис. 1. Найбільш актуальні загрози для безпеки країни, %
Джерело: [1]

Прогрес у досягненні цілей щодо клімату та біорізноманіття також надто повільний, особливо в розвинених країнах. Напередодні саміту глав держав у 2023 році відновлення та прискорення прогресу в ЦУР у всіх країнах має стати головним пріоритетом планів відновлення та реформ міжнародної системи фінансування розвитку [5]. Таким чином, у системі цілей сталого розвитку екологічні цілі визначають необхідність суттєвих змін в економіці та моделях виробництва, та мають стати базисом подальшого ствердження принципу сталості. Так само, на законодавчому рівні в Україні виникає необхідність у

забезпеченні цілей сталого розвитку на період до 2030 року, в т. ч. екологічних цілей, а саме посилення боротьби зі зміною клімату та її наслідками; захист, раціональне використання та збереження водних та земельних ресурсів; моніторинг реалізації Цілей сталого розвитку України [2].

У міру наближення до позначки половини шляху між прийняттям та здійсненням Порядку денного в галузі сталого розвитку на період до 2030 року, стає очевидним, що завдання виконуються частково (прогрес лише по 26 із 169 завдань ЦУР). За рештою завдань, що вимірюються, необхідне прискорення прогресу, щоб досягти своїх цілей до 2030 року [6].

Виходячи з сучасного бачення сталого розвитку, встановлених цільових орієнтирах, сформовано базисні підходи до розвитку сучасних держав з умовами подальших дій щодо непогіршення чи, навіть, майбутнього поліпшення стану навколишнього середовища. Система публічного управління, враховуючи її значний соціальний акцент, особливо в розвинених країнах світу, орієнтувалася на реалізацію економічних цілей, що мають приводити до зростання соціальних показників. Сформована концепція сталого розвитку дозволила перейти до нового бачення подальшого розвитку, який має базуватися на поєднанні економічного, соціального та екологічного складника при особливому акценті на останньому. Враховуючи досить складний стан навколишнього середовища, сталість розвитку передбачає досягнення соціально-економічних показників за рахунок ресурсоощадності, збереженні навколишнього середовища, розширені використання відтворюваних джерел енергії, що дозволить в подальшому досягти високої якості життя та покращеного екологічного стану.

Україна активно впроваджує принципи сталого розвитку, зосереджуючись на збалансованому поєднанні економічних, соціальних та екологічних аспектів. Особлива увага приділяється розвитку територій з врахуванням їхнього екологічного стану. Забезпечення сталого розвитку територій в Україні в рамках реалізації екологічних аспектів є важливим завданням, спрямованим на створення здорового та екологічно безпечного середовища для майбутніх поколінь.

Література:

1. Покоління відходить й покоління приходить, а земля віковічно стоїть: Захист довкілля у громадській думці українців. Фонд «Демократичні ініціативи». 2021. URL: <https://dif.org.ua/article/zakhist-dovkillya-u-gromadskiy-dumtsi-ukraintsiv>
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України № 722/2019 від 30 вересня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>
3. Halfway to 2030: How many targets will be achieved in the UNECE region? Snapshot and insights in 2022. United Nations, 2022. URL: https://w3.unece.org/sdg2022/documents/SDG-Report-2022_web.pdf
4. Leuenberger D. Sustainable development in public administration: A match with practice? *Public works management & policy*. 2006. № 10(3). P. 195–201.
5. Sachs J. et al. Sustainable development report 2022: From Crisis to Sustainable Development: the SDGs as Roadmap to 2030 and Beyond. Cambridge University Press, 2022. 493 p.
6. The Global Risks Report 2022. World Economic Forum, 2022. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Risks_Report_2022.pdf
7. The Sustainable Development Goals Report 2021. United Nations, 2021. URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021.pdf>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-12>

МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Механізми інвестиційної діяльності мають значний вплив на економіку країни, оскільки вони сприяють створенню нових робочих місць, підвищенню ефективності виробництва, залученню інноваційних технологій та збільшенню конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

Основними факторами, які впливають на ефективність та стабільність інвестиційної діяльності є організаційні, економічні та соціальні механізми. Вплив цих механізмів визначається їхньою взаємодією та взаємозалежністю на ефективність та стабільність інвестиційної діяльності. Організаційні механізми, такі як: системи управління, структура підприємства та корпоративна культура впливають на прийняття інвестиційних рішень, розподіл ресурсів та контроль за їх використанням. Економічні механізми, такі як: податкова політика, рівень процентних ставок, інфляція та економічна стабільність впливають на вартість капіталу, ризики та потенційні доходи від інвестицій. Соціальні механізми, включаючи законодавство, суспільство, культурні вподобання, також впливають на інвестиційну активність, сприйняття ризику та стабільність інвестиційного клімату. Технологічні механізми інвестиційної діяльності включають в себе використання сучасних технологій для аналізу, управління та моніторинг інвестиційних проєктів, блокчейн-технологій для забезпечення безпеки та прозорості транзакцій, а також інші інноваційні рішення для оптимізації процесів інвестування та зменшення ризиків. Взаємодія цих механізмів може створювати умови як для підтримки, так і для обмеження ефективності та стабільності інвестиційної діяльності [7].

Насамперед, названі механізми допомагають інвесторам та компаніям прийняти оптимальні рішення та забезпечити ефективне використання капіталу, використання різних програмних інструментів для фінансового аналізу, прогнозування ринкових тенденцій, оцінки ризиків та вибору оптимальних інвестиційних рішень. На рис. 1 представлена схема механізмів інвестиційної діяльності.

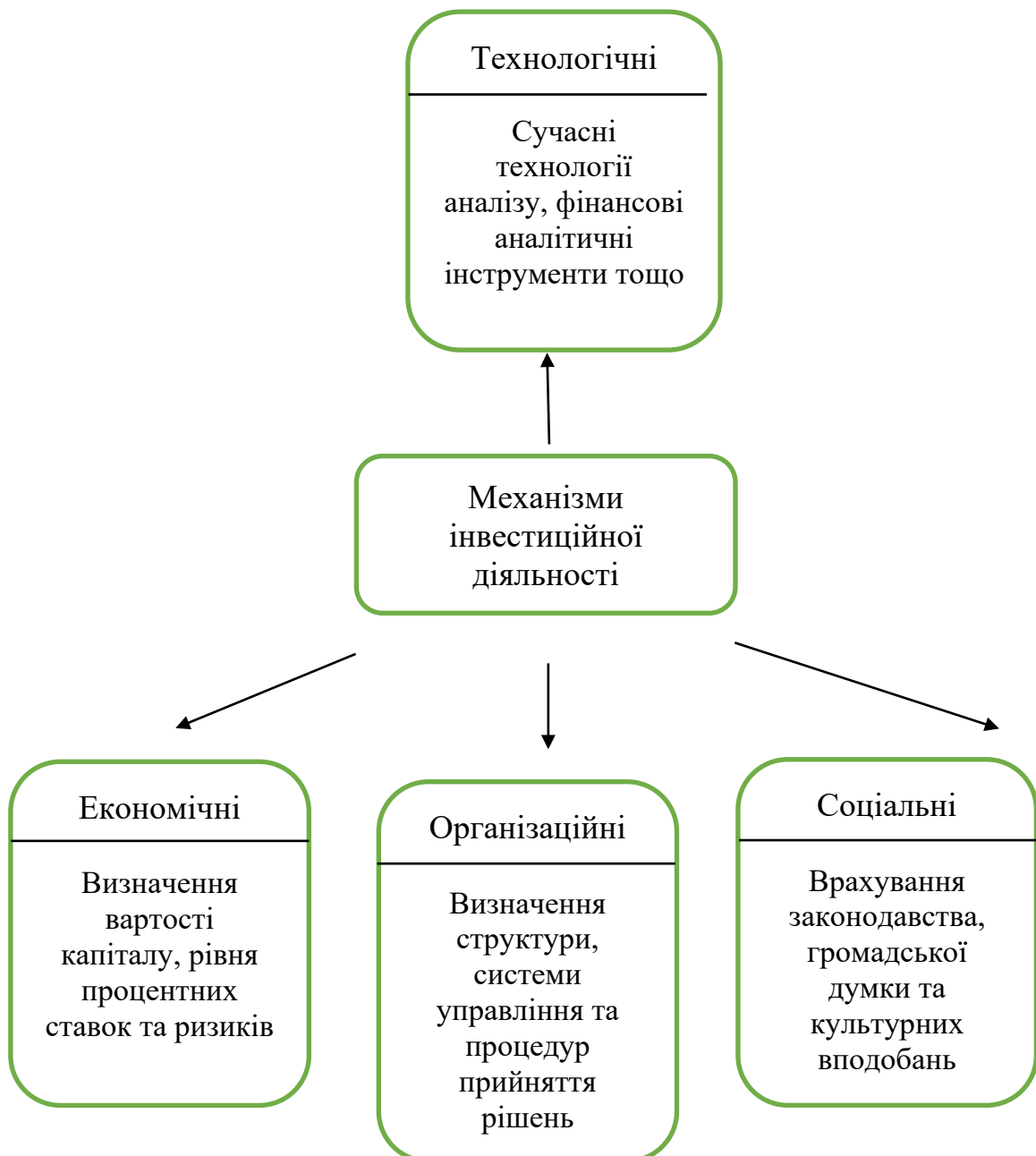


Рис. 1. Механізми інвестиційної діяльності

Аналіз показав, що механізми інвестиційної діяльності забезпечують необхідні фінансові ресурси для розвитку підприємств, інноваційних проєктів та соціально-економічних програм, що спрямовані на модернізацію виробництва, розвиток інновацій та удосконалення інфраструктури [3].

Основними функціями механізмів інвестиційної діяльності є:

- залучення інвестиційних ресурсів, що дозволяють залучати як власні, так і зовнішні інвестиції для фінансування різних проєктів та програм;

- управління інвестиціями, що включають в себе засоби щодо управління інвестиціями, включаючи їх розподіл, оцінку ризиків, визначення стратегій та контроль за результатами;

- стимулювання розвитку галузей економіки, зокрема: виробництва, інноваційних технологій, торгівлі та послуг;

- фінансова підтримка, щодо реалізації проєктів таких значних сфер, як: енергетика, транспорт, освіта, охорона здоров'я тощо [8].

Для підвищення ефективності механізмів інвестиційної діяльності доцільно впроваджувати наступні заходи:

- аналізувати інвестиційне середовище, а саме: детальне вивчення ринкових умов, конкурентного середовища, тенденцій розвитку галузей, політичних та економічних чинників, що впливають на інвестиційну діяльність;

- вдосконалювати нормативно-правову базу, що регулює інвестиційну діяльність;

- підвищувати інвестиційну привабливість України;

- залучати інвестиційну активність;

- покращувати інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності [1].

Отже, механізми інвестиційної діяльності є невід'ємною частиною в економічному розвитку та забезпеченні фінансової стабільності. Розуміння їх складових частин та ролі в економічній сфері є важливим для прийняття ефективних політичних та фінансових рішень.

Література:

1. Гуткевич С.О. Інвестування: теорія і практика : навч. посіб. Київ : Вид. 2-ге, доп. Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011.
2. Гуткевич С.О., Гайдуцький А.П. Інвестиції : підручник / за заг. ред. проф. С.О. Гуткевич. Київ : ДКС Центр, 2022.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-ХІІ.
4. Кириленко О.М., Шевчук О.В., Швець Н.М. та ін. Інвестиційна діяльність: теорія та практика : навч. посіб. / за ред. Кириленка О. М. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 448 с.
5. Кириленко О.М., Шевчук О.В., Швець Н.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. О.М. Кириленка. 4-тє вид., перероб. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 576 с.
6. Концепція розвитку інвестиційної діяльності в Україні до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 листопада 2017 року № 844-р.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення державної реєстрації інвестиційних проектів (програм, договорів)» від 27 грудня 2001 року № 1769.
8. Шевчук О.В., Кириленко О.М., Швець Н.М. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / за ред. О.М. Кириленка. 5-тє вид., перероб. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 560 с.

Рябенюка М.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

Гаврилюк О.В.

*здобувач вищої освіти,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-13>

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Успішна діяльність закладів ресторанного бізнесу на ринку сфери послуг залежить від ставлення споживача-клієнта до ресторанної продукції чи послуг, тобто від їхньої лояльності як до закладу, так і до послуги або товару. Особливостями ресторанної послуги є складність її структури та двоїстість природи, оскільки послуга складається з багатьох складових, дуже різних за важливістю для споживача. Тому для створення ресторанного продукту, що здатний задовольнити як фізіологічні, так і емоційні потреби, потрібно чітко знати запити сучасних споживачів та розуміти, які індикатори оцінки лояльності споживачів здатні сформувавши стійкі конкурентні переваги підприємства ресторанного бізнесу [1].

Застосування програм лояльності та вибір ефективних засобів її реалізації є запорукою створення закладу ресторанного бізнесу з сильними позиціями на ринку послуг. Проблему становить відсутність системних підходів до формування таких програм та несистемне впровадження інструментів лояльності на підприємстві, що часто призводить до збитковості таких заходів. Саме тому одним із ключових факторів успіху підприємств ресторанного бізнесу є формування програми лояльності [3].

Серед програм лояльності, що за своєю організаційно-економічною компонентою віднесені до вартісних програм,

необхідно віднести й програму сервісного обслуговування, яку передбачено застосовувати у закладах ресторанного бізнесу. Зміст означеної програми полягає у наданні додаткових безкоштовних послуг з метою стимулювання повторного відвідування. Однак, дана програма характеризується низьким рівнем привілей відносно цільової групи споживачів.

Початковим етапом процесу розробки програми лояльності є організаційно-управлінські заходи, пов'язані зі створенням єдиного центру управління, на який покладені обов'язки щодо формування команди розробників та виконавців, створення інформаційної бази клієнтів, вибору цілей та визначення відповідних завдань. Оскільки у результатах дії програми зацікавлені усі працівники закладу у її розробці повинні прийняти участь усі управлінські підрозділи, що і є однією із головних вимог сучасної концепції маркетингу та фактором успіху підприємства на ринку.

Однією із головних цілей програми лояльності є необхідність створення інформаційної клієнтської бази, при формуванні якої необхідно дотримуватись таких дій:

- визначитися зі змістом бази даних;
- опрацювати періодичність наповнення та оновлення;
- обрати та протестувати методологічні підходи до збору та обробки інформації;
- визначити необхідні інформаційні та людські ресурси.

Завдання закладу ресторанного бізнесу в межах цілеспрямованості характеризуються чітким визначенням параметрів, за якими стане можливим оцінити ефективність програми лояльності. Так, якщо ціль спрямована на зростання прибутку, залучення нових клієнтів, то більш ґрунтовним буде її досягнення, якщо визначити розміри очікуваного збільшення показників.

На рисунку 1 наведені методи оцінки ефективності програми лояльності. Слід відзначити переваги та недоліки даних методів. Перевагами відносних методів є простота у розрахунках, швидкість отримання результатів, високий рівень достовірності отриманої інформації, визначення споживачів із високим рівнем лояльності. Щодо недоліків, то ними є:

- відсутність альтернативних пропозицій сприймається за лояльність;

- складність й висока вартість дослідження;
- відсутність варіативності;
- неможливість визначити рівень лояльності та її економічний вимір.

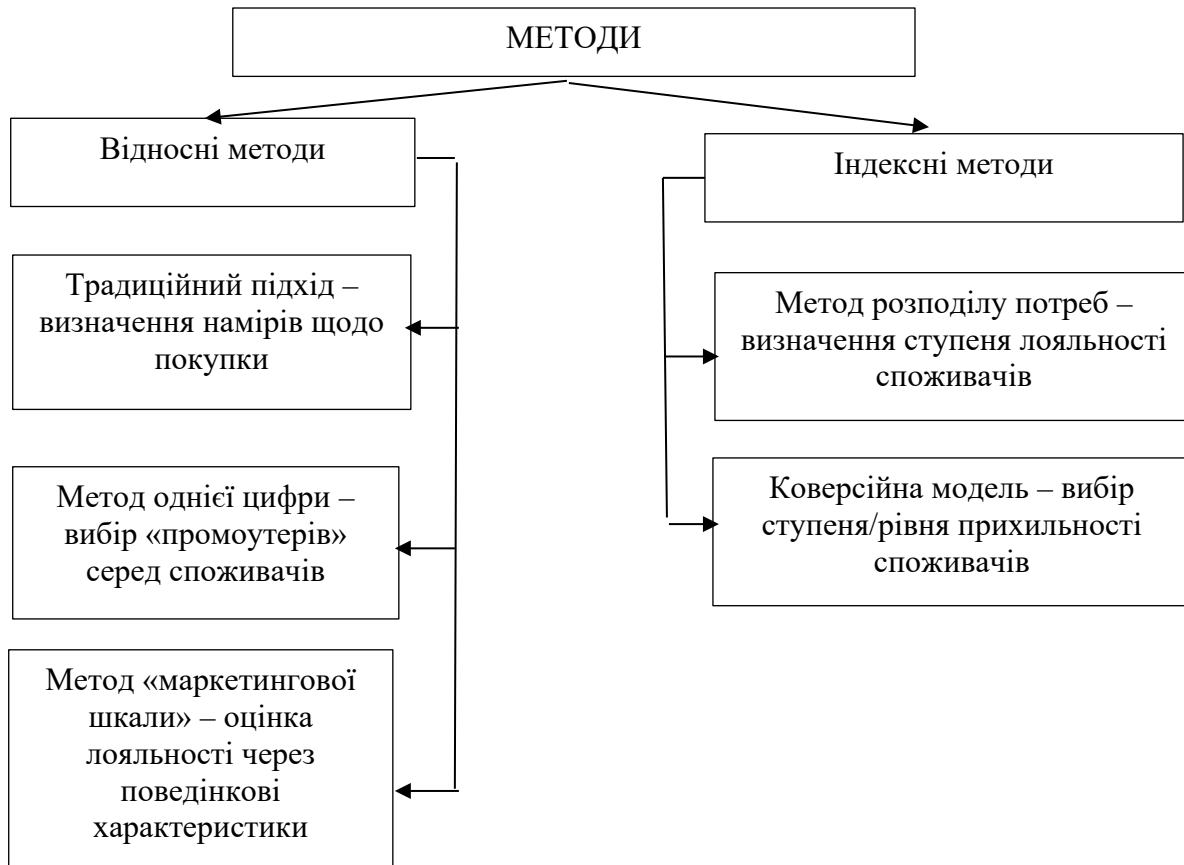


Рис. 1. Порівняльний аналіз методів оцінювання лояльності споживачів

Перевагами індексних методів є:

1. Простота у розрахунках.
2. Швидкість отримання результатів.
3. Спрощений підхід до збору інформації.
4. Отримання інформації щодо конкуруючих брендів.

Довіра і лояльність споживачів до маркетингових інструментів, які формуються в межах соціальної відповідальності ресторанного бізнесу, розглядається багатьма сучасними закладами як стратегічне завдання. Практична реалізація програм споживчої лояльності, всупереч оптимістичним сприйняттям їх як стратегій, безумовно,

забезпечує високу прибутковість бізнесу, актуалізує дослідження проблем ефективного управління ними, в тому числі пропозиції методів оцінки.

Лояльність споживачів є визначальними чинниками під час ухвалення будь-яких рішень, що стосуються об'єкта лояльності та вірність товару та послугі, а побудова підприємством програми лояльності – свідчить про бажання зробити все для того, щоб викликати у споживача ці почуття.

Знання про лояльність споживачів мають стратегічне значення в забезпеченні стабільності та успішності підприємства сфери ресторанного бізнесу. Запропонований методичний інструментарій дає змогу визначити фактичний рівень конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з позицій споживача. Результати оцінки рівня лояльності споживачів є основою формування ефективної конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства та забезпечення цільового обсягу реалізації [4].

Споживча лояльність – важливий фактор успіху в умовах конкуренції за прихильність споживача та успішну діяльність закладів. Тому в умовах сьогодення більшість закладів ресторанного бізнесу зосереджують увагу не лише залучати споживачів, але і створити та утримати стійкі довгострокові взаємовідносини із клієнтами.

Література:

1. Антошкова Н.А. Клієнтоорієнтований сервіс як пріоритетний споживчий запит споживачів підприємства ресторанного господарства у XXI столітті. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 6. Том 1. С. 14–18.

2. Коваленко Л.Г., Нагернюк Д.В. Потенціал закладів ресторанного господарства у формування споживчої лояльності. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 60. С. 95–98.

3. Рябенька М.О. Впровадження програми лояльності споживачів в діяльність закладів ресторанного бізнесу. *Туризм XXI століття: глобальні виклики та цивілізаційні цінності* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 19 квітня 2023). Київ, 2023. С. 212–214.

4. Рябенька М.О., Мазуркевич І.О. Управління лояльністю споживачів у сфері ресторанного бізнесу. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. № 12(26). С. 305–314.

Фісуненко Н.О.

*кандидат економічних наук,
завідувачка кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

М'ячин В.Г.

*доктор економічних наук,
професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

Бондар Є.Я.

*аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Український державний хіміко-технологічний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-14>

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ НЕЧІТКО-МНОЖИННОГО ПІДХОДУ ПРИ ПОБУДОВІ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової конкуренції, коли однорідні товари конкурують між собою, виробництво якісних, високопродуктивних продуктів за низькими витратами дозволяє підприємствам підтримувати свою конкурентоспроможність і забезпечувати прибутковість.

Підвищення конкурентоспроможності продукції та збільшення її обсягів продажу є ключовим завданням для кожного підприємства. Тому кожна компанія шукає ефективні шляхи вирішення цих завдань. Сьогодні особливо важливо для підприємств правильно оцінити ринкові умови і пропонувати конкурентоздатні пропозиції, що відповідають ринковій ситуації та тенденціям розвитку в Україні, а також враховують особливості виробництва. Один з найскладніших етапів цього процесу – аналіз шляхів досягнення конкурентних переваг і розробка заходів по підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства. Важливим елементом при оцінці

конкурентоспроможності товарів є визначення та розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності.

Метою дослідження була розробка алгоритму нечітко-множинного підходу при розробці моделі оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств.

Механізм нечіткого логічного висновку в загальному вигляді включає чотири етапи [1]: 1) фазифікації (введення нечіткості); 2) нечіткий висновок; 3) композиція; 4) дефазифікація (приведення до чіткості). Інтерпретація нечіткої моделі передбачає вибір і специфікацію вхідних і вихідних змінних відповідної системи нечіткого висновку. Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції підприємств при розробці стратегії підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств проводиться за допомогою FIS-структури нечіткого виведення (*Fuzzy Inference System*), яка є базовим поняттям модуля *Fuzzy Logic Toolbox* пакету програм *Matlab*.

Рівень конкурентоспроможності продукції підприємства (C) в пропонованій моделі розглядається нами як сукупність таких вхідних змінних як якість продукції (Q) і ціна продукції (P). Показники Q і P оцінюємо за 10-бальною шкалою, рівень конкурентоспроможності продукції оцінюємо також за 10-бальною шкалою. Загальну схему побудови нечітко-логічної моделі оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства представлено на рис. 1.

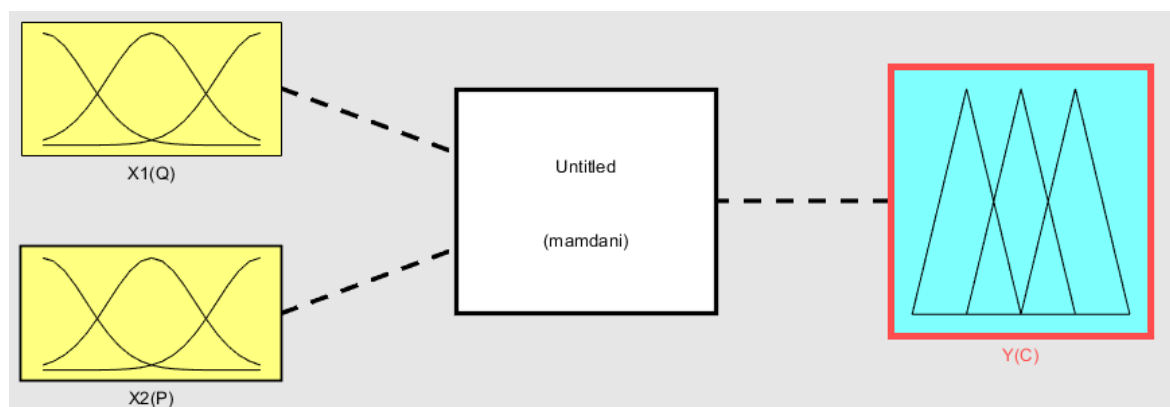


Рис. 1. Загальна схема побудови нечітко-логічної моделі оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємства

Для розрахунку введемо наступні змінні:

X_1 – перша вхідна змінна «якість продукції». Її терм-множину, тобто множину значень, позначимо як $X_1 =$ («низька (Low)», «середня (Middle)», «висока (High)») з функціями належності термів, представленими на рис. 2;

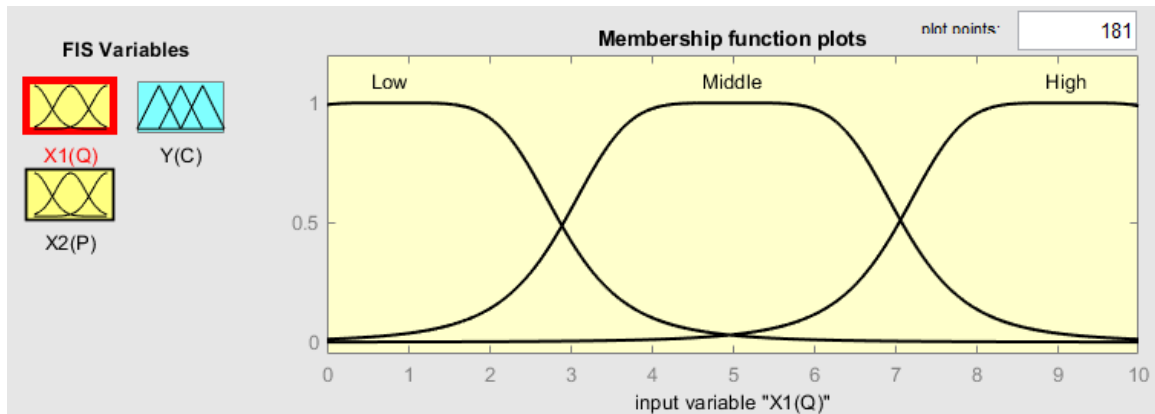


Рис. 2. Графік функції належності для вхідних значень лінгвістичної змінної «якість продукції» X_1

X_2 – друга вхідна змінна «ціна продукції». Її терм-множину, тобто множину значень, визначимо як $X_2 =$ («низька (Low)», «помірна (Middle)», «висока (High)») з функціями належності термів, представленими на рис. 3;

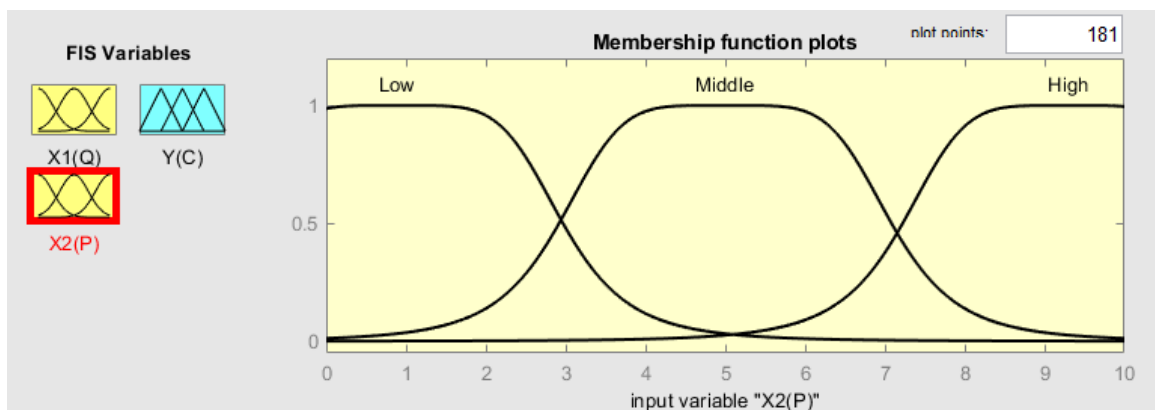


Рис. 3. Графік функції належності для вхідних значень лінгвістичної змінної «ціна продукції» X_2

Y – вихідна змінна «рівень конкурентоспроможності продукції». В якості терм-множини вихідної змінної використано

множину $Y =$ («низький (Low)», «середній (Middle)», «високий (High)») з функціями належності термів, представленими на рис. 4.

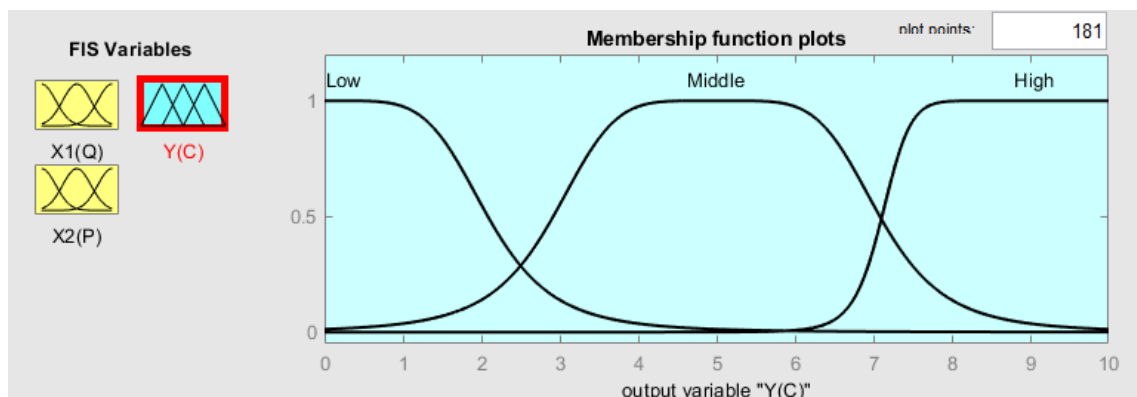


Рис. 4. Графік функції належності для вихідної лінгвістичної змінної «рівень конкурентоспроможності продукції» Y

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1) метод нечітких множин є найбільш релевантним і перспективним для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції;

2) розроблено алгоритм побудови нечітко-логічної моделі оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємства залежно від якості продукції та ціни продукції.

Література:

1. М'ячин В.Г. Оцінка конкурентоспроможності промислової продукції за допомогою методу нечіткої логіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Зб. наук. праць. Херсон, 2015. Вип. 16. Ч. 2. С. 68–71.

Щербаков С.С.

аспірант,

Класичний приватний університет

Хрипко С.Л.

професор, доктор технічних наук,

завідувач кафедри інформаційних технологій та дизайну,

Класичний приватний університет

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-15>

АНАЛІЗ ВПЛИВУ БІТКОЙН-СПОТОВИХ ETF НА ДИНАМІКУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ

Біткойн продемонстрував стрімке зростання та досяг нових історичних максимумів під час останнього ралі, навіть перед запланованим зниженням ставки емісії (халвінгом). Це незвичайна ситуація, адже зазвичай ціна біткойна зростає після цієї події. Одним з ключових факторів, що призвів до такої динаміки, стало затвердження американських спотових біржових фондів (ETF) на біткойн, які принесли нове істотне джерело попиту на ринок.

Метою дослідження є пояснити недавнє зростання біткойна до нових рекордних максимумів з урахуванням динаміки попиту та пропозиції на ринку. Біткойн продовжує дивувати ринок, і його недавнє ралі підштовхнуло його до історичних максимумів, навіть перед майбутнім зниженням курсу вдвічі (рис. 1). У статті оцінюється, як приплив попиту від американських спотових біржових фондів взаємодіє з пропозицією, що вивільняється довгостроковими утримувачами, які фіксують прибуток. Довгострокові власники почали нарощувати тиск на розподіл, досягнувши рівня витрат 257 тис. BTC/місяць, причому на частку GBTC припадало 57% цих обсягів. За тижневий (■, +20%), місячний (■, +44%) і квартальний (■, +55%) часові проміжки спостерігалось найпотужніше ралі з часів бичачого ринку 2021 року.

Bitcoin: Quarterly, Monthly and Weekly Price Performance

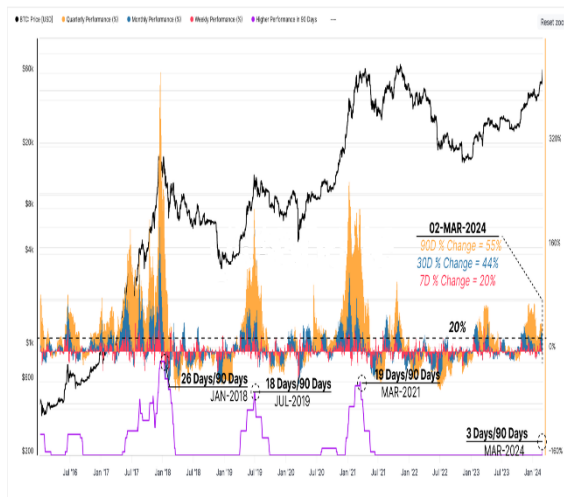


Рис. 1. Динаміка біткоїн-ралі

Bitcoin: US ETF Flows, Issuance & Exchanges Netflow (7D-MA)

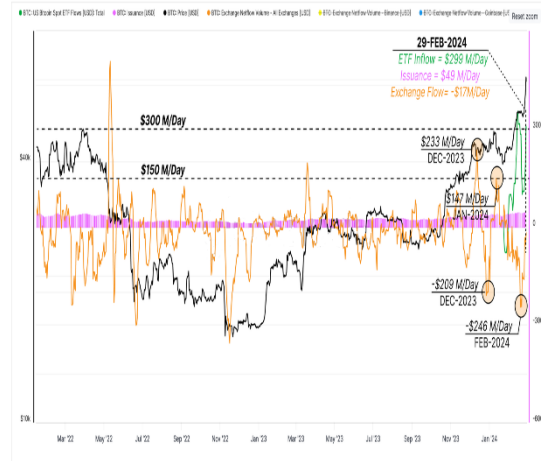


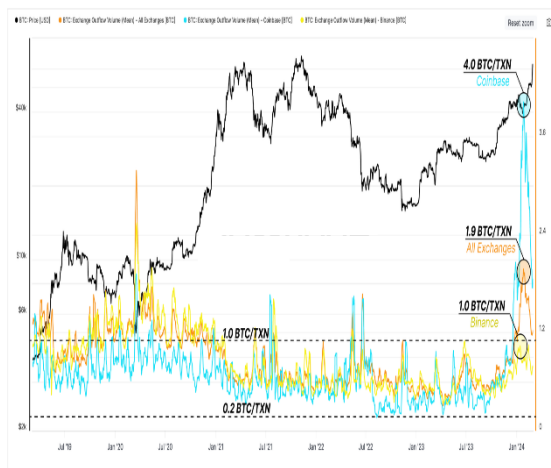
Рис. 2. Баланс попиту та пропозиції біткоїна після затвердження спотових ETF

Багато спостерігачів очікували високого попиту після того, як Комісія з цінних паперів і бірж США схвалила спотові ETF для американських ринків. Зараз біткоїн торгується на рівні \$68,0 тис., що на 58% вище, ніж \$42,8 тис. на момент затвердження ETF, і табір прихильників продажу новин опинився в несприятливому становищі (рис. 2). Щоб краще оцінити сукупний приплив попиту, були представлені середньотижневі потоки доларів США за такими напрямками: емісія мережі (■, від \$22 млн/день у вересні 2023 року до \$49 млн/день), чистий потік на всіх біржах (■, від позитивних до негативних коливань, наприкінці тижня відтік \$17 млн/день) і чистий потік американських спотових ETF (■, незважаючи на тиск від власників GBTC, в середньому \$299 млн/день). Загалом чистий притік капіталу в біткоїн становив близько \$267 млн на день, що свідчить про значну зміну фази в динаміці ринку і пояснює відскок до нових максимумів.

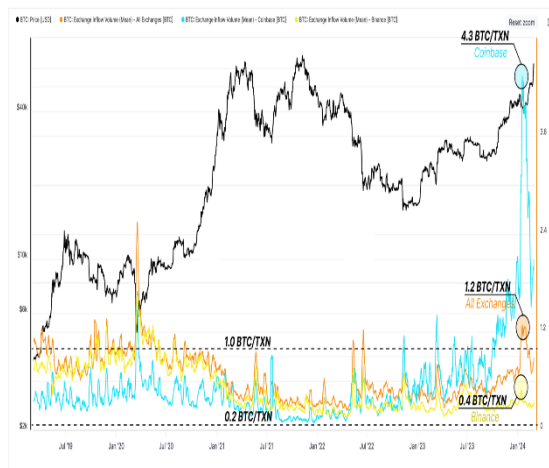
Для виявлення будь-яких змін у загальній динаміці ринку були виокремлені потоки коштів, пов'язані з конкретними біржами, такими як Coinbase та Binance (рис. 3). На графіках показано середній обсяг депозитів [BTC], що надходять і виводяться: всі біржі (●), Coinbase (●), Binance (●). Результат

показує, що середній обсяг транзакцій на вході і виході досяг значно вищих значень, зокрема на Coinbase. Середній розмір транзакції досяг піку в 4,3 BTC/Tx на момент затвердження ETF.

Bitcoin: Exchange Outflow Mean (7D-MA)



Bitcoin: Exchange Inflow Mean (7D-MA)



**Рис. 3. Потоки
криптовалюти на біржах
під час ралі біткойну**

**Рис. 4. Зростання розміру
біткойн-транзакцій
на біржах**

Ці значення заслуговують на увагу, якщо порівняти їх з історичним діапазоном, який з 2019 року становив від 0,2 BTC/Tx до 1,0 BTC/Tx рис.4.

Один із способів оцінити прибутковість ринку для різних груп інвесторів – це використати їхню собівартість в ланцюжку (або середню ціну придбання монет) і порівняти її зі спотовою ціною (рис. 5). Для довгострокових власників (●) собівартість становила \$20,7 тис., для короткострокових власників (●) – \$45,8 тис., а ринкова ціна реалізації (●) – \$24,4 тис. При торгівлі біткойном на рівні \$68 тис. довгострокові власники в середньому отримують нереалізований прибуток приблизно 228%.

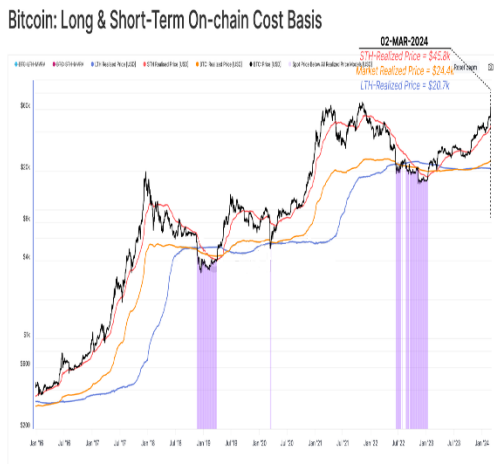


Рис. 5. Собівартість біткоїна для різних груп інвесторів

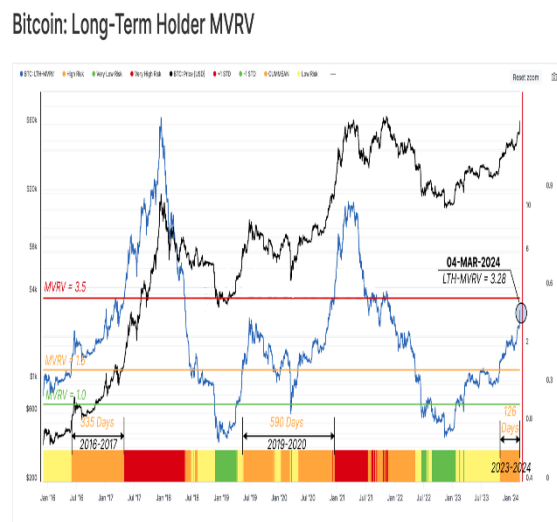


Рис. 6. Аналіз циклів біткоїна за допомогою мультиплікатора нереалізованого прибутку довгострокових інвесторів

Був побудований графік мультиплікатора нереалізованого прибутку довгострокових власників з використанням метрики LTH-MVRV, яка є співвідношенням ціни до їхньої собівартості (рис. 6). Наразі цей коефіцієнт торгується на рівні 3,28, що знаходиться між двома історично значущими пороговими рівнями різних фаз циклу: відкриття дна (■, $LTH-MVRV < 1$, збитки), перехід від ведмедя до бика (■, $1 < LTH-MVRV < 1,5$, між беззбитковістю та +50% прибутку), рівновага (■, $1,5 < LTH-MVRV < 3,5$, +50% – +250% прибутку) та ейфорія (■, $LTH-MVRV > 3,5$, понад +250% прибутку). Виходячи з поточної вартості, ці інвестори наближаються до стану ейфорії з підвищеним стимулом витратити і отримувати прибуток. Історичні дані свідчать, що довгострокові інвестори/утримувачі біткоїнів активізують розподіл своїх активів під час встановлення нових максимумів цін, що в кінцевому підсумку сприяє формуванню пікової точки цінового циклу.

Після встановлення величини нереалізованого прибутку, що припадає на довгострокових утримувачів, необхідно оцінити, як

ці суб'єкти реагують на зміну прибутковості. Швидким і простим методом є аналіз пропозиції довгострокових утримувачів (рис. 7). Як показано, довгострокові інвестори розподілили приблизно 480 тис. BTC з грудня 2023 року, коли LTH-MVRV все ще перебував у фазі рівноваги. Це означає, що деякі з цих інвесторів почали витратити в середньому від +50% до +200% прибутку ще до дати запуску ETF.

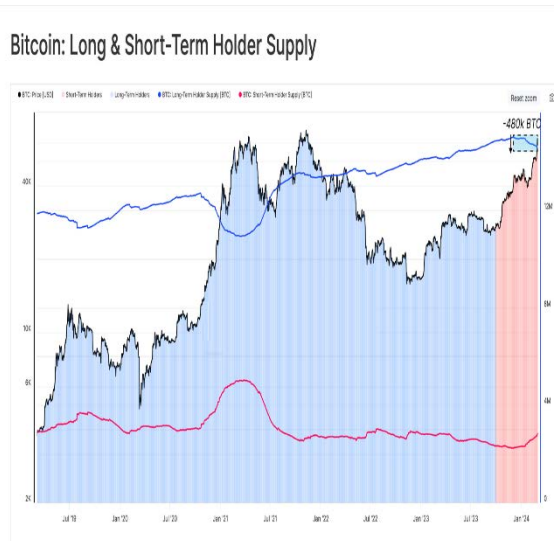


Рис. 7. Розподіл біткойнів довгостроковими утримувачами в період зростання цін

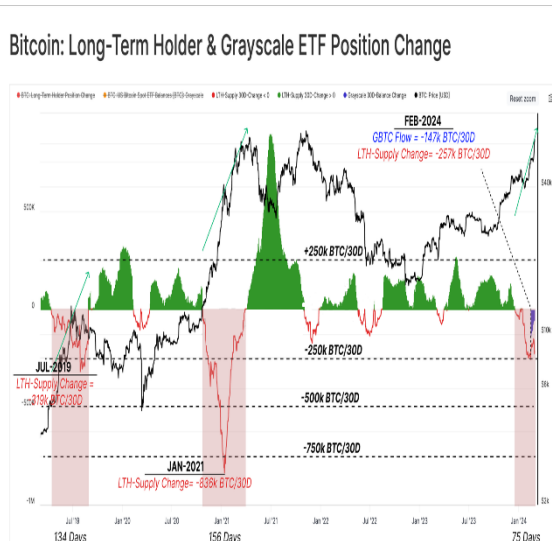


Рис. 8. Динаміка розподілу біткойнів довгостроковими утримувачами під час зростання цін

Для оцінки режимів розподілу серед довгострокових утримувачів розглядаються дві складові: коефіцієнт розподілу та час продовження (рис. 8). Графік відображає щомісячну зміну пропозиції довгострокових утримувачів. При розгляді двох останніх великих розширень ринку в середині 2019 року та на початку 2021 року видно, що швидкість розподілу LTH досягла пікових значень у 319 тис. BTC/місяць та 836 тис. BTC/місяць відповідно. Швидкість розподілу поточного циклу поки що досягла піку в 257 BTC/місяць, причому відтік з GBTC склав близько 57% від цього показника.

Зі збільшенням розподілу довгострокових утримувачів (LTH) зростає і величина зафіксованого ними прибутку. Щоб

відстежити цю динаміку, була виміряна частка обсягу зафіксованого прибутку/збитку LTH відносно їхнього загального балансу (рис. 9). Цей показник демонструє, що LTH отримують прибуток у розмірі 0,14% від їхньої сукупної пропозиції щодня. Такий рівень наближається до значень, що збігаються з ранньою фазою ейфорії та попередніми переривами на ринку під час досягнення нових історичних максимумів.

Bitcoin: Long-Term Holder Spent Volume as Percent of Held Supply

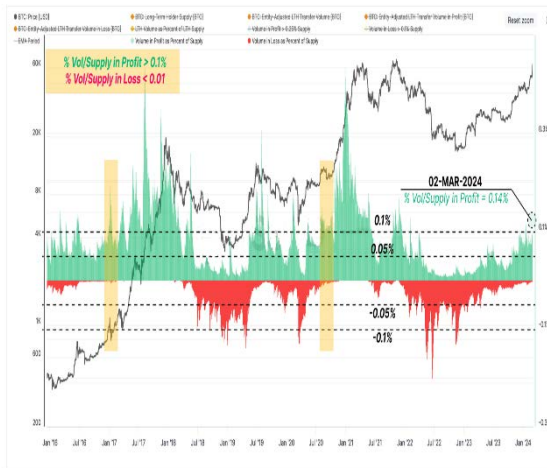


Рис. 9. Динаміка зафіксованого прибутку біткойн-інвесторами з довгостроковим утриманням

Bitcoin: Long-Term Holder Spending Binary Indicator (15D) [SIGNAL]



Рис. 10. Індикатор інтенсивності витрат довгострокових утримувачів біткойна

В останній частині дослідження був створений бінарний індикатор, який визначає періоди, коли витрати довгострокових утримувачів (LTH) досягають рівня, достатнього для виснаження їхнього сукупного балансу протягом 15-денного періоду (рис. 10). Ці витрати означають повернення довгострокової пропозиції в ліквідний обіг, компенсуючи новий попит. Використовуючи кілька порогових значень для класифікації режимів витрат, з кінця січня 2024 року ринок увійшов у фазу, коли індикатор вказує на зниження пропозиції LTH принаймні протягом 8 з останніх 15 днів. Аналізуючи вершини циклів 2017 та 2021 років, подібна структура зберігалася від 123 до 225 днів. Оскільки

поточна фаза триває вже 42 дні, це може свідчити, що приплив попиту може компенсувати витрати LTH на кілька місяців вперед, якщо історія не підкаже інше.

Біткоїн знову здивував інвесторів, піднявшись до останнього ATH перед подією халвінгу, що стало першим подібним випадком. Нові американські спотові біржові фонди привнесли на ринок значне нове джерело попиту, дещо компенсувавши щоденну емісію і нещодавній тиск з боку продавців на біржі. Довгострокові утримувачі прискорюють цикл дистрибуції, що є тенденцією, яку ми спостерігали в усіх попередніх циклах, коли ATH був підданий сумніву. Це дозволяє нам порівняти ці нові вектори попиту через ETF з тиском на розподіл з боку існуючих власників і пояснює стрімке зростання біткоїна до історичних максимумів.

НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Бондаренко П.В.

*бакалавр,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Борисова О.В.

*кандидат географічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-16>

ЛІТЕРАТУРНИЙ ТУРИЗМ ЯК КУЛЬТУРНЕ ЯВИЩЕ

Літературний туризм – це специфічна галузь культурного туризму, що включає відвідування місць і подій, описаних у літературних творах, а також історії та місця проживання авторів цих творів. Таким чином, головним аспектом організації турів такого типу є екскурсії до місць, що пов'язані з літературною спадщиною [1, с. 123–125]. Цей вид туризму є одним із найбільш захоплюючих і популярних напрямів пізнавального туризму, який привертає тисячі подорожуючих з усього світу. Походження літературного туризму має глибокі історичні корені, які відображають еволюцію інтересу до літератури та культури.

Даний вид туризму є невід'ємною складовою культурного туризму, що включає усі види подорожей, пов'язаних зі слідами великих письменників та місцями, описаними в їх творах, що спонукають учасників до глибоких роздумів та особистого переживання. Його основними формами є біографічний туризм, який передбачає відвідування музеїв письменників, місць, пов'язаних з їхнім життям і творчістю, оглядання пам'ятників, могил, а також участь у конкурсах, фестивалях, преміях, присвячених авторам, та літературний туризм за маршрутами творів, що включає відвідування реальних та уявних місць,

описаних у літературних творах, читання творів на місцях, театральні вистави, майстер-класи, літні школи та подорожі шляхами літературних героїв. Також серед форм літературного туризму є екскурсійна, розважальна та освітня форми. Екскурсійна форма характеризується тим, що літературний тур базується на освітньо-пізнавальному аспекті, під час якого турист отримує інформацію про творчий шлях письменника та його пам'ятки завдяки відвідуванню певних місць, що так чи інакше пов'язані з культурним діячем чи його творчістю. Розважальна форма включає в себе різноманітні заходи, такі як відвідування театральних вистав, що базуються на літературних творах, відвідування літературних тематичних парків або участь у літературних фестивалях та святкуваннях. Щодо освітньої форми туризму, то вона включає в себе подорожі, що не лише пропонують екскурсійні та розважальні програми, але й передбачають різноманітні навчальні тренінги, вивчення іноземних або вітчизняних культур, відвідування бібліотек і книжкових магазинів, літературні вечори, а також можливість взяти участь у віртуальних літературних турах [2, с. 3–16].

Перші прояви літературного туризму можна відслідкувати ще у давні часи, коли люди подорожували на місця, описані у літературних творах, аби зануритися у світ та атмосферу цих історій. Однак справжній підйом літературного туризму припав на 19-20 століття, коли літературні шедеври стали широко відомими та визнаними національно та міжнародно [3, с. 13–24].

Багато неймовірних літературних маршрутів приваблюють подорожуючих з усього світу. Наприклад, Великобританія відома можливістю вивчення творчості Шекспіра, Діккенса, Бронте та інших великих англійських письменників. Франція, особливо Париж, вважається основним напрямком літературного туризму, де працювали Віктор Гюго, Оноре де Бальзак та Марсель Пруст. В Іспанії книжкові мандрівники можуть відвідати Барселону, де жив і працював Габріель Гарсія Маркес, або Мадрид, пов'язаний з творчістю Сервантеса.

Сьогодні літературний туризм став важливим компонентом галузі туризму та культурного обміну. Люди відвідують різноманітні літературні музеї, пам'ятники, будинки-музеї

письменників, книжкові фестивалі та літературні форуми для вивчення життя та творчості своїх улюблених авторів. Вони також обирають туристичні маршрути, що пролягають через місця, що стали локаціями для романів, поезій, оповідань чи фільмів [4, с. 183–193].

Унікальний аспект літературного туризму полягає у змозі відчувати живий зв'язок із улюбленими творами та їх персонажами. Подорожуючи до місць, описаних у книгах, туристи мають нагоду не лише зануритися у світ літературних творів, але й побачити реальні місця, що надихали письменників на створення своїх шедеврів. Такі поєднання літературних образів з реальними пейзажами дозволяють подорожуючим не лише збагатити свій культурний досвід, а й отримати нові враження та ідеї для власного творчого вдосконалення.

Літературний туризм відіграє важливу роль у підтримці культурного надбання та спадщини, розвитку туристичної інфраструктури та стимулюванні місцевої економіки. Він сприяє поширенню та популяризації літературних творів, виявляється як чинник збереження культурної ідентичності та сприяє міжкультурному діалогу.

У підсумку, літературний туризм втілює в собі поєднання культурного, історичного та освітнього відпочинку, що привертає людей різного віку та соціального статусу. Він продовжує зберігати свою популярність та привабливість як надзвичайно цікавий та пізнавальний вид туризму.

Література:

1. Вітрук Н.О. Літературний туризм як перспективний напрямок культурно-пізнавального туризму на Рівненщині. 2020. С. 123–125.

2. Гуров С.А., Страчкова Н.В., Алексеенко М.А. Литературный туризм: систематика и географические тенденции развития. *Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. География. Геология*. 2018. № 3. Том 4(70). С. 3–16.

3. Nicola J. Watson *Literary Tourism and Nineteenth-Century Culture*. 2009. P. 13–24.

4. Robert Burns *Touristification of cultural resources*. 2008. P. 183–193.

Борисова О.В.

*кандидат географічний наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Даценко К.Р.

*бакалавр,
Київський національний університет технологій та дизайну*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-17>

ПАЛАЦОВО-ПАРКОВІ КОМПЛЕКСИ ПОЛТАВЩИНИ ЯК ОБ'ЄКТ ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Пізнавальний туризм є основним напрямком туристичної діяльності як у світі, так і в більшості держав і має безліч форм прояву. Під пізнавальним туризмом розуміються різні види подорожей, які відповідають потребам духовного освоєння та духовного присвоєння культури світу через його відвідування, безпосереднє осягнення та переживання в різних місцях та протікають у формі організованого відпочинку та екскурсійної діяльності.

У пізнавальному туризмі особисто побачене стає для подорожуючого особистим надбанням, належністю думки та почуттів. Завдяки екскурсіям та знайомству з культурою інших країн та народів розширюється кругозір туриста, і змінюються горизонти його сприйняття світу та культури.

Перспективними об'єктами для організації пізнавального туризму є палацово-паркові комплекси (ППК). Їхній потенціал виступає як можливість для організації нових видів діяльності туристських підприємств, створення тематичних екскурсій та маршрутів. Наявність у регіоні ППК дозволяє організовувати садибний та замковий туризм, використовувати дані об'єкти як засоби розміщення та музейні об'єкти.

Одним з перспективних регіонів України з наявними палацово-парковими комплексами є Полтавщина.

На Полтавщині, в серці України, знаходяться цікаві старовинні садиби та палаци. Час їхнього процвітання давно

минув і сьогодні ці колись величні будинки ніби доживають свій вік, продовжуючи зберігати таємниці у своїх стінах.

До найбільш відомих палацово-паркових комплексів Полтавщини належить палац Закревських (село Березова Рудка), садиба Котляревської-Родзянко (село Вишняки), реконструйована садиба Гоголів – Яновських (село Гоголеве), садиба Муравйових-Апостолів (село Хомутець) [1].

Найбільш відвідуваним палацово-парковим об'єктом Полтавщини є садиба Закревських (у Березовій Рудці). Перша згадка про «Березову рудку» датується 1717-м роком – тоді це була садиба гетьмана Івана Скоропадського. Пізніше її господарем став Григорій Закревський. Основу садиби становив двоповерховий мурований палац у класичному стилі, що пізніше згорів. А в 1838 році на тому місці звели новий двоповерховий палац у стилі необароко, архітектором якого був Є. Червінський [4].

Палац, зведений у стилі необароко, дивує своїми масштабами та деталями архітектури. Над парадним входом збереглися еркери, а простора танцювальна зала нікого не залишить байдужим. Також гості садиби можуть здійснити прогулянку парком площею 45 гектарів з екзотичними рослинами [2].

У селищі Хомутець збереглася легендарна садиба – старовинний маєток українського гетьмана Данила Апостола, збудований у середині XVIII ст. На початку XIX століття новим власником садиби став письменник Муравйов-Апостол, який вирішив удосконалити будівлю та значно реконструював її. Садиба мала ознаки пізнього бароко і раннього класицизму. До складу садиби входили не тільки палац, Троїцька церква й господарські споруди, але й парк з альтанками, містками, штучними озерцями [3].

На правому березі Десни, за 40 км північніше Батурина, розкинулося село Вишняки, де частково збереглася садиба П.А. Рум'янцева-Задунайського. Палац має підковоподібний план та виконаний у стилізованих під «східну» готику барочних формах. Фахівці вважають, що авторами планів ансамблю, завершеного 1787 р., є В. Баженов чи його учні, зокрема М. Мосципанов.

Також у 1805 року в селі Вишняки на схилі річки Хорол гадяцький полковник Пламенець збудував садибу за проектом архітектора Миколи Львова. Незважаючи на те, що садибу було збудовано військовим, їй дали ім'я останньої своєї власниці поміщиці Родзянко-Котляревської.

Двоповерховий будинок у стилі класицизму з куполом, що увінчується шпилем, раніше потопав у цвітінні фруктовому саду. У будівлі є підземна таємна хода, яка з'єднує садибу з церквою, що стоїть навпроти. На жаль, сьогодні потрапити до палацу проблематично, оскільки це територія інтернату, проте розглянути архітектуру можна зовні [2].

За 25 км на схід від Гадяча, на березі річки Псел лежить село Бобрік. Головна пам'ятка Бобріка – садиба Масюкових, від якої зберігся гарний класицистичний палац. Його побудував у 1805–1807 рр., син веприцького сотника, чернігівський губернський предводитель дворянства, поміщик Семен Прокопович Масюков. Це цегляний прямокутний одноповерховий будинок з центральною двоповерховою частиною і поздовжнім плануванням кімнат. Будинок є типовим зразком, побудованим в стилі раннього класицизму. Починаючи з 1922 року в цьому будинку створили місцеву школу, але у 2021 році вона припинила своє існування.

Підводячи підсумок, можна стверджувати що палацово-паркові комплекси є перспективними об'єктами для організації пізнавального туризму. Досвід організації спеціалізованих турів у світі накопичений досить значний, тому перспективним напрямком є використання палацово-паркових комплексів Полтавщини для розвитку пізнавального туризму в регіоні.

Література:

1. Борисова О.В., Степанець І.О., Гринюк Д.Ю. Туристичний потенціал садибної архітектури Полтавщини та садибні комплекси Гадяччини XVIII–XIX ст. Замки та палаци в туризмі. ТОВ «Геопринт», 2023.

2. Садиби та палаци Полтавщини: ТОП-3 незвичайних пам'яток. URL: https://pl.vgorode.ua/news/dosuh_y_eda/a1134625-usadby-i-dvortsy-poltavshchiny-top-3-neobychnykh-dostoprimechatelnosti (дата звернення: 25.02.2024).

3. Чиркова М. Доля пам'яток нерухомої культурної спадщини Полтавщини. *Краєзнавство*. 2017. № 3-4. С. 192–209.

4. Шевченко Л.С. Палацово-паркові ансамблі Полтавщини як осередки художньої культури XVIII–XIX ст. *Українська академія мистецтва: Дослідницькі та науково-методичні праці*. 2002. Випуск 9. С. 185–192.

Борисова О.В.

*кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Кліймович К.Р.

*бакалавр,
Київський національний університет технологій та дизайну*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-18>

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МЕДИЧНОМУ ТУРИЗМІ

Медичний туризм – це вид туризму, в якому люди подорожують до інших країн або регіонів з метою отримання медичних послуг, таких як медичні обстеження, лікування, хірургічні втручання або відновлювальна терапія. Цей вид туризму може бути мотивований бажанням отримати високоякісну медичну допомогу за більш доступними цінами, відсутністю необхідності в довгих чергах на прийом до лікаря або хворобами, що не можуть бути вилікувані в країні проживання. Медичний туризм може охоплювати різні напрями, включаючи косметичну хірургію, стоматологію, кардіологію, репродуктивну медицину, онкологію та інші галузі медицини.

У розвинених країнах медичного туризму, існують інноваційні підходи до медичного туризму, які приваблюють пацієнтів з усього світу [1, с. 63].

У Сполучених Штатах Америки медичні технології є одними з найбільш передових у світі. Тут розвиваються і використовуються новітні методи лікування, такі як імунотерапія та генетично маніпульована терапія для боротьби з онкологічними захворюваннями. Крім того, США володіють передовими системами телемедицини, штучного інтелекту для діагностики та лікування, а також розробляються нові методи реабілітації та віртуальної реальності для поліпшення результатів лікування.

Індія також активно використовує передові медичні технології, зокрема, в області трансплантації органів та використання роботизованих систем у хірургії. Тут розвивається молекулярна медицина, генетична діагностика та інші інноваційні напрямки.

У Таїланді передові медичні технології використовуються в першу чергу в косметичній хірургії та естетичних процедурах, де застосовуються передові техніки та методи. Також тут розвиваються методи діагностики та лікування різних захворювань.

У Швейцарії велика увага приділяється розвитку онкологічної терапії, зокрема, використанню передових методів лікування раку. Тут також ведеться дослідження в галузі нейрохірургії та реабілітації.

Туреччина використовує передові технології у кардіології, пересадці волосся та в області косметичної та стоматологічної хірургії. Тут також активно розвиваються методи діагностики та лікування захворювань шляхом впровадження новітніх медичних технологій.

В'їзний медичний туризм почав розвиватися в Україні недавно, набрав популярності завдяки якісним медичним послугам за доступними цінами. Найпопулярніші послугами: репродуктивна медицина, клітинна терапія (лікування стовбуровими клітинами) кардіо-тарокальна хірургія, стоматологія та офтальмологія [2, с. 173].

Медичний туризм сприяє міжнародному обміну медичними знаннями та технологіями. Пацієнти мають можливість отримати доступ до передових методів діагностики та лікування, які можуть бути недоступні у їхніх власних країнах. Такий обмін знань і технологій сприяє покращенню медичного обслуговування в усьому світі.

Отже, використання передових медичних технологій дозволяє поліпшити якість надання медичних послуг та забезпечити пацієнтів з передовим та ефективним лікуванням.

Наприклад, сучасні методи діагностики, такі як комп'ютерна томографія (КТ), магнітно-резонансна томографія (МРТ) та інші образні дослідження, допомагають швидко та точно

встановлювати діагнози, що є важливим чинником для успішного лікування.

Також важливою є роль телемедицини та електронних медичних записів, які дозволяють пацієнтам з усього світу отримувати консультації від досвідчених лікарів, навіть не залишаючи свого дому. Це робить медичний туризм більш доступним та зручним для багатьох людей.

Нарешті, розвиток роботизованих технологій у хірургічній практиці дозволяє здійснювати складні операції з високою точністю та мінімальними ризиками для пацієнтів. Роботична хірургія стає все більш поширеним в медичній практиці і відкриває нові можливості для ефективного та безпечного лікування [3, с. 8].

Отже, сучасні технології не лише підвищують якість медичного туризму, але й роблять його більш доступним та зручним для пацієнтів, сприяючи подальшому розвитку цієї галузі у майбутньому.

Література:

1. Романова А. Аналіз становлення і розвитку медичного туризму в Україні у контексті світового економічного простору. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 1. 63 с.
2. Ткачук Л.М., Колосова І.В. Медичний туризм: проблеми та перспективи розвитку в Україні та світі. *Наукові записки СумДПУ імені А.С.Макаренка. Географічні науки*. 2021. Т. 2. Вип. 2. 173 с.
3. Стасишин А.Р., Гураєвський А.А., Дворакевич А.О., Шевчук О.О., Гураєвський А.-Д.А., Стасишин О.А. Роботична хірургія в Україні: перший досвід та перспектива розвитку. *Шпитальна хірургія. Журнал імені Л.Я.Ковальчука*. 2023. № 1. 8 с.

Борисова О.В.

*кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Коваленко К.С.

*бакалавр,
Київський національний університет технологій та дизайну*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-19>

МІСЦЕ ТА РОЛЬ КРАЄЗНАВЧИХ МУЗЕЇВ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Найвідомішим та найпоширенішим типом музеїв є краєзнавчий. Такі музеї здебільшого є в кожному місті, яке зберігає частинку історії та ділиться нею з туристами. Найважливішою особливістю краєзнавчих музеїв є збір первинних матеріалів і оригінальних документів, тобто пам'яток, безпосередньо пов'язаних з природним розвитком та суспільним життям людини рідної країни.

Краєзнавчі музеї є музеями комплексного профілю. Експозиція краєзнавчих музеїв через комплексне відображення історії, природи, культури певного регіону чи краю сприяє формуванню духу патріотизму, розширенню світогляду, пізнавальних інтересів і освіченості відвідувачів. Це власне і є свідченням того, що краєзнавчі музеї як об'єкти туристичної діяльності, привабливі та володіють унікальними культурно-пізнавальними ресурсами, тобто вони є однією зі складових вітчизняного туризму [1, с. 155].

Таким чином, краєзнавчий музей – це музей комплексного профілю, діяльність якого пов'язується кількома науковими галузями знань, дисциплінами чи напрямками мистецтва, та спрямована на документування процесів суспільного та природного розвитку певного регіону в їх цілісності і різноманітті [2, с. 30].

До основних функцій краєзнавчих музеїв відносять:

1) документування, тобто доведення різноманітних фактів, подій і явищ, що відбуваються в природі та суспільстві через музейні колекції,

2) освітньо-просвітницька, тобто використання інформаційних можливостей музейних колекцій для задоволення пізнавальних і культурних потреб суспільства.

3) комунікація – обмін інформацією за допомогою інтерпретаційного експонування реальних об'єктів.

Кожен музейний експонат є автентичним і здатний відобразити специфічні характеристики того середовища та часу, а також природних умов, у яких він був знайдений [3, с. 55].

У свою чергу, туризм – це невід'ємна частина життя людей. Цей складний, високоприбутковий міждисциплінарний комплекс є одним із основних секторів світової економіки, який допомагає забезпечити високий рівень зайнятості, соціального добробуту та якості життя, а також економічну єдність і культурне розмаїття країн і регіонів світу.

Музеї здійснюють формування міського соціокультурного простору, з яким знайомиться турист. Вони є об'єктами туристського показу та формують враження та інтерес у туриста до конкретного регіону.

Одне із стратегічних завдань сучасних краєзнавчих музеїв – перетворення їх на туристичну компанію з орієнтацією на ринкову модель обслуговування. Зважаючи на соціально-економічні зміни, сучасний краєзнавчий музей більше не може залишатися ізольованою академічною установою.

Світовий досвід свідчить про значну роль і значення краєзнавчих музеїв у розвитку туризму. Так, у зарубіжних країнах музеї давно стали частиною національної економіки та засобом залучення іноземних туристів. Провідні краєзнавчі музеї світу в умовах розвитку культурного туризму переходять від моделі соціального обслуговування до моделі ринкового обслуговування. Вони стають місцями дозвілля, освіти та культурного збагачення. У цьому контексті, цікавим є досвід Сполучених Штатів Америки, де музеї, у тому числі краєзнавчі, давно перетворилися на не лише культурно-освітні установи, але й на важливу складову економіки країни.

Країни-лідери туристичного ринку вважають, що краєзнавчі музеї є важливими чинниками соціально-економічного зростання, факторами формування конкурентоспроможності держави в сучасному глобалізованому світі. У том ж США музеї, у тому числі краєзнавчі, є найбільш відвідуваними місцями, куди приходить більше відвідувачів аніж в парки розваг, на великі спортивні змагання, тощо [4. с. 229–230].

Партнерство краєзнавчих музеїв та сфери туризму сприяє тому, що туризм досягає мети отримання прибутку та розширення переліку послуг, а відповідний музей при цьому отримує більше відвідувачів та удосконалює методи роботи. Музеї і туризм доповнюють одне одного, а співпраця між ними сприяє взаємовигідному використанню туристичного потенціалу краю та перетворюється на важливе джерело туристичних потоків у багатьох містах, адже музейні заходи стають цікавими туристичними продуктами для потенційних споживачів.

Таким чином, сьогодні краєзнавчі музеї можуть запропонувати туристові безліч матеріальних та нематеріальних продуктів. Це стаціонарна експозиція та тимчасові виставки, різноманітні екскурсії, лекції, абонементи, події, сувеніри, каталоги та багато іншого. Однак посилення співробітництва краєзнавчих музеїв, готовність брати участь у розробці турконцепцій, колаборація з іншими музеями дозволить досягти кращих економічних результатів їхньої діяльності.

Література:

1. Водяник Л.Ю. Краєзнавчі музеї України та їх залучення до туристичної діяльності. *Географія та туризм*. 2012. Вип. 20. С. 152–157.
2. Любіцева О.О., Шпарага Т.І. Музейний туризм : навчальний посібник. Київ, 2021. 150 с.
3. Карпюк З.К., Антипюк О.В., Качаровський Р.Є. Історико-культурний потенціал музейної мережі у розвитку туристично-рекреаційного комплексу Волинської області. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Географія*. 2021. № 3/4 (80/81). С. 55–64.
4. Романуха О.М. Розвиток музейної справи як фактор активізації міжнародного туризму в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2(1). С. 227–231.

Садовська О.В.

*здобувач вищої освіти освітнього ступеня «магістр»,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-20>

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Висока конкуренція в індустрії гостинності стимулює пошук для нових способів та елементів ефективного функціонування. Однією з основних тенденцій у цій сфері є розробка та застосування різноманітних інновацій, які можуть стати потужним поштовхом для розвитку в індустрії гостинності [3].

Інновації у сфері гостинності представляють собою важливий та ключовий елемент успішної діяльності підприємств. Впровадження новаторських рішень у готельних та ресторанних закладах допомагає визначити стратегічні напрями їхньої роботи, що є критичним для збереження конкурентоспроможності. У сучасному швидкозмінному світі підприємствам необхідно оперативно реагувати на нові потреби клієнтів, щоб максимально швидко їх задовольнити. Інноваційні напрями у галузі гостинності проявляються в здатності створювати унікальні послуги на ринку. Впровадження новітніх технологій та їх раціональне використання дозволяють істотно покращити економічний стан підприємства.

Інноваційний розвиток – це процес змін, спрямованих на оновлення та підвищення ефективності процесів або продуктів, що супроводжується переходом на новий рівень організації системи. Основні підходи до вивчення «інноваційного розвитку» включають:

1. Предметно-технологічний, що розглядає інноваційний розвиток як результат наукової або науково-технічної діяльності.

2. Функціональний, де інноваційний розвиток пов'язаний з функціями створення, впровадження, поширення та реалізації інновацій та інноваційних проектів [1].

Сьогодні галузь гостинності займає важливе місце у розвитку соціально-економічних стандартів, загальнонаціональних та міжнародних інтересів. Незважаючи на перешкоди, які виникли через пандемію COVID-19 та трагічні наслідки війни, індустрія гостинності забезпечує новими робочими місцями, сприяючи підтримці рівня життя у регіонах країни, де панує відносний спокій. Крім того, через галузь гостинності розвивається інфраструктура та інші сфери економіки.

Сучасний інноваційний ринок ймовірно запропонує багато потенційних рішень. Проте, адміністрації готельно-ресторанних підприємств необхідно визначити та здійснити збалансовану оцінку, яка охоплює витрати, вигоди, профіль ризику та їх здатність задовольняти конкретні вимоги бізнесу. Така оцінка важлива для визначення пріоритетів та поетапного розподілу різних елементів інноваційної стратегії готельно-ресторанних підприємств. Як тільки пріоритети стануть зрозумілими, інноваційну стратегію можна задокументувати та включити загальний план змін.

Перевагами інноваційної стратегії сфери гостинності є:

- витрати на інновації відповідно до вимог бізнесу, часу та обставин;
- чітке бачення запланованих витрат на інновації протягом кількох років і відповідно до прогнозованого розвитку бізнесу;
- більш надійне бюджетування;
- покращена управлінська інформація;
- значно знижений ризик стати банкрутом.

Переваги щодо створення інноваційної стратегії підприємств очевидні. Добре продумана система інноваційних рішень знизить витрати, зменшить ризики та підвищить загальну ефективність роботи закладів готельного та ресторанного бізнесу [2].

Отже, в умовах постійних викликів суспільства, інноваційні аспекти стають ключовим фактором розвитку підприємств у сфері гостинності. Впровадження новітніх технологій може

сприяти підвищенню конкурентоспроможності та залученню більшої кількості відвідувачів. Використання нових систем управління, цифрових технологій, віртуальної та доповненої реальності, соціальних мереж та мобільних додатків значно впливає на попит клієнтів. Також важливо зазначити, що для подальшого перспективного розвитку індустрії гостинності необхідна міжнародна співпраця, яка може забезпечити необхідні інвестиції.

Література:

1. Горбач Л.М., Кобук А.Л. Інноваційний розвиток у сучасному світі: основні підходи до вивчення. URL: <http://surl.li/rvast> (дата звернення: 20.03.2024).

2. Завадинська О. Інноваційні технології господарювання в ресторанному бізнесі. *Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації*. 2018. № 2. С. 93–102.

3. Лисюк Т.В., Терещук О.С., Пасічник М.П. Інноваційні технології у готельно-ресторанному господарстві. *Економіка та суспільство*. 2020. Випуск. 40. URL: <http://surl.li/nxzhu> (дата звернення: 20.03.2024).

4. Шацька З.Я., Семко В.В. Впровадження нових технологій на вітчизняних підприємствах. *Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні* : матеріали Міжнар. нак.-практ. конф. (м. Київ, 24 травня 2019 р.). Київ : КНУТД, 2019. С. 370–373.

ЯКІСТЬ СЕРВІСНИХ ПОСЛУГ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Проблема якості обслуговування на сьогоднішній день є актуальною для всіх вітчизняних підприємств, фірм і організацій, в тому числі й для ресторанного бізнесу. Якість обслуговування – невід’ємна складова ефективності роботи закладу ресторанного господарства, завдяки якій можливо втримати споживача і мати високий рівень конкурентоспроможності.

Сучасні економічні та політичні процеси в Україні не дозволяють вітчизняним підприємствам у повній мірі боротися за розширення внутрішнього та зовнішнього ринку збуту, і однією з причин такого становища є недостатньо висока якість продукції. Актуальність підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності сягає свого апогею через приєднання України до Світової організації торгівлі й мінімізацію тарифного захисту внутрішнього національного ринку, що спричинить збільшення конкурентного тиску на ринку [1].

В Україні основою конкурентоспроможності на ринку виступає надання якісного сервісу, тому правильно підібрана стратегія та план управління надання якісних сервісних послуг та шляхи її підвищення дозволять забезпечити ефективний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможність.

Якість – одна зі складних економічних категорій, до якої звертаються у випадку вибору механізму задоволення різноманітних потреб, при оцінці кінцевих результатів виробничих процесів чи окремих їх операцій, при наданні послуг і виборі стратегії розвитку, резервів підвищення ефективності тощо [3].

Підвищення сервісної якості послуг є довготерміновим і безперервним. На кожному етапі якість сервісних послуг має бути оптимальною, тобто максимально задовольняти потреби споживача. В умовах ринку проблема якості надання сервісних послуг є актуальною для всіх підприємств, тому що надання послуги високої якості допоможе виділити підприємство на конкурентному ринку.

Сутність надання послуг ресторану та його успішності – це якісне обслуговування. Ресторан, що зумів надати споживачам відмінний сервіс, одержує найсильнішу конкурентну перевагу [4].

Успішне вирішення завдань підвищення якості ресторанних послуг вимагає ефективного управління на основі практичного використання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [2]. Практичні фактори визначають потенційну готовність до якісного сервісного обслуговування:

- виконання працівниками ресторану індивідуальних побажань гостей;
- акуратність виконання будь-якого виду робіт при обслуговуванні;
- постійний контроль і самоконтроль за якістю роботи;
- точний розподіл часу;
- професійна і соціальна компетентність.

Зрозуміло, що ідеального якісного сервісного обслуговування в закладах ресторанного господарства немає, але можна покращити якість шляхом її підвищення [4]. Підвищення якості сервісних послуг у ресторані вимагає комплексного підходу та уваги до різних аспектів обслуговування, а саме:

1. Навчання та розвиток персоналу: забезпечення персоналу регулярними тренінгами для покращення навичок обслуговування та розуміння вимог клієнтів.

2. Створення стандартів обслуговування: розробка та впровадження чітких стандартів, які визначають очікувані рівні сервісу для всього персоналу.

3. Збір та аналіз відгуків : організація системи збору відгуків та активне використання їх для вдосконалення сервісу та виправлення можливих проблем.

4. Персоналізовані послуги: надання індивідуального підходу до кожного гостя, враховуючи його уподобання та побажання.

5. Інновації в меню та обслуговуванні: впровадження нових, цікавих страв, а також оновлення концепції ресторану для забезпечення свіжого та сучасного враження.

6. Ефективний менеджмент резервацій: використання ефективних інструментів для управління резерваціями та забезпечення своєчасного та ефективного обслуговування гостей.

7. Система винагород та лояльності: впровадження програм лояльності та надання знижок чи бонусів для постійних клієнтів.

8. Атмосфера та дизайн: Забезпечення приємної атмосфери та зручного інтер'єру для залучення та утримання клієнтів.

Ці заходи, якщо вони впроваджуються разом, можуть сприяти покращенню якості сервісу та створенню позитивного враження у гостей ресторану.

В сучасних умовах жорсткої конкуренції підприємства прагнуть об'єднатися в єдину систему управління, враховуючи при цьому чинники, які можуть вплинути на якість. Більшість підприємств створюють систему якості, спираючись на зовнішню мотивацію. Кожне підприємство сподівається на переваги в конкурентній боротьбі, а також прагне зміцнити свої позиції на ринку. Тому для досягнення поставлених цілей їм необхідно враховувати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Діяльність кожного підприємства безпосередньо залежить від потреб споживачів, тому однією з найважливіших цілей є задоволення даних вимог. Орієнтуючись багато в чому на споживача, компанія забезпечує собі зростання доходів, а також ймовірність повторних покупок. Застосовуючи даний принцип, підприємство зможе повністю вивчити переваги споживачів і довести ці вимоги до кожного з працівників (див. рисунок 1).

Отже, саме поняття якості сервісної послуги в закладах ресторанного господарства необхідно розглядати як процес, який потрібно постійно вдосконалювати. Сервісна якість представляє собою якість послуг, що надаються працівниками в процесі обслуговування клієнта. Ця складова якості є

нематеріальною, тому об'єктивність її оцінки та контролю являє собою важливу проблему. Але якщо приділяти цьому увагу, постійно підвищувати кваліфікацію і цим же покращувати якість сервісної послуги, то заклад буде мати конкурентоспроможну тактику на ринку і це буде його відрізняти від інших закладів, що є немало важливим.

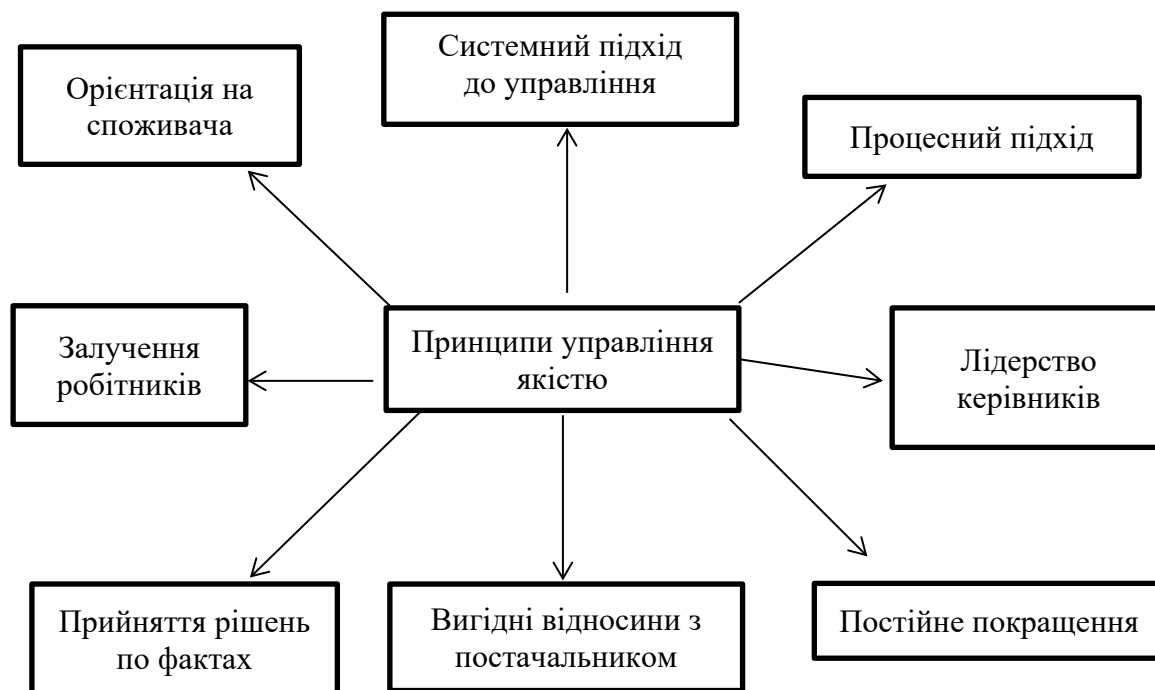


Рис. 1. Принципи управління якістю на підприємстві

Під час розробки політики в сфері якості слід враховувати наступне:

- перспективи подальших покращень, які необхідні для успішної діяльності підприємства ресторанного бізнесу;
- очікуваний ступінь задоволеності споживачів ресторанних послуг;
- підвищення кваліфікації персоналу підприємства ресторанного бізнесу;
- потреби, а також очікування інших зацікавлених сторін в сфері обслуговування;
- ресурси, які необхідні для виходу за межі вимог ISO серії 9000;
- потенційний внесок постачальників та партнерів сфери гостинності

Література:

1. Аванесова Н.Е., Марченко О.В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади : монографія. Харків : Щедра садиба плюс, 2019. 195 с.
2. Міщенко І.А. Підвищення конкурентоспроможності ресторанного бізнесу на основі управління якістю послуг. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2019. № 5. С. 104–112.
3. Шевченко І.В. Управління якістю в ресторанному бізнесі. *Менеджмент в Україні: теорія і практика*. 2020. № 2. С. 10–14.
4. Ярмолів І.І. Управління сервісними послугами : підручник. Київ : Атіка, 2018. 432 с.

НАПРЯМ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Підгора Є.О.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Донбаська державна машинобудівна академія*

Анипченко Д.А.

*магістр,
Донбаська державна машинобудівна академія*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-22>

ДЕТАЛІЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ «СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ» В КОНТЕКСТІ БАГАТОВАРІАНТНИХ ПІДХОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ

Дослідження теоретичного розуміння категорії «соціальне забезпечення» підтверджує існування безлічі позицій і думок вчених щодо сутності цього терміну. Перш за все ч. 1 ст. 46 Конституції України визначає, що «громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом» [1]. Зі змісту ст. 46 Конституції України виходить, що соціальний захист включає в себе і термін «соціальне забезпечення», тобто соціальний захист – більш ємне поняття з додатковими елементами, які не охоплюють термін «соціальне забезпечення». Такої думки дотримується більшість науковців з приводу трактування термінології в цьому питанні [2–5].

Існує багатоваріантність підходів щодо розуміння сутності дефініції «соціальне забезпечення». Болотіна Н.Б. розглядає соціальне забезпечення, як синонім поняттю соціальний захист – це заходи, що вживаються для захисту громадян від соціальних ризиків, таких як втрата роботи, хвороба, старість, інвалідність або втрата годувальника тощо. Зазвичай використовується для

означення грошових соціальних виплат населенню [2, с. 36]. Дудчак А.В. стверджує, що соціальне забезпечення – це система державних і суспільних заходів із матеріального забезпечення громадян на випадок старості, інвалідності, хвороби, у разі втрати годувальника та в інших установлених законодавством випадках [6, с. 569]. На думку Кісіль О.Ю., соціальне забезпечення – це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення гідного рівня життя особи, з огляду на виникнення соціально значущих обставин (старість, хвороба, інвалідність тощо) або характер чи умови праці [4, с. 179]. Клемпарський М.М. розглядає соціальне забезпечення з трьох позицій: по-перше, заходи, пов'язані тільки із соціальним страхуванням найманих працівників, по-друге, заходи, які пов'язані з забезпеченням матері і дитини, громадян у старості і в разі непрацездатності, по-третє, вся сукупність соціально-економічних заходів щодо надання благ із суспільних фондів споживання, які створює держава за рахунок суспільства та які спрямовані на відшкодування громадянам втраченого заробітку у разі настання непрацездатності поза прямим зв'язком із результатами їхньої праці [7, с. 91]. Криворучко В.В. так трактує соціальне забезпечення – це система державних та недержавних заходів, спрямованих на забезпечення матеріальними засобами та соціальними послугами населення у разі настання соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, утрата годувальника, безробіття, вагітність та пологи тощо [8, с. 220]. З погляду Медвідь А.О., соціальне забезпечення являє собою організаційно-правову діяльність держави, яка виражається лише у матеріальній допомозі та соціальному обслуговуванні осіб, які зіштовхнулися з життєвими обставинами, що визначаються суспільно значимими на даному етапі розвитку держави, за рахунок державних та місцевих бюджетів та інших, не заборонених законом, джерел фінансування [9, с. 94]. Тищенко О.В. дає таке визначення соціальному забезпеченню – це діяльність державних та недержавних суспільних органів із надання систематичної допомоги та підтримки тим категоріям населення, які опинилися в складних життєвих обставинах на рівні не менше встановленого державою прожиткового мінімуму [10, с. 148–149].

З погляду автора Чорна М., соціальний захист – це система економічних, соціальних, правових, організаційних заходів, що забезпечує працездатній людині і громадянину відповідні умови для поліпшення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску, а непрацездатним та соціально вразливим верствам працездатного населення – гарантії у користуванні суспільними фондами споживання, матеріальну підтримку, зниження податків. Змістом конституційного права людини і громадянина на соціальний захист є можливість гарантовано отримувати пенсії, інші соціальні виплати, соціальну допомогу за рахунок загальнообов'язкового державного страхування та бюджетних і інших джерел соціального забезпечення, користуватися мережею державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними та вимагати поновлення порушеного права і відшкодування збитків [5, с. 156]. Устинова С.О. розглядає термін «соціальне забезпечення» як складник поняття «соціальний захист» – це діяльність соціально орієнтованої держави, яка здійснюється через комплекс організаційно-правових та соціально-економічних заходів, метою яких є: по-перше, створення для непрацездатних належних умов для забезпечення своїх соціально-економічних та духовних потреб; по-друге, гарантоване забезпечення громадянам, які потребують соціальної допомоги, рівня життя не нижче від прожиткового мінімуму [11, с. 94]. Ярошенко І.С. сформулював поняття соціальне забезпечення – це організаційно-правова діяльність держави, спрямована на матеріальне забезпечення осіб, які не мають виходу на ринок праці, незастраховані в системі загальнообов'язкового соціального страхування, зазнали соціального ризику, внаслідок чого втратили здоров'я та (або) засоби до існування і не можуть матеріально забезпечити себе та своїх утриманців. Суттю соціального забезпечення є діяльність держави щодо надання особі гарантованого законом мінімуму засобів до існування для забезпечення достатнього рівня життя [12, с. 7–8].

Угрупування вищенаведених ознак, закладених авторами в поняття «соціальне забезпечення», можна коротко сформулювати у такому вигляді: соціальне забезпечення – це

система заходів для захисту громадян від соціальних ризиків шляхом матеріальної допомоги.

Крім того, в кінцевому підсумку отримуємо, що соціальне забезпечення дорівнює матеріальному забезпеченню, яке зводиться до соціальних виплат. Матеріальне забезпечення передбачає захист громадян від соціальних ризиків, до яких відносяться: хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, малозабезпеченість, нещасний випадок на виробництві тощо. В свою чергу соціальні виплати включають: медичне страхування, пенсійні виплати, державну допомогу з безробіття, утримання й виховання за державний кошт дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, державну підтримку сім'ї, материнства й дитинства, соціальний догляд. Джерелами соціальних виплат є фонди соціального страхування, виплати з державних і місцевих бюджетів.

Розглядаючи низку соціальних виплат необхідно накласти сукупність умов при виконанні/або не виконанні яких виникає прецедент: особі отримати соціальне забезпечення (захист), а державі розпочати процедуру виконання своїх зобов'язань перед громадянином країни. Серед таких умов є: величина прожиткового мінімуму, установленого законом України, на основі якого визначається межа заробітної плати, формуються пенсії, допомоги, гарантуються обслуговування в житлово-комунальній і соціально-культурній сферах; величина мінімальної заробітної плати; величина мінімальних пенсійних виплат; надання різних форм допомоги безробітним: виплати по безробіттю, організація громадських робіт, перепідготовка й отримання нової спеціальності, з якої є вільні робочі місця, створення умов для започаткування власної справи; надання державних гарантій малозабезпеченим категоріям населення щодо підтримки необхідного рівня життя.

Таким чином, узагальнюючі наукові дослідження категорії «соціальне забезпечення» виникає висновок про необхідність удосконалення нормативно-правової бази соціального захисту і соціального забезпечення громадян України.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні. Київ : Знання, 2005. 381 с.
3. Бондарчук О.Г. Теоретична сутність поняття «соціальний захист» та «соціальне забезпечення»: окремі дискусійні питання. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 4. С. 96–99.
4. Кісіль О.Ю. Загальні підходи до розуміння категорії «соціальне забезпечення». *Право і безпека*. 2011. № 5. С. 176–180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2011_5_41
5. Чорна М. Сутність права громадян на соціальний захист. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. № 4. С. 151–156.
6. Дутчак А.В. Соціальне забезпечення громадян: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2017. № 5 (45). С. 568–572.
7. Клемпарський М.М. Співвідношення термінів «соціальний захист» та «соціальне забезпечення» в законодавстві України. *Право і безпека*. 2003. № 3. Т. 2. С. 90–92.
8. Криворучко В.В. Соціальне забезпечення: теоретичні проблеми. *Вісник ХНУВС*. 2013. № 4(63). С. 215–222.
9. Медвідь А.О. Поняття права на соціальне забезпечення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 21. С. 92–94.
10. Тищенко О.В. Сутність соціального забезпечення: доктринальні погляди. *Порівняльно-аналітичне право*. 2013. № 4. С. 145–149.
11. Устинов С.О. Співвідношення термінів «соціальний захист» та «соціальне забезпечення» в законодавстві України. *Юридична наука і практика*. 2011. № 2. С. 90–95.
12. Ярошенко І.С. Право соціального забезпечення : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 232 с.

НАПРЯМ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Штефунік С.Р.

аспірант,

Західноукраїнський національний університет

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-23>

СТРУКТУРА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Складні умови функціонування підприємств вимагають зваженого підходу до управління витратами. Систематичне зростання цін на всі види ресурсів, їх обмеженість вимагають пошуку шляхів ефективного використання ресурсів, в тому числі матеріальних і фінансових. Одним із шляхів оптимізації витрат є добре налагоджена логістика, оскільки це дозволить зменшити витрати, не знижуючи при цьому якість продукції.

В науковій літературі все більше уваги приділяють вивченню логістичних витрат підприємств різних галузей економіки. Проте через відсутність єдиного підходу науковців до їх структури, існують різні позиції щодо формування інформаційного забезпечення для управління логістичними процесами. Посилюється ця проблема відсутністю в національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» поняття та структури логістичних витрат.

З.В. Задорожний та А.В. Грицишин серед логістичних витрат виділяє витрати, пов'язані з «вивченням ринку запасів, їх закупівлею і складуванням, зберіганням, відвантаженням та зовнішнім транспортуванням» [1, с. 111]. На думку О.А. Біловодської, «логістичні витрати – витрати на виконання логістичних операцій (складування, пакування, транспортування тощо). За своїм економічним змістом та чинними стандартами обліку логістичні витрати частково збігаються з витратами на виробництво, транспортування, обіг» [2, с. 45–46].

З позиції О.В. Хаджинової, «логістичні витрати включають в себе всі види витрат, які прямо або опосередковано пов'язані з підготовкою, виробництвом та реалізацією продукції, дослідженням процесу і організацією управління рухом потоку витрат – від початку втягнення ресурсів у виробничий цикл до трансформації витрат у готову продукцію, що прямує до споживача» [3]. В.О. Шипуліна зазначає, що «витрати в логістичній системі діляться на дві групи: що супроводжують рух матеріальних потоків усередині підприємства; пов'язані з процесом реалізації продукції» [4].

Так як логістичні витрати включаються до складу різних статей витрат, то виокремлення їх в обліку є досить складним процесом. На нашу думку, на підприємстві логістичні витрати, з метою їх групування, необхідно розмежувати, перш за все, за трьома процесами: постачання, виробництво, збут. В межах кожного процесу доцільно виділяти логістичні витрати в розрізі статей: навантаження, розвантаження, транспортування, комплектацію, внутрішньоскладське обслуговування запасів, пошук контрагентів і укладення договорів (процеси постачання і збуту) тощо. Крім того, враховуючи роль поділу витрат за елементами як на рівні підприємства, так і рівні держави, логістичні витрати доцільно розподіляти за відповідними елементами (матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати).

Важливим для системи управління є поділ логістичних витрат на постійні і змінні. Така класифікація сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень в частині собівартості продукції, ціноутворення, визначення точки беззбитковості та запасу міцності.

В науковій літературі виділяють досить широкий перелік класифікаційних ознак для групування логістичних витрат. Так, Л.О. Кирильєва, І.Б. Чернікова, Д.Д. Кирильєва пропонують логістичні витрати поділяти таким чином: «за видами діяльності (операційні, капіталізовані, надзвичайні), за характером поведінки (змінні, постійні, змішані), за складом (фактичні, планові, прогнозні), за елементами, за прийняттям рішень

(релевантні і нерелевантні, дійсні та можливі), природа виникнення (логістичні витрати підприємства, витрати логістичного аутсорсингу), за функціями, відношення до логістичної системи (внутрішні, зовнішні, змішані), за місцем виникнення витрат та центрами відповідальності» [5, с. 30].

Управлінський персонал підприємства повинен виокремлювати ті види класифікаційних ознак, які будуть корисними для прийняття рішень. При цьому необхідно дотримуватися основних підходів до управління логістичними витратами: системний підхід; управління витратами на всіх етапах господарських процесів; єдиний підхід до управління на всіх рівнях; впровадження ефективних методів оптимізації витрат; формування якісного інформаційного забезпечення.

Таким чином, правильне розуміння структури логістичних витрат та обґрунтована їх класифікація сприятиме формуванню якісного інформаційного забезпечення для системи управління витратами та підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Література:

1. Задорожний З., Грицишин А. Логістичні витрати та їх класифікація. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 2. С. 109–117.

2. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. *Логістика: Теорія та практика* : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 360 с.

3. Хаджинова О.В. *Логістична стратегія управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства* : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Донецьк, 2006. 23 с.

4. Шипуліна В.О. *Склад і оптимізація логістичних витрат*. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 2(3). С. 167–170.

5. Кирильєва Л.О., Чернікова І.Б., Кирильєва Д.Д. *Організація управлінського обліку витрат у логістичній системі товароруху. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 1. С. 26–33.

НАПРЯМ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бодаковський В.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2862-5611>*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-24>

ФІНАНСОВИЙ ЕККАУНТИНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО МАКРОФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Економічна система України функціонує в умовах присутності деструктивних чинників в суспільстві та міжнародному середовищі. Відсутність дієвого аналітичного механізму не дозволяє реалізовувати комплексну державну політику, особливо в сфері стимулювання інвестиційної діяльності. Діяльність суб'єктів ринку цінних паперів і бюджетної сфери не є достатньо ефективною для формування позитивних фінансових результатів при формуванні доходів бюджетів різних рівнів, що вимагає глибинних досліджень фінансово-економічних процесів, дозволить обрати ефективні важелі впливу на українське підприємництво в цілому. Стратегічно важливим є формування системи оцінки інвестиційного потенціалу країни як на макро- так і на мікрорівні. Вдалим, на наше переконання, є поєднання фінансового еккаунтингу та макрофінансового аналізу з метою охоплення максимальної кількості явищ і процесів в економічній, а особливо фінансовій, системі.

Фінансовий еккаунтинг є новим напрямком пізнання фінансових процесів у суспільстві. Першою комплексною науковою працею в Україні є монографія за керівництва відомих вчених-

фінансистів А. Крисоватого та В. Федосова, які обґрунтували доцільність теоретико-прикладного аналізу фінансової інформації з позиції часу, актуальності, ціни та корисності. Науковці зазначають, що «еккаунтинг є інформаційною підсистемою економіки чи її фінансів є інформаційною інфраструктурою у широкому розумінні і має такі елементи: по-перше знання і професійні навички її учасників; по-друге, створювані ними інформаційні продукти та послуги; по-третє, інформаційну інфраструктуру, що забезпечує функціонування еккаунтингу» [1, с. 50]. Фінансовий еккаунтинг є системою знань та компетенцій, яка дозволяє отримати якісну деталізовану інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємств. Допомогає розшифрувати фінансову звітність суб'єктів підприємництва, виявити специфічні особливості їх діяльності, проблеми і недоліки як наявні так і ймовірні. Основними джерелами інформації виступають фінансові звіти, первинні документи бухгалтерської діяльності, статистична інформація тощо.

На наше глибоке переконання, з позиції органів державного управління економічною системою, фінансовий еккаунтинг відіграє провідну роль на рівні з камеральними перевірками в фіскальній системі країни. Його актуальність беззаперечна при здійсненні макрофінансового аналізу та прогнозування. Адже перехресна наскрізна оцінка проблематик, що потребують прискіпливої уваги, дозволяє виявити імпліцитний зміст явищ, особливо на мезо- чи макрорівнях. За авторитетною підтримкою нашої позиції звертаємося до наукового доробку Івана Франка [2], чий погляд був та є актуальні для фінансово-політичного розвитку суспільства. В своїх працях «Меланхолічні уваги над сегорічним бюджетом» та «Галичина в сьогорічній бюджеті» видатний вчений здійснив аналіз бюджету 1884 року. Показовим є авторський механізм аналізу, який складається з, відповідного до розвитку науки, макрофінансового аналізу бюджетних показників та оцінки фінансової спроможності підприємців і громадян. Сміливо можемо стверджувати, що І. Франко заклав передумови комплементарності між фінансовим еккаунтингом та бюджетним макрофінансовим аналізом. А його праця «Фінансове положення Галичини» 1883 року засвідчує про взаємозалежність між доходами бюджету та інвестиціями.

Макрофінансовий аналіз [3] вдало імплементує макро-економічні показники в систему аналізу фінансових відносин, представлений в науковому середовищі для підвищення ефективності державного управління. Дозволяє виявити інвестиційну спроможність державних фінансів та актуальні напрями стимулювання розвитку інноваційної підприємницької діяльності. Сприяє формуванню фінансово-інвестиційної політики як регіонального так і загальнонаціонального рівня.

Не ставимо за мету проводити детальний аналіз комплементарності фінансового еккаунтингу та макрофінансового аналізу, а зупинимось на основних положеннях, які, на нашу думку, впливають із їх позитивних ознак як компонент стратегічного інструменту підвищення рівня інвестиційного потенціалу економічної системи:

1) макрофінансові індикатори дозволяють отримати загальну інформацію, хоча й інформативну для макрорівня, про стан економічної системи, яку за допомогою еккаунтингу доцільно деталізувати, що сприятиме побудові довготермінової політики розвитку країни. Перехресний аналіз та поєднання показників мікро- та макрорівня дозволяють сформувати детальну картину стану економіки, адже від рівня інформованості залежить якість управлінських рішень;

2) макрофінансовий аналіз дозволяє швидко реагувати на прояви деструктивних явищ і фінансових криз, а еккаунтинг сприяє виявленню основної причини їх формування. Поєднання інструментів дозволить прогнозувати та уникнути майбутніх загроз. Сформувати «фінансову подушку» економічної системи. Поєднання показників з різним часовим лагом дозволяє виявити фінансово-економічні закономірності нового порядку, які не ідентифікуються класичними методами аналізу;

3) на основі отриманих за допомогою еккаунтингу показників фінансової спроможності фізичних і юридичних осіб інформація про основні напрями та стимули формування інвестиційного потенціалу може бути отримана, деталізована та імплементована в систему макрофінансового прогнозування інвестиційної діяльності. Адже управління величиною тимчасово вільних фінансових ресурсів членів суспільства за допомогою фінансово-

правових інструментів дозволяє контролювати процес фінансово-економічного розвитку держави;

4) бюджетна система залежить від фінансової результативності підприємницького середовища та інвестиційної активності. Доречно наголосити, що держава відіграє ключову роль в стимулюванні інвестиційних відносин, є, прямо чи опосередковано, переважно головним інвестором в економічній системі країни. Поєднання фінансового екзаунтингу з макрофінансовим аналізом, на наше переконання, дозволяє своєчасно виявити актуальні напрями державного впливу.

Отже, доцільно наголосити на стратегічній значущості досліджуваних інструментів управління державними фінансами та інвестиційним ринком. Необхідно підкреслити взаємну пряму залежність між ефективністю бюджетної системи країни та інвестиційного потенціалу суб'єктів економіки. Адже вони є компонентами фінансової системи, що посилює важливість системи аналізу та прогнозування процесів, які їй притаманні. Фінансовий екзаунтинг в поєднанні з макрофінансовим аналізом, відповідно до наших досліджень, вдало зміцнює інформаційну складову механізму управлінських рішень на усіх рівнях економіки, особливо чутливого до ступеня ефективності фінансово-правової компоненти держави, інвестиційного середовища. Застосування і подальше удосконалення досліджуваних стратегічних інструментів створить можливості українській державі уникнути «кризи середнього достатку» та забезпечить невідпинний поступ в сфері цифрової й інтелектуальної форми життєдіяльності суспільства, яка, наголошуємо, авторитетна протягом останніх десятиліть для усієї сучасної цивілізації.

Література:

1. Крисоватий А., Рязанова Н., Федосов В. Інформація-фінанси-екаунтинг / за заг. ред. проф. Заслуженого діяча науки і техніки В. Федосова. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. 472 с.

2. Іван Франко. Зібрання творів у 50 томах. Наукові праці, томи 44–47. Книга 1. Економічні праці / за ред. М.Д. Бернштейн та ін. Київ : В-во «Наукова думка», 1984. 694 с.

3. Федосов В.М., Сибірянська Ю.В., Сивульська Н.М., Захожай К.В., Рудик Н.В. Макрофінансовий аналіз : практикум. Київ : КНЕУ, 2017. 291 с.

Гуменюк Р.В.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8804-3114>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-25>

КОНВЕРТНА ПОЗИКА ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕТОРІВ

Важливість використання фінансового інструменту – конвертної позики для залучення інвестицій підкреслювалася багатьма ученими. Так, Неправ А.В., Тимченко І.Є. звертали увагу, що у розвинутих країнах конвертні позики є найбільш поширеним інструментом брідж-фінансування [1, с. 190], Різник Д.В., Чернецька Т.Ю., Просеков А.Д. аналізуючи роль державного управління у стимулюванні іноземних інвестицій теж висловлювали позицію, що запровадження конвертних позик в українському законодавстві для резидентів правового режиму Дія Сіті є позитивним зрушенням [2].

Тим не менше, навіть до запровадження у вітчизняному праві окремого інституту конвертної позики, перетворення позик у частки у статутному капіталі фактично відбувалися на підставі іншим норм права. На сьогоднішній день у науковому дискурсі вченими недостатньо приділена увага порівнянню можливих шляхів і методів перетворення позики у частку у статутному капіталі, визначенню переваг і недоліків кожного підходу.

Метою даної статті є проведення шляхом застосування міждисциплінарних підходів економічно-правового аналізу можливих шляхів конвертації позики у частку в статутному капіталі, визначення переваг та недоліків застосування конвертної позики, формування практичних рекомендацій щодо удосконалення вітчизняного законодавства в частині використання фінансового інструменту конвертної позики для підвищення рівня ефективності і справедливості захисту прав та інтересів як позикодавця, так і позичальника. Для досягнення

поставленого завдання використовуються методи: історичний – для здійснення ретроспективного аналізу шляхів перетворення позик у частку у статутному капіталі господарського товариства в економічному минулому України; аналізу – щодо характеристики законодавчого регулювання інституту конвертної позики в сучасних умовах; порівняння – для визначення переваг та недоліків застосування конвертної позики; та синтезу – для формулювання практичних рекомендацій щодо покращення інституційного регулювання конвертної позики.

Донедавна найбільш поширеними шляхами перетворення позики у частку у статутному капіталі були: перетворення позики в частку на підставі зарахування зустрічних однорідних вимог (згідно з ст. 601 Цивільного кодексу України [3]) або на підставі поєднання боржника і кредитора в одній особі (відповідно до ст. 606 Цивільного кодексу України [3]). Враховуючи, що в економічній історії нашої держави був період, коли Національним банком України не дозволялося банкам знімати з валютного контролю зовнішньоекономічні зобов'язання на підставі зарахування сторонами зустрічних однорідних вимог (лист НБУ від 24.05.2013 р. № 28-312/1652/6131), то найчастіше вдавалися власне до перетворення позики у частку в статутному капіталі у зв'язку з поєднанням боржника і кредитора в одній особі. У чинному правовому полі така операція здійснюється на підставі наступних норм законодавства:

- Сторони укладають договір позики, керуючись нормами ст. 1046–1053 Цивільного кодексу України [3] та положеннями міжнародного і валютного законодавства у випадку, коли позикодавцем є нерезидент;

- Позикодавець вносить права вимоги за договором позики у статутний капітал позичальника на підставі ст. 13 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [4]. При чому оцінку цих прав вимоги затверджують всі учасники господарського товариства одностайно.

- Зобов'язання за договором позики припиняється у зв'язку із поєднанням боржника і кредитора в одній особі –

господарському товаристві відповідно до ст. 606 Цивільного кодексу України [3].



Рис. 1. Шляхи перетворення позики у частку в статутному капіталі господарського товариства

Джерело: розробка автора

Історичними передумовами перетворення позики у частку в статутному капіталі в минулому, як правило, слугували не стільки бажання залучити інвестора, скільки бажання знайти компромісне рішення у зв'язку з неможливістю компанією-резидентом України погасити боргове зобов'язання перед

нерезидентом внаслідок форс-мажорних обставин, наприклад різкого та непрогнозованого зростання курсу валюти (бажання вирішити проблему).

Статтею 29 Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5] для резидентів правового режиму Дія Сіті запропонований новий інструмент побудови відносин з інвесторами – укладення договору позики з альтернативним зобов'язанням (конвертна позика). Такий договір має спільні риси із договором позики, корпоративним договором та договором застави. Цей інструмент уже більше спрямований на залучення інвестора у перспективний проєкт, ніж на вирішення проблеми, яка сталася з проєктом, в якому брав участь інвестор, по факту. При чому сторони мають можливість заздалегідь обумовити в договорі обставини, коли в кредитора з'явиться право вимагати прийняття його до складу учасників господарського товариства / збільшення його частки в статутному капіталі господарського товариства. Іншою особливістю цього інструменту є те, що сторони заздалегідь можуть узгодити правила визначення грошової оцінки додаткового вкладу кредитора – а відповідно його частки у статутному капіталі товариства.

Проблемним моментом може стати реалізація процедури погашення зобов'язання за договором позики шляхом прийняття кредитора до складу учасників господарського товариства / збільшення його частки в статутному капіталі господарського товариства: учасники товариства можуть ухилятися від підписання відповідного протоколу загальних зборів учасників господарського товариства на стадії пред'явлення вимоги кредитором. Вирішувати це питання у судовому порядку може бути доволі трудозатратним і тривалим процесом.

Для покращення рівня ефективності і справедливості захисту прав та інтересів позикодавця та позичальника рекомендуємо внести наступні зміни у нормативно-правові акти:

На нашу думку, надання можливості використовувати конвертну позичку лише резидентам правового режиму Дія Сіті є необґрунтованою. Потрібно зробити доступним цей інструмент для всіх учасників господарської діяльності, перенести норми

щодо договору позики з альтернативним зобов'язанням із Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» в Цивільний кодекс України;

За загальним правилом сторони за договором позики найменуються позикодавець і позичальник. В чинному ж визначенні договору позики з альтернативним зобов'язанням сторони найменуються кредитор і боржник. Беручи до уваги, що в цивільному обороті поняття кредитора і боржника є ширшими, це допустимо. Проте, з метою єдності понятійно-категоріального апарату вважаємо за доцільне внести зміни у визначення поняття договору позики з альтернативним зобов'язанням та назвати сторони позикодавцем і позичальником;

Стаття 8 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» передбачає можливість використання безвідкличної довіреності з корпоративних прав для виконання та забезпечення зобов'язань за: а) корпоративним договором; б) договором застави частки у статутному капіталі товариства. З метою уникнення непорозумінь та підвищення ефективності захисту законних прав та інтересів сторін за договором конвертної позики, пропонуємо передбачити, що безвідклична довіреність з корпоративних прав може застосовуватися і для виконання та забезпечення зобов'язань за договором позики з альтернативним зобов'язанням.

Література:

1. Непран А., Тимченко І. Венчурний капітал та інновації. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2021. № 27. С. 181–195. URL: <http://ppb.khadi.kharkov.ua/article/view/244318>

2. Різник Д., Чернецька Т., Просеков А. Роль державного управління у стимулюванні іноземних інвестицій. *Наукові перспективи*. 2024. № 1 (43). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/8815/8862>

3. Цивільний кодекс України від 16.03.2023 р. № 435-IV (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

4. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-VIII (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>

5. Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» від 15.07.2021 р. № 1667-IX (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-26>

СУТНІСТЬ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ФІСКАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В сучасному світі діджиталізація відіграє важливу роль, перетворюючи та змінюючи способи, якими ми взаємодіємо з інформацією, бізнесом та суспільством в цілому. Цей процес не лише змінює наші звички, а й значно впливає на розвиток фіскальних технологій, роблячи їх більш ефективними та прозорими.

Діджиталізація сприяє автоматизації процесів збору, обробки та аналізу фінансової інформації, що робить можливим швидше та точніше визначення фіскальних обов'язків. Крім того, вона сприяє розвитку нових форм оподаткування, таких як цифрові податки, які відповідають вимогам цифрової економіки.

Першочерговою ідеєю «цифрової економіки» бере свій початок від концепції, сформованої ще у 1960-х рр. Спочатку це була теорія Деніела Белла про «інформаційну економіку» («інформаційне суспільство»), яку згодом було трансформовано у так зване «мережеве суспільство» або «мережева економіка» авторства Мануеля Кастеллза, варто зазначити, що і зараз доволі часто цифрова економіка ототожнюється із даними системами. Дефініція ж «діджитальна економіка» (digital economy) вперше у науковий обіг було імплементовано майже 30 років тому, у 1995 році, американським дослідником, програмістом засновником медіа-лабораторії при Массачусетському технологічному інституті, Ніколасом Негропonte. Саме він стисло окреслив концептуальний зміст цифрової економіки як «перехід від опрацювання атомів до обробки бітів» [4, с. 2].

Давайте детальніше розглянемо поняття «діджиталізація», на яке великий вплив має концепція цифрової економіки, запропонована американськими вченими. Вони визначили цифрову економіку як нову форму господарських відносин у

суспільстві. Термін «діджиталізація» походить від «digitalization», що перекладається, як оцифрування. Першими дослідниками, які активно вивчали цифрову економіку, були Д. Тапскотт і П. Самуельсон, Б. Наллебуфф.

У табл. 1 наведено сукупність концепцій розгляду сутності категорії «діджиталізація».

Таблиця 1

Автор(и)	Сутність	Джерело
Lane N.	Це конвергенція комп'ютерних і комунікаційних технологій у мережі Інтернет і виникає потік інформації й технологій, які стимулюють розвиток електронної торгівлі та масштабні зміни в організаційній структурі [1, с. 317–320]	Lane N. Advancing the Digital Economy into the 21st Century. Information Systems Frontiers. 1999. Vol. 1. No. 3. P. 317–320.
Kling R., Lamb R.	Цифрова економіка включає товари або послуги, розвиток, виробництво, продаж або надання яких перебуває в критичній залежності від цифрових технологій [2, с. 295–324]	Kling R., Lamb R. IT and Organizational Change in Digital Economies. Understanding the Digital Economy / E. Brynjolfsson, B. Kahin (eds). Cambridge: MIT Press, 2000. P. 295–324.
G20 DETF, 2016	Цифрова економіка – це широкий діапазон видів економічної активності, до яких відноситься використання оцифрованої інформації і знань як ключового фактору виробництва, сучасних інформаційних мереж як важливої сфери діяльності, а також ефективне використання інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) як важливого фактору економічного зростання та оптимізації економічної структури [3]	G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative. URL: http://www.g20.utoronto.ca/2016/g20-digital-economydevelopment-and-cooperation.pdf

Протягом останнього десятиліття фінансові установи фактично виконували роль своєрідних «першопроходців» в реалізації інноваційних рішень для удосконалення свого функціонування, заснованих на використанні цифрових технологій. Починаючи з автоматизації бізнес-процесів, запровадження онлайн-банкінгу, встановлення банківських терміналів самообслуговування та закінчуючи використанням штучного інтелекту для аналізу та моніторингу фінансових транзакцій, що загалом приносить вигоду як споживачам фінансових послуг, так і фінансовим установам. Встановлено, що до 2030 року ринок банківських послуг заощадить понад 1 трлн дол США за рахунок запровадження технологій штучного інтелекту та машинного навчання, що становить близько 22 % витрат банківських установ. Інтенсивний розвиток цифрових технологій трансформував ринок фінансових послуг, ставлячи нові виклики та загрози для подальшого функціонування традиційних фінансових установ. Встановлено, що із-за стрімкого розвитку інноваційних технологій фінансові компанії можуть втратити до третини свого доходу. У даних умовах фінансові установ дедалі активніше починають співпрацювати з фінтех компаніями та інтенсивно інвестують кошти в модернізацію їх інфраструктури, оптимізацію бізнес-процесів, покращення якості фінансових послуг, а також підвищення рівня їх інформаційної безпеки [5, с. 11].

Література:

1. Lane N. Advancing the Digital Economy into the 21st Century. *Information Systems Frontiers*. 1999. Vol. 1. No. 3. P. 317–320.
2. Kling R., Lamb R. IT and Organizational Change in Digital Economies. *Understanding the Digital Economy / E. Brynjolfsson, B. Kahin (eds)*. Cambridge : MIT Press, 2000. P. 295–324.
3. G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/2016/g20-digital-economydevelopment-and-cooperation.pdf>
4. Мусієць Т.В., Рябець О.М. Глобальний контекст процесу діджиталізації: сутність, пріоритетні вектори та загрози. 2023. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-85>
5. Боженко В.В., Пігуль Є.І. Вплив цифровізації на розвиток фінансових технологій. 2021. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-292-2-2>

Шкорпіл Е.В.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-27>

ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ ТА ДЕКЛАРУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ

Розрахунок податку з доходів фізичних осіб за допомогою фіскальних технологій, зокрема використання електронних засобів обліку та звітності, є сучасним та ефективним підходом до оптимізації процесу оподаткування. Цей підхід сприяє автоматизації та унормуванню процесів розрахунку податку з доходів фізичних осіб, що забезпечує точність та відповідність законодавчим вимогам.

Основні складові цього підходу включають в себе:

1. Електронні системи обліку доходів: Це програмні засоби, які дозволяють фіксувати та обробляти інформацію про доходи фізичних осіб. Ці системи можуть автоматично ідентифікувати та класифікувати різні види доходів, що спрощує процес розрахунку податку.

2. Електронні засоби звітності: Ці засоби дозволяють генерувати та подавати звіти про розрахунок податку з доходів фізичних осіб в електронному форматі. Це сприяє зменшенню бюрократичних процедур, прискорює обмін інформацією між податковими органами та платниками податків.

3. Електронні платіжні системи: Ці системи дозволяють здійснювати оплату податків зручним та безпечним способом через Інтернет або мобільні додатки. Це спрощує процес сплати податків та забезпечує швидкий доступ до платіжної інформації.

4. Автоматизовані аналітичні інструменти: Ці інструменти дозволяють аналізувати великі обсяги даних про доходи фізичних осіб, виявляти податкові ризики та оптимізувати процес розрахунку податку.

Застосування електронних засобів обліку та звітності в розрахунку податку з доходів фізичних осіб дозволяє підвищити ефективність податкової системи, зменшити можливість податкових шахрайств та сприяти більш прозорій та справедливій оподаткуванню [1].

Вплив військового збору на податкову систему та економіку країни є значущим і потребує ретельного аналізу. Військовий збір є одним із джерел фінансування оборони країни та забезпечення національної безпеки. Аналіз сучасних підходів до збору та використання цих коштів може включати різні аспекти. Військовий збір може бути введений як окремий податок або включений до загальної системи оподаткування. Важливо розглядати його взаємозв'язок з іншими податками, щоб уникнути перевантаження платників податків та забезпечити ефективно збирання коштів на оборону. Військовий збір може мати різний економічний вплив на країну. З одного боку, він може стимулювати виробництво та розвиток оборонної промисловості, що сприяє створенню робочих місць та збільшенню економічного зростання. З іншого боку, занадто великі витрати на оборону можуть призвести до зменшення інвестицій у соціальні сфери та інфраструктуру. Важливо забезпечити ефективно використання зібраних коштів на оборону. Це може включати впровадження механізмів контролю за витратами, аудиту та моніторингу використання бюджетних коштів у сфері оборони. Важливо забезпечити високий рівень транспарентності та відкритості у використанні коштів, зібраних як військовий збір. Це сприятиме підвищенню довіри громадськості до управління фінансами у сфері оборони.

Аналіз сучасних підходів до збору та використання військового збору може допомогти країні оптимізувати свою оборонну політику, забезпечити належний рівень безпеки та ефективно використовувати фінансові ресурси [2].

Оптимізація процесу декларування податків з доходів фізичних осіб через впровадження новітніх технологій може значно спростити та поліпшити процедуру подання декларацій. Впровадження систем електронного декларування дає можливість фізичним особам подавати декларації онлайн через веб-портали або

спеціалізовані додатки. Це зменшує час на заповнення документів, робить процедуру більш зручною та швидкою. Застосування технологій штучного інтелекту та машинного навчання може допомогти автоматично заповнювати деякі поля у декларації на основі попередніх даних або інших джерел інформації. Це спрощує процес для платників податків та зменшує ймовірність помилок. Впровадження систем електронного обміну даними між різними органами та інституціями може допомогти автоматизувати процес перевірки поданих декларацій та швидко виявляти порушення. Розробка мобільних додатків та онлайн-сервісів для декларування податків може зробити процес ще більш доступним та зручним для користувачів, зокрема для молодого покоління [3, с. 25].

Порівняльний аналіз систем оподаткування доходів фізичних осіб у різних країнах з акцентом на використання фіскальних технологій та ефективність їх впровадження може допомогти визначити найкращі практики та можливості для вдосконалення власної системи оподаткування. Деякі ключові аспекти, які можуть бути включені в такий аналіз, включають:

1. Електронне декларування та платежі: Порівняння рівня розвитку системи електронного декларування та можливостей для онлайн-платежів податків. Це може включати оцінку доступності онлайн-платформ для подання декларацій та спрощення процедур сплати податків.

2. Автоматизація та штучний інтелект: Аналіз використання штучного інтелекту та автоматизації в системах оподаткування для автоматичного аналізу даних, виявлення порушень та оптимізації процесів.

3. Ефективність використання фіскальних технологій: Оцінка того, наскільки ефективно країни використовують фіскальні технології для збору податків, боротьби з ухиленням від сплати податків та забезпечення прозорості оподаткування.

4. Заходи проти відмивання грошей та фінансування тероризму: Оцінка того, які заходи вживаються для запобігання відмиванню грошей та фінансуванню тероризму через систему оподаткування.

5. Заохочення використання електронних платежів та безготівкових операцій: Аналіз заходів, які спрямовані на

заохочення громадян до використання електронних платежів та безготівкових операцій для сплати податків [4, с. 488].

Для моделювання ефективної системи збору військового збору з використанням сучасних інформаційних технологій та аналізу їх впливу на збільшення обсягів збору, можна розглянути такі підходи та кроки:

Створення централізованої бази даних, яка містить інформацію про платників військового збору, їх доходи та інші важливі дані. Це дозволить ефективно відстежувати та аналізувати інформацію для прийняття рішень. Використання автоматизованих систем для збору та обробки даних про платників збору, що дозволить зменшити людські помилки та оптимізувати процеси збору. Використання інструментів аналітики даних для прогнозування обсягів збору, виявлення та аналізу потенційних ризиків з несплати збору, а також для вдосконалення стратегій збору. Забезпечення можливості платникам збору подавати декларації та здійснювати платежі онлайн, що упростить процес збору та зробить його більш прозорим. Використання технологій для виявлення порушень та ухилення від сплати військового збору, а також для зменшення можливостей для таких дій. Впровадження системи ефективної комунікації з платниками збору, що дозволить забезпечити їм необхідну інформацію та підтримку для вчасної сплати збору [5, с. 60].

Література:

1. Державна податкова служба України. URL: <https://tax.gov.ua/nk/rozdil-iv--podatok-na-dohodi-fizichnih-o/>

2. Вінокуров Я. Податкова мобілізація. Де влада шукатиме додатковий трильйон гривень, щоб закрити діру? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/02/19/710078/>

3. Звіт про стан виконання Плану заходів з реалізації стратегічних цілей діяльності ДПС на 2021 рік, затвердженого наказом ДПС від 30.07.2020 № 376 (зі мінами). Станом на 01.06.2021. URL: https://tax.gov.ua/data/material/000/522/633026/Zv_t_traven_254.docx

4. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія та практика становлення : автореф. дис. д.е.н. 2018. 488 с.

5. Карпенко М.Ю., Уфимцева В.Б. Конспект лекції з курсу «Інформаційні системи і технології в управлінні організацією». URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/11336807.pdf>

НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

Кухта П.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Якименко В.В.

*практикант відділу управління ризиками,
Акціонерне товариство «Укрсиббанк»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-28>

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД: ПРІОРИТЕТИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Останні два роки стали найскладнішими для української економіки, відбулося загострення наявних проблем у фінансово-інвестиційній та банківській сфері, воєнний стан та наслідки масштабної збройної конфронтації поглибили економічну кризу, що виникла після пандемії COVID-19. Водночас потрібно відзначити, що банківська система досить вдало адаптується і забезпечує стабільну діяльність навіть в умовах блекауту та потужних кібератак. За 2020 рік, коли обмеження внаслідок пандемії COVID-19 зумовили економічну стагнацію, економіка України скоротилась на 4%, проте вже у 2021 році відбулось зростання ВВП на 3,2%. Таким чином початок 2022 року був досить перспективним, але з першими величезними руйнуваннями інфраструктури стало зрозуміло, що економіка зазнає катастрофічних втрат. За першими експертними оцінками ВВП міг знизиться приблизно на 50–60%, але вже наприкінці 2022 року Міністерство економіки України повідомило про скорочення на 30,4% (з похибкою $\pm 2\%$). За підрахунками Центру економічної стратегії (ЦЕС), таке падіння є найбільшим за часи

існування незалежної України. Порівнюючи ВВП України у різні періоди слід зауважити, що у 1992–1999 рр. економіка скоротилась на 60%, а інші кризові події скорочували ВВП не більше ніж на 15% – це світова криза 2008 року, початок АТО у 2014 році та пандемія COVID-19.

Унаслідок початку військових дій стрімко знизилась ділова активність та доходи населення, значно зріс дефіцит бюджету, що забезпечило гостру потребу в міжнародній допомозі. У таких умовах НБУ здійснив наступні кроки для стабілізації фінансового сектору: зафіксував обмінний курс на рівні 36,57 грн/дол. США, запровадив валютні обмеження, підтримав ліквідність банків, увів регуляторні послаблення. Протягом перших трьох місяців НБУ дозволив не вести публічну звітність. Завдяки міжнародній допомозі було створено низку програм із метою забезпечення стійкості фінансової системи, першою з них була програма POWER BANKING. Завдяки заходам НБУ комерційні банки мали змогу переформатувати та стабілізувати роботу. Відбулося зростання строкових вкладень клієнтів у гривні та іноземній валюті, що забезпечувало ліквідність банків. Зросли відсоткові та комісійні доходи, що уможливило збільшення резервів та збереження прибутковості банків. Водночас знизився кредитний портфель та зросла частка непрацюючих кредитів. За рахунок низького попиту на кредити банки збільшили інвестиції у депозитні сертифікати НБУ та кошти в інших банках. Потрібно зазначити, що українська фондова біржа ПФТС відновила свою роботу лише у серпні 2022 року, загалом нині інвестиційна діяльність суб'єктів господарювання в Україні перебуває у стагнації.

Ураховуючи обмеженість ресурсів, інвестиційна діяльність банків наразі здійснюється переважно через управління інвестиційним портфелем. Вагомою часткою інвестиційних портфелів банків є ОВДП і депозитні сертифікати НБУ. Слід додати, що частка ОВДП у структурі чистих активів банків почала послідовно знижуватись з 2021 року [4] – із 32% на початку 2021 року до 23% наприкінці 2022 року [1, с. 35], та близько 18% наприкінці 2023 року [2, с. 19]. Банківський сектор зберігає високу ліквідність (коефіцієнти LCR зростають та суттєво

перевищують нормативні вимоги). Високоліквідні активи становлять майже 46% чистих активів (у гривневих активах переважають депозитні сертифікати та ОВДП, а у валютних – кошти на коррахунках в іноземних банках). Проте частка валютних активів поступово зменшується через унормування структури активів в іноземній валюті до європейських вимог [2, с. 19]. Наразі банки мають певний запас міцності, щоб протистояти ризикам ліквідності.

У березні 2024 року НБУ зменшив облікову ставку на 0,5% (з 15 до 14,5%). Це, зокрема, зумовлено певним зменшенням прогнозованої річної інфляції, яка за очікуваннями становитиме близько 5% ($\pm 1\%$), збереженням стійкої ситуації на валютному ринку та позитивними зрушеннями у питаннях отримання зовнішньої фінансової допомоги. Є сподівання і попередня домовленість щодо кредитування з боку МВФ, отримання 4,5 млрд євро від Євросоюзу до кінця березня поточного року, а також 1,5 млрд дол. США – від Світового Банку, 1,5 млрд дол. США – від Канади, 900 млн дол. США – від МВФ. Рада ЄС погодила початок інструменту Ukraine Facility обсягом 50 млрд євро на 2024–2027 рр.

НБУ також знизив на 1,5% ставку за своїми 3-місячними депозитними сертифікатам (з 19,0 до 17,5%) та за кредитами рефінансування (до 19,5%). Ставку за депозитними сертифікатам overnight залишив на рівні облікової ставки НБУ (14,5%). Отож, регулятор намагається забезпечити здешевлення банківських кредитів. Середньорічна дохідність ОВДП на первинному ринку нині забезпечується на рівні 17,32% [5].

Водночас зниження ставок за 3-місячними депозитними сертифікатами позначиться на ставках за депозитами населення – банки також намагатимуться знизити відсотки за вкладами. Середня дохідність депозитів фізичних осіб поступово зменшується з початку 2024 року (з 14,52% до 14,29% за 6-місячними вкладами та із 14,32% до 14,13% за річними вкладами).

На міжбанківських торгах (Bloomberg) прослідковується поступове зростання курсу долара (наразі становить близько 39 грн/дол. США). Державні банки, такі як Приватбанк та Ощадбанк, встановлюють курси купівлі/продажу – 38,70–39,30 грн/дол. США

(початок другої декади березня). Виокремлюють декілька причин зростання курсу долара. Унаслідок зниження облікової ставки НБУ і ставок за депозитними сертифікатами нині все активніше розглядають можливості гривневих рахунків та конвертації в долар. МВФ вважає припустимим незначну девальвацію гривні для покриття дефіциту держбюджету (за прогнозами МФВ на кінець 2024 року курс становитиме 41,4 грн/дол. США, на кінець 2025 року – 46,0 грн/дол. США). Через зростання курсу долара експортерам буде все вигідніше продавати валюту. Підвищення валютного попиту пояснюється також і збільшенням оборонних видатків України. Зниження облікової ставки позитивно впливає на кредитний ринок, відбувається здешевлення кредитів на відновлення економіки країни. Водночас дохід за гривневими депозитними рахунками, а також за депозитними сертифікатами НБУ зменшується, тому існує прагнення заробити на курсовій різниці. Зростання попиту на валюту призводить до подальшої девальвації гривні.

Українська економіка нині переживає скрутні часи, проте банківські установи є прикладом злагодженого та контрольованого механізму. І незважаючи на знижену інвестиційну активність, у майбутньому вона однозначно підвищиться і матиме розвиток. НБУ послідовно проводить оцінювання стійкості банків, а також експерти очікують поживавлення ділової активності, що може свідчити про поступове поліпшення економіки. Серед першочергових та актуальних рекомендацій для банків можна навести такі: 1) здійснювати справедливу оцінку якості портфеля; 2) вчасно визнавати кредитний ризик; 3) зберігати ліквідність активів банку; 4) здійснювати догляд за інформаційною безпекою, вдосконалювати систему протидії кіберзагрозам.

Серед пріоритетних напрямів використання накопичених прибутків банків варто відзначити: покриття неочікуваних втрат від ризиків, що актуалізуються під час війни; збільшення із 50% до 100% капіталу на покриття операційного ризику; збільшення з урахуванням коригуючих коефіцієнтів із 50% до 100% ваги ризиків за валютними ОВДП; компенсація ринкового ризику; виконання нових норм щодо оновленої структури регулятивного капіталу; оновлення ваг кредитного ризику

окремих активів, а також норм коефіцієнта левериджу; формування буферу консервації капіталу та буферу системної важливості; розподіл дивідендів тощо [2, с. 40].

Органами державної влади було створено багато проєктів та програм із залучення інвестицій та фінансової підтримки України. Одним із таких проєктів є платформа Advantage Ukraine, що почала діяти з вересня 2022 року, основним завданням якої є пошук інвесторів та інвестиційних можливостей [3].

В умовах величезних руйнувань та міжнародної підтримки відбудова України стане головним питанням найближчого майбутнього. У цей період критично важливо зберегти і забезпечити реалізацію наявного потенціалу для подальшого економічного зростання. Тому одним із ключових напрямів інвестиційної діяльності стануть масштабні інфраструктурні проєкти, моніторинг яких здійснюватиметься українськими наглядовими органами. До фінансування таких проєктів залучатимуть міжнародні організації, українські та іноземні корпорації, інституційних інвесторів та ін. Банки в такому випадку зможуть виступати також ефективними посередниками у залученні зовнішніх інвестицій та спрямуванні їх на підтримку проєктів, зокрема приваблюючи іноземні інвестиції в українську економіку.

Література:

1. Звіт про фінансову стабільність за грудень 2022. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2022-H2.pdf?v=4
2. Звіт про фінансову стабільність за грудень 2023. НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2023-H2.pdf?v=6
3. На платформу Advantage Ukraine надійшло понад 500 інвестиційних запитів. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3629634-na-platformu-advantage-ukraine-nadijslo-ponad-500-investicijnih-zapitiv.html>
4. НБУ – про фінансовий стан банківської системи під час війни. Finbalance – Інтернет-портал про фінанси та економіку. URL: <https://finbalance.com.ua/news/bankivska-sistema-ukrani-popri-viynuzumila-zbilshiti-depozitniy-i-kreditniy-portfel>
5. Первинний ринок ОВДП. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/primary-ovdp-chart>

Романько С.В.

*здобувач вищої освіти,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Зубова В.В.

*старший викладач закладу вищої освіти,
кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-29>

PROJECT MANAGEMENT В УКРАЇНІ: ЕВОЛЮЦІЯ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

Управління проєктами в Україні є важливою складовою сучасного бізнесу. За останні десятиліття в цій сфері відбулися значні зміни, які визначаються еволюцією методів, алгоритмами виконання, перспективами розвитку та особливостями українського бізнес-середовища.

Тож метою дослідження є аналіз розвитку, базового підходу, перспектив та особливостей управління проєктами в Україні. Вивчення історії розвитку сектору дозволить зрозуміти, як українські компанії та фахівці адаптуються до змін у бізнес середовищі, використовуючи міжнародні стандарти та інноваційні підходи.

З кінця 1980-х років було досягнуто значного прогресу в розвитку управління організаційними та технічними системами. Цей розвиток був зосереджений на інтегрованих інформаційних системах, заснованих на єдиній концепції «життєвого циклу продукту», як визначено в стандартах управління якістю, таких як ISO серії 9000, ISO 10006 (управління якістю в проєктах) та ISO 21500 (управління проєктами). Тому від жорстких і негнучких систем управління відмовилися на користь динамічних моделей, а використання інтегрованих інформаційних систем, таких як ERP (Enterprise Resource Planning), є ключовим елементом цього етапу розвитку. Ці системи надають інформаційну підтримку динамічним моделям управління, дозволяючи організаціям ефективно

взаємодіяти з різними етапами життєвого циклу продукту та вдосконалювати процеси в режимі реального часу [3, с. 6].

Початок використання методів управління проектами в Україні відноситься до періоду незалежності. Перший етап взаємодії відбувався переважно по відношенню до міжнародних компаній, які впроваджували свої стандарти управління. З'явилися перші навчальні програми та сертифікаційні курси для фахівців з управління проектами. Однак управління проектами переживає процес другого народження. Про це свідчить поява фахівців у галузі з управління проектами в Україні. Підготовка студентів у вищих навчальних закладах за цим напрямом, поява українського ринку, активне просування спеціалізованого програмного забезпечення для управління проектами тощо. Впровадження спеціалізованого програмного забезпечення, зростання попиту на ринку праці на послуги фахівців відповідного фаху [1, с. 104]. Починаючи з 2000-х років, управління проектами набуло значної популярності в Україні, особливо серед ІТ-компаній. Впровадження Agile та Scrum стало стандартом для багатьох розробників програмного забезпечення, а з початку 2010-х років українські компанії поєднують міжнародні стандарти управління проектами, такі як PMBOK і PRINCE2. Це посприяло підвищенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку, ефективному вирішенню проблем, оптимізації та скороченню часу реалізації.

Одним із сучасних викликів в управлінні проектами, зумовлених розвитком технологій, є виконання проектних завдань у глобальному контексті. Багато проектів зараз виконуються в розподіленому форматі, з роботою в різних часових поясах, з урахуванням культурних відмінностей і відсутності особистого контакту. Навіть у випадку гнучких методологій таких як Agile, які підтримують спільну роботу, кількість команд, розгорнутих в одному місці, зменшується. Оскільки робота в різних часових поясах відбувається цілодобово, важливими стають фактори, що впливають на ефективне управління командами та співпрацю між її членами. З цієї причини дослідницькі перспективи розподілених команд знаходяться в центрі уваги в галузі управління проектами [4, с. 240].

Використання інноваційних інструментів для відстеження та аналізу даних допомагає підвищити продуктивність та зменшити ризики. Україна має унікальні культурні особливості, які можуть впливати на управління проектами. Українські компанії все частіше обирають міжнародні стандарти управління проектами для забезпечення високої якості. Професіоналізація управління проектами в Україні відіграє все більш важливу роль в економічному розвитку. Все більше компаній розглядають цей аспект як стратегічний елемент свого бізнесу. Управління проектами стає необхідним не лише в ІТ-індустрії, а й у будівництві, охороні здоров'я, освіті та інших галузях, а спектр методів розширюється. Зростання попиту на кваліфікованих фахівців з керування проектами призвело до посилення навчальних програм та кваліфікаційних курсів. Українська культура впливає на стилі управління проектами. Ключовими факторами, що визначають успіх в управлінні проектами є вміння комунікувати, гнучкість та адаптивність, швидкість реагування і прийняття рішень. Економічні умови впливають на бюджети та масштаби проектів. Гнучке управління проектами дозволяє компаніям ефективніше справлятися з економічними викликами. В Україні технологічний розвиток, особливо в ІТ-секторі, визначає тенденції в управлінні проектами. Використання інноваційних методів та інструментів стає невід'ємною частиною успішного керування.

В Україні Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України діє в рамках виконавчої влади. Це означає, що проекти є реалістичними, мають визначені терміни виконання та чіткі показники їхнього впливу на економіку України. Сьогодні управління проектами є одним з найважливіших механізмів ринкової економіки. Він використовується у розвинених країнах практично у всіх проектах, але в Україні на нього припадає менше 1,5-2% всіх проектів. У той же час, використання сучасних методологій та інструментів управління дозволяє заощадити близько 20-30% часу та 15-20% коштів, які зазвичай витрачаються на проекти і програми. І це в європейських країнах, де вартість реалізації проектів нижча, ніж в Україні. В Україні, де організаційні

структури та управлінські практики є слабшими, ніж у європейських країнах, вигоди від впровадження управління проектами є ще більшими [2, с. 2].

В результаті проведеного аналізу можна виділити основні особливості розвитку менеджменту проектів:

1. Зростання усвідомлення важливості менеджменту проектів: Українські компанії все більше розуміють, що ефективне керування проектами є ключовим чинником успіху. Це стосується не лише великих корпорацій, але й малих та середніх підприємств, а також громадських та державних організацій.

2. Використання стандартів і методологій: Компанії усвідомлюють важливість використання стандартів та методологій у менеджменті проектів, таких як PMBOK, PRINCE2, Agile, Scrum тощо. Здебільшого це стосується індустрій з високим рівнем конкуренції та інновацій.

3. Розвиток ІТ-сфери: Україна стала великим гравцем на глобальному ринку ІТ-послуг. Відповідно, багато українських компаній активно впроваджують Agile та Scrum методології у своїх проектах, щоб бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

4. Розширення освітніх програм: Україна також спостерігає зростання популярності навчання у сфері менеджменту проектів. Багато університетів та бізнес-шкіл пропонують курси з управління проектами, що дозволяє молодому поколінню здобувати необхідні навички.

5. Використання технологій для керування проектами: Українські компанії все частіше використовують спеціалізовані програмні засоби для керування проектами, такі як Jira, Asana, Trello тощо. Це дозволяє підвищити ефективність та контроль над проектами.

Таким чином, можна зробити висновок, що управління проектами в Україні перебуває на стадії активного розвитку, зумовленого не лише впровадженням міжнародних стандартів, але й особливостями українського бізнес середовища. Зростаюче значення і все більш широке використання управління проектами в різних галузях свідчить про важливість цього

сектору для розвитку української економіки. Однак культурні та економічні аспекти впливають на особливості управління проектами в Україні, що вимагає піддатливості та адаптивності в управлінських підходах. Інновації та технології зробили значний внесок, підкресливши необхідність постійного вдосконалення та використання найкращих практик для успішної реалізації проектів. Посилення уваги до міжнародних стандартів управління проектами також сприяло підвищенню якості та безпеки реалізації проектів, зменшення ризиків впровадження. Загалом, управління проектами в Україні є життєздатним і динамічним сектором, який сприяє розвитку бізнесу та зміцненню позицій України на міжнародному ринку.

Література:

1. Мельник Т.М. Стан та перспективи розвитку проектного менеджменту в Україні. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. № 12. С. 103–106.
2. Багашова Н.В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами. *Ефективна економіка*. 2015. № 6.
3. Бушуєв С.Д., Гогунський В.Д., Кошкін К.В. Напрями дисертаційних наукових досліджень зі спеціальності «управління проектами та програмами». Управління розвитком складних систем.
4. Краснокутська Н.С., Осетрова Т.О. Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами. 2018.

Тіхонова Н.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та
управління територіями
Інституту інноваційної освіти
Київського національного університету
будівництва і архітектури*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-30>

ВЕКТОРИ ЗМІНИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО НОВІТНІХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Світ невпинно змінюється та прискорюється приносячи людству, як нові виклики, так і нові перспективи. Зміна поколінь виводить сьогодні на ринки праці нове, креативне молоде покоління, що народилось між 1997 та 2010 роками. Хто ж ці люди, що в майбутньому будуть складати основу робочої сили на світовому ринку праці? Які зміни у відповідності до своїх звичок і вподобань принесуть вони з собою у систему організації та управління працею? До чого мають готуватися сучасні менеджери отримуючи підлеглих з покоління Z? І головне, як навчати це покоління?

Першими хто вже працює із цим поколінням стали працівники середніх та вищих навчальних закладів. І вже сьогодні ми можемо дати чітку характеристику людям покоління Z. Вони мають критичне, гостре мислення, цінують свободу, гнучкість, автономію, особистий інтелектуальний простір та можливість самостійно приймати рішення, або хоча б брати участь у їх прийнятті, завжди впевнені у собі та вже живуть в майбутньому. Вони з дитинства користуються гаджетами, соціальними мережами, різного роду цифровими платформами і звикли отримувати моментальні відповіді на свої запитання. Це перше покоління, що народилося в глобалізованому, цифровому світі з постійним доступом до Інтернету. Перше, яке не іде за порадою до батьків, а може знайти все швидко і самостійно. Перше якому не потрібно запам'ятовувати інформацію, а треба

знати як її швидко знайти. Технологічний процес це їх звична частина життя. Вони мають вражаючу швидкість їм достатньо 8 секунд, щоб встановити чи цікавить їх письмова інформація, а для візуальної інформації їм достатньо 1 секунди. Зумери на зв'язку 24/7, амбіційні, оптимістичні, надають перевагу створенню чогось унікального, що могло б виділити їх серед інших і для них нема нічого неможливого. В пошуках чогось нового зумери цікавляться інноваційними технології та постійно навчаються, із задоволенням відвідують семінари, майстер-класи. Тому їм потрібен гнучкий графік роботи та чіткі, зрозумілі очікування. Вони більш комфортно почуваються у ситуаціях невизначеності, потребують миттєвої реакції на запитання, не завжди дотримуються правил та можуть бути багатозадачними.

І постає питання, яке є актуальним сьогодні у всьому світі: як навчати це покоління? Як зацікавити, не злякати і не виглядати «нудним динозавром»?

По-перше, треба усвідомити, що ми не маємо їх змінити, ми маємо змінитись самі. Покоління Z критично ставиться до нав'язаних суспільством авторитетів. Вони вміють аналізувати і розглядати ситуацію і людину з різних боків, адже мають доступ до інформації. Тож молоді люди роблять особисті висновки стосовно престижу і ваги людини, яка буде взаємодіяти з їх мозком та пам'яттю. Звідси може виникнути відмова у наданні доступу до згаданих ресурсів навіть найдосвідченішим та титулованішим, але «нудним» та зарозумілим наставникам. Ми маємо стати прикладом для наслідування, а не докучливим розумником, адже нове покоління анулює всі соціальні статуси. Ми маємо довести їм, що теж можемо змінюватись і прогресувати, бути в тренді, лишатись з ними на одній хвилі, а не залишатись «динозаврами». В решті решт це ми – наше покоління прагнули і досягли цього прогресу і саме ми дали їм в руки інструменти, якими вони так вдало сьогодні користуються. Нам просто потрібно прийняти зміни, яких ми так прагнули і продовжувати рухатись вперед.

По-друге, ми маємо пам'ятати, що це молоде прогресивне покоління миттєво вбирає інформацію, швидко аналізує і відкидає зайве з його точки зору. Вони самі знають де

подивитись, майже все, що ви можете розповісти їм на лекції і здатні здивувати своєю креативністю та продуктивністю. Тому на перший план виходить форма подачі матеріалу, методика викладання, мотивація, стислість на простота класифікації теоретичного матеріалу, опора на практичний досвід та розуміння перспективи розвитку на майбутнє. Якщо говорити про сприйняття інформації, то треба звернути увагу на те, що порівняно з іншими поколіннями, у покоління Z більш розвинена частина мозку, яка відповідає за візуальне сприйняття інформації. Саме тому вони ефективніше реагують на візуальну подачу матеріалу (таблиці, рисунки, інфографіка), а ніж на інші канали надходження інформації.

По-третє, як згадувалось вище, люди цього покоління легко і швидко можуть знайти будь-яку інформацію, отже тримати їх увагу надзвичайно важко. Півторагодинні теоретичні лекції ідуть в минуле. Молодому поколінню потрібен швидкий результат і вони знають вартість свого часу і уваги. Вони захоплені успіхами своїх однолітків в Інстаграм та Ютуб і прагнуть їх повторити тут і зараз. Це може стати в нагоді при пошуку способів мотивації молодих людей покоління Z. Ми маємо дати їм цей швидкий результат чергуючи теоретичні і практичні блоки в заняттях, одразу показуючи, як це працює і в ідеалі надати їм можливість самостійно досягнути поставленої мети. Адже вони дуже залежні від успіху. Потрібно розділити цей шлях на послідовні задачі, так, що за умови успішного вирішення попередньої буде надаватися доступ до наступного вищого рівня. Тобто створити ланцюжок маленьких успіхів у формі інтелектуального квесту. Більше успіхів- більше вмотивованості і азарту, та в підсумку один глобальний успішний результат. Як «головний босс» в комп'ютерній грі).

Одним з тривожних попереджень для системи вищої освіти є те, що за звітом LinkedIn, сьогодні роботодавці рідше вказують вимоги до освітнього рівня претендента в описі вакансій. Таку тенденцію поділяють навіть ті компанії, які завжди мали суворі критерії добору працівників (IBM, Accenture, Dell, Bank of America, Google, Tesla тощо). Керуючий директор LinkedIn Джош Графф зауважує, що ступінь завжди буде критично важливим для певної

роботи, але є низка захопливих можливостей та альтернативних шляхів для людей, які не навчалися в університеті [1].

Вища освіта втрачає позиції з низки причин. В першу чергу, як не сумно, низький рівень освіти та кваліфікації випускників. Об'єктивні причини полягають у надзвичайній швидкості технологічного процесу. Отримання ступеня магістра і навіть бакалавра, в певних галузях (наприклад ІТ) передбачає термін від 3-6 років. За цей час все вивчене стає не актуальним, бо технології розвиваються занадто швидко, а роботодавцям потрібні люди з реальними компетенціями, а не дипломами. 75% фахівців із підбору персоналу насамперед звертають увагу саме на конкретні навички кандидата. Класична освіта не встигає іти в ногу з прогресом. Але з іншого боку консервативні традиції освіти чинять шалений опір гнучкості та неминучим змінам. Такі відносини з майбутнім приречені на крах.

На щастя більшість українських та закордонних закладів вищої освіти використовують інноваційні підходи та креативні методи навчання; залучають до викладання провідних фахівців з різних галузей; співпрацюють з роботодавцями та на основі їх запитів удосконалюють освітні програми, тощо. Базуючись на очікуваннях роботодавців заклади вищої освіти розвивають у студентів, як *hard skills* (здобуті вміння, знання та навички, необхідні для певної посади та конкретної роботи) так і *soft skills* (особистісні характеристики, завдяки яким людина може успішно взаємодіяти в команді під час розв'язання будь-яких робочих питань і завдань) [1].

Освіта також відіграє значну роль у доступності до віддаленої роботи. Ті, хто має вищий рівень освіти, мають більше шансів на віддалену роботу. Це може бути наслідком якості ролей, які вимагають післядипломної кваліфікації, яка зазвичай передбачає когнітивну працю, яку можна виконувати будь-де [1].

Інший вектор діяльності вищих учбових закладів полягає у підготовці своїх випускників до непередбачуваного, турбулентного середовища їх майбутнього життя, яке змушує бути завжди напоготові. Постійне навчання стає реальністю сьогодення, нормою, чимось звичним. Потрібно вміти швидко адаптуватись до нових умов, а нові умови вимагають нових знань

та вмінь. Тож вміння вчитися стає запорукою успіху. Ця тенденція буде лише посилюватись призводячи до кардинальних кар'єрних змін і можливо декілька разів за життя. За багатьма прогнозами людина за життя буде змінювати 2-3 професії – це частково впливає із нестабільних умов, які стають новою нормою, а частково з того, що навіть щороку виникають нові спеціальності. До того ж, класичне поняття кар'єри дісталось нам скоріше у спадок з 20 століття, коли вважалось нормою працювати в одній компанії 30, 40, і навіть 50 років. Нині ж спеціалісти змінюють місце роботи значно частіше. Так, наприклад, за даними дослідження ggs.ua, 37% українців змінюють роботу кожні 2-4 роки, а 17% – щороку [2].

Для утримання своїх працівників компанії будуть інвестувати значні кошти в підвищення кваліфікації, щоб мати гарантії в майбутньому. Підвищення кваліфікації буде включати навчання новим технологіям, наприклад, ШІ або машинне навчання. Тож закладам вищої освіти надаються унікальні можливості для розвитку і розширення своїх послуг.

Література:

1. Forbes. URL: <https://www.forbes.com/>
2. Робота майбутнього: на що варто звернути увагу вже зараз. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/07/20/689384/>

Шереметинська О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту
Національного університету харчових технологій*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-31>

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ

Перехід до єдиного економічного простору, вимагають від митних органів України модернізації системи митного адміністрування, яка має сприяти реалізації інтересів держави у сфері зовнішньої торгівлі.

На сьогодні при організації та проведенні митних перевірок митні органи України стикаються з низкою проблем, що знижують результативність їх проведення. Тому доцільно оцінити міжнародний досвід митного контролю після випуску товарів у вільний обіг у розвинених країнах.

Аналізуючи міжнародний досвід митного контролю після випуску товарів у вільний обіг, можна зробити висновок, що митний контроль у закордонних митних службах реалізується у формі митного аудиту (митного контролю з використанням методів аудиту).

Митний союз є основою Європейського Союзу та важливим елементом функціонування єдиного ринку. Митний союз означає, що країни-члени ЄС застосовують спільну систему митних зборів для імпорту товарів з-за меж митної території ЄС, мита та митний контроль на кордонах між державами-членами ЄС відсутні. Єдиний ринок може належним чином функціонувати лише за умови спільного застосування спільних правил на його зовнішніх кордонах.

Щоб досягти цього, національні митні адміністрації ЄС діють як єдине ціле. Хоча митне законодавство приймається на рівні ЄС, воно впроваджується державами-членами на децентралізованій основі. Митні органи держав-членів здійснюють нагляд за всіма

товарами, що ввозяться або залишають митну територію ЄС, незалежно від способу їхнього в'їзду чи вивезення.

До недавнього часу роль митниці полягала в основному в зборі митних зборів і непрямих податків при імпорті. Численні події, включаючи розширення, глобалізацію торгівлі та ланцюгів постачання, розвиток електронної комерції, загрозу терористичних атак та інтернаціоналізацію організованої злочинності, змінили середовище, в якому працює митниця.

Сьогодні митні органи в Європі не тільки стягують митні збори та ПДВ на імпортовані товари та акцизні збори, де це необхідно, але вони також перевіряють ці товари з багатьма нефінансовими цілями, наприклад, щоб забезпечити безпеку та безпеку товарів і переконатися, що вони відповідають Вимоги щодо відповідності продукції ЄС, стандарти та правила харчових продуктів, охорони здоров'я та навколишнього середовища, права інтелектуальної власності та багато іншого. Вони співпрацюють у боротьбі з шахрайством, тероризмом та організованою злочинністю разом з правоохоронними органами, адміністраціями та відомствами, відповідальними за прикордонну та внутрішню безпеку. Крім того, вони відповідають за управління та забезпечення виконання все більшої кількості преференційних торгових угод між ЄС та іншими країнами.

Спочатку у Керівництві з ризик-менеджменту Всесвітньої митної організації (Risk-management guide WCO) було закріплено термін митний контроль із використанням методів аудиту («audit-based control»), охоплює наступні етапи [1]:

1 етап: визначення спрямованості аудиторської діяльності.

У більшості розвинених країн вже накопичено досвід застосування методів аудиту, наприклад, у Європейському союзі визначили основні напрями «митного контролю після очищення», що ґрунтуються на статистиці правопорушень та системі управління ризиками (СУР).

Після вибору напрямку аудиту, далі необхідно здійснити відбір учасників ЗЕД за обраними напрямками аудиту.

Слід зазначити, що цей етап застосовується не всіма митними службами, лише тими, якими накопичено великий

досвід у організації контролю після випуску, що дозволило визначити найбільш ризикові процедури, які залежать від учасника ЗЕД, країни походження товару або самого товару.

2 етап: відбір учасників ЗЕД.

Процес відбору учасників ЗЕД ефективно працює у митній службі Японії, тому цей етап доцільно розглянуто на прикладі цієї країни.

Відбір учасників ЗЕД для проведення аудиту здійснюється митними службами з використанням системи управління ризиками (СУР). Аналізуючи світовий досвід, можна зробити висновок, що такий відбір здійснюється на основі заданих критеріїв ризику, як правило кожна країна формує свій перелік.

Митна служба Японії здійснює митний контроль на основі методів аудиту тих учасників ЗЕД (імпортерів), які сплатили мито на суму 1 млн. ієн і більше – так звані «контрольовані імпортери» («managed importers»). Загальна кількість таких учасників ЗЕД складає понад 40 тисяч компаній.

У митній службі Японії немає підрозділів митного контролю після випуску у вільний обіг, але є відділи постаудиту. Це говорить про те, що контроль після випуску товарів у Японії заснований на формі – контроль з використанням методів аудиту [2].

На другому етапі згідно зібраної інформації розставляються пріоритети між учасниками ЗЕД, що зазначені у списку.

На третьому відбувається складання плану аудиту.

На початку місяця формується остаточний список учасників ЗЕД, яких збираються перевірити наступного місяця та визначається вид аудиту (генеральний чи спрощений), час проведення та розподіляється перелік робіт.

В ЄС вимога щодо необхідності здійснення «митного контролю після очищення» щодо хоча б 5% учасників ЗЕД [3].

У митних органах Угорщини з усього числа учасників ЗЕД, що підлягають митному аудиту після очищення (умовно 100%) 90% обираються відповідно до внутрішніх інформаційних баз і СУР (віднесені до учасників ЗЕД, які з високим ступенем ймовірності здатні вчинити митне правопорушення), 5% – учасники ЗЕД із середнім ризиком скоєння правопорушення,

5% – вибираються у випадковому порядку («random basis»). Аудит щодо Уповноважених економічних операторів (УЕО) проводиться досить рідко, оскільки відповідно до європейського законодавства уповноважені оператори віднесено до сумлінних учасників ЗЕД [3].

3 етап: попереднє повідомлення учасника ЗЕД. Етап попереднього повідомлення учасника ЗЕД полягає в інформуванні митними органами учасника ЗЕД про те, що він обраний для проведення митного контролю із застосуванням методу аудиту, а також здійснюється запит додаткової інформації. На цьому етапі імпортеру надано право добровільно до початку митного аудиту подати до митного органу інформацію про скоєні ним правопорушення, якщо вони є.

4 етап: проведення митного аудиту, здійснюється в такій послідовності:

- досліджується діяльність учасника ЗЕД через профіль ризику: структура ризику: структура компанії, обсяг імпорту, обсяг митних платежів, митна вартість тощо.

- перевіряється та оцінюється система внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку, особлива увага приділяється: системам процедури купівлі та продажу товарів, бухгалтерським документам учасника ЗЕД, комерційним рахункам, платіжним документам.

- перевіряється достовірність заявленої митної вартості:

5 етап: завершення митного контролю.

На цьому етапі оформляється звіт, в якому фіксуються результати перевірок. Звіт надсилається учаснику ЗЕД та вищому органу для ухвалення рішення.

6 етап: проведення оцінки дотримання та контролю виконання. Дані, отримані після проведення митних перевірок, повинні бути основою для віднесення учасників ЗЕД до певної категорії.

Таким чином, митний аудит у розвинених країнах заснований на співпраці між митними адміністраціями та учасниками ЗЕД (government-to-business) та взаємодії між митними органами (підрозділами) (government-to-government). Іншими словами, спостерігається повна модель інформаційного

співробітництва. Відповідно до Митного кодексу України та національного законодавства, перебіг митної перевірки передбачає лише процеси «government-to-government», не передбачена можливість учаснику ЗЕД з моменту отримання повідомлення (15 днів) провести в достатні терміни внутрішній аудит та уникнути санкцій з боку митних органів шляхом добровільної вказівки на вчинені помилки.

Література:

1. WCO Customs Risk Management Compendium. URL: <https://www.wcoomd.org/en/topics/enforcement-and-compliance/instruments-and-tools/compendiums/rmc.aspx> (дата звернення: 18.03.2024).
2. Post clearance audit. URL: <http://www.customs.go.jp/english/index.htm> (дата звернення: 18.03.2024).
3. 34th Annual Report on the Protection of the European Union's financial interests and the Fight against fraud. URL: https://anti-fraud.ec.europa.eu/system/files/2023-07/pif-report-2022_en_0.pdf (дата звернення: 18.03.2024).
4. EU Customs strategy. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/eu-customs-strategy_e (дата звернення: 18.03.2024).

НАПРЯМ 7. МАРКЕТИНГ

Пороскун С.С.

*аспірант кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-32>

СТРАТЕГІЧНИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ

У зв'язку з вступом України до загальноєвропейських та регіональних структур наразі виникають важливі завдання щодо впровадження стратегічного планування у діяльність підприємств з урахуванням маркетингових аспектів регіону. Швидкість сучасних змін та отриманих знань настільки висока, що стратегічне планування виступає єдиним засобом передбачення потенційних викликів та перспектив щодо подальшого розвитку.

Важливо зауважити, що регіон в ролі територіальної одиниці (і не тільки в Україні) з погляду маркетингових підходів представляє собою особливий об'єкт, який характеризується рядом унікальних маркетингових чинників, суб'єктами маркетингової діяльності та, навіть, цільовими аудиторіями. Регіон відкриває більше можливостей для застосування маркетингу та розподілу ризиків. Доцільність подальшого розвитку концепції регіонального маркетингу підтверджується, передусім, динамікою процесів регіоналізації, зростанням ролі регіону у виробничому плані як самостійного учасника ринку та зміною його положення в суспільно-політичному середовищі [1].

У контексті глобалізації та її впливу на суспільство важливим завданням є пошук оптимальної моделі функціонування соціально-економічної системи на місцевому рівні. Маркетинг на рівні регіону виступає як засіб формування та впровадження стратегічних рішень у сфері соціально-економічного розвитку даної території. Це дозволяє створити необхідну основу для застосування управлінських інструментів у регіоні, таких як

кластеризація, партнерство між державою та приватним сектором, диверсифікація [2].

Багато відтінків проблематики стосовно формування та ефективного використання регіонального маркетингу були вивчені та аналізовані у наукових працях дослідників, таких як Ф. Котлер, Д. Нортон, І. Ансофф, В. Беренс, Ж. Ламбен та М. Портер.

Маркетинг на рівні регіону – це стратегічний підхід до реклами та підтримки території, що охоплює як її внутрішні, так і зовнішні структури. В самому обширному розумінні, регіональний маркетинг виявляється в представленні інтересів регіону, який має певний масштаб та важливість в структурі соціального розподілу функцій [3].

На рис. 1 представлена систематизація суб'єктів та об'єктів у комплексі регіонального маркетингу. Як бачимо, суб'єкти регіонального маркетингу складаються з усіх агентів суспільства (населення, бізнесу, громадських організацій, адміністрації), які беруть участь у соціально-економічних відносинах.



Рис. 1. Суб'єктно-об'єктна визначеність регіонального маркетингу

Джерело: складено автором на основі [2]

У сучасних уявленнях заглибилося твердження, що регіональна влада виступає ініціатором впровадження

регіонального маркетингу. Однак це вказує на обмеженість такого управлінського підходу.

Завданням регіональних органів влади є забезпечення координації розвитку регіону, визначення та класифікація проблем, а також обрання найбільш відповідних стратегій та інструментів, що враховують наявні ресурсні можливості. Центральним принципом регіонального маркетингу є активна участь всіх учасників у соціально-економічних відносинах регіону, об'єднання інтересів та мотивів мешканців, а також їх взаємопов'язаність із територією. Ця взаємопов'язаність охоплює історичну і культурну спадщину, ресурсний потенціал, особисті та групові пріоритети й соціальні зв'язки. Центральним елементом регіонального маркетингу є сам регіон як учасник економічних процесів, які відбуваються в умовах ринкової конкуренції та підприємницької діяльності. Це передбачає наявність низки ключових параметрів, які мають значення з точки зору маркетингу [2].

Наше бачення: «регіональний маркетинг є важливим елементом регіональної економічної стратегії, спрямованої на підвищення рівня життя місцевого населення та забезпечення задоволення запитів цільових ринків у регіоні з використанням методів маркетингу».

Висновки. Три ключові суб'єкти національної економіки – уряд, підприємства та громадськість – повинні спільно визначати стратегію соціально-економічного розвитку територій. Ця стратегія, яка включає у себе низку стратегічних цілей, має бути сформована шляхом консенсусу і враховувати внутрішні переваги та недоліки економічної системи, наявні ресурси, можливості та загрози зовнішнього середовища.

Література:

1. Сментина Н.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика. Одеса, 2015. 365 с.
2. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / за ред. А. Ткачука. Київ, 2011. 260 с.
3. Про затвердження типового положення про агенцію регіонального розвитку : проект Постанови Кабінету Міністрів України від 20.06.2011. URL: <http://old.csi.org.ua/?p=2395> (дата звернення: 05.03.2024).

Рожко В.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-33>

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Ефективність інвестицій, залежить від об'єктивних факторів, що визначаються спрямованістю фінансово-господарської політики держави. Найбільш вагомими є сім факторів:

- наявність сприятливої податкової політики держави відносно інвестування;

- наявність сучасної правової бази, що регламентує проведення інвестиційної діяльності;

- наявність кваліфікованих фахівців в області інвестування, що володіють необхідним досвідом і практичними навичками впровадження інвестиційних проектів;

- зацікавленість банківських установ у фінансуванні інвестиційних проектів; банки повинні стати не тільки кредиторами, а, насамперед, партнерами по інвестиційному бізнесі;

- існування спеціальних структур і організаційних форм здійснення інвестиційної діяльності;

- наявність сформованої кон'юнктури інвестиційного ринку, в основі якого лежить механізм незбалансованого попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси;

- існуючі темпи інфляції.

Ефективність інвестиційної діяльності багато в чому залежить від суб'єктивних факторів. Необхідно звернути увагу на таку обставину, що більшість суб'єктивних факторів носить загальний для одержувача інвестицій і інвестора характер. До них відносяться:

- знання законів і нормативних актів, що регулюють проведення інвестиційної діяльності;

- наявність повної інформації про об'єкти інвестування;
- наявність об'єктивної інформації про фінансово-економічне положення й ділову репутацію партнерів за інвестиційним договором.

Крім загальних суб'єктивних факторів, існує ціла група приватних факторів ефективності інвестування, що виникають у результаті фінансово-господарської діяльності одержувача інвестицій і інвестора.

До складу приватних факторів, що визначають як загальну економічну ефективність інвестування, так і ефективність інвестиційної діяльності інвестора, входять наступні:

- наявність потенційних споживачів інвестиційних послуг;
- рівень конкурентоспроможності інвестора.

На рівень конкурентоспроможності інвестора великий вплив роблять наступні фактори [1, с. 121]:

- наявність автоматизованої системи збору, обліку й обробки інформації, що забезпечує швидке задоволення запитів клієнтів;
- величина відсотка, що нараховує інвестором;
- діюча система оподаткування;
- співвідношення курсів національних валют, що робить значний вплив на комерційні результати міжнародних інвестиційних операцій.

На основі проведеного аналізу факторів ефективності інвестиційного процесу можна визначити також фактори, від яких залежить надходження іноземних інвестицій в Україну (табл. 1).

На сучасному етапі розвитку економіки України найбільш важливим фактором підвищення ефективності інвестиційного процесу є підтримка й стимулювання інвестиційної діяльності з боку держави [2].

Найбільш перспективними напрямками державної підтримки й стимулювання інвестиційного процесу в Україні, на наш погляд, є наступні:

1) ринок інвестицій повинен бути рухливим. Інвестиції повинні мати можливість переливатися зі стагнуючих галузей і підприємств у ті, у яких більше сприятливі перспективи;

Фактори, що впливають на рівень іноземного інвестування

Переваги для іноземного інвестування	Перепони для іноземного інвестування
1. Географічне розташування в Європі 2. Велика кількість населення 3. Привабливі природні умови 4. Високий рівень освіти населення 5. Високий рівень кваліфікації робочої сили, у тому числі інженерно-технічних робітників 6. Низький рівень заробітної плати 7. Низький рівень конкуренції в країні	1. Негативний міжнародний рейтинг України 2. Відсутність політичної відповідальності держави 3. Нестабільні і неоптимальне законодавство 4. Бюрократичний апарат з низьким рівнем доходів 5. Відсутність державних гарантій для іноземних інвесторів 6. Не досконала податкова система (часто суб'єктивна інтерпретація діючих законів) 7. Нерозвитий внутрішній фінансовий ринок 8. Порушення договірних обов'язків

Джерело: [3]

2) доходи на виробничі інвестиції повинні бути більше доходів по альтернативних видах вкладень, тому що в протилежному випадку, немає економічної вигоди від вкладення засобів у виробництво, що завжди пов'язане з ризиком, а більше кращим виступає одержання доходу від більше гарантованих операцій;

3) забезпечення конкурентоспроможності продукції за допомогою виробництва певної високотехнологічної продукції кращої якості (на відміну від відносного зниження цін і заробітної плати) і одержання відповідної плати за неї – шлях для підтримки платіжного балансу в рівновазі, а, отже, у цьому випадку немає необхідності в проведенні політики стримування або протекціонізму. Таким чином, висока конкурентоспроможність – це той ключ, що дозволяє розв'язати конфлікт цілей між внутрішнім і зовнішнім балансом. Вона – основна передумова розвитку економіки, у цілому, без дефіциту платіжного балансу й безробіття;

4) підприємство або галузь повинні вибирати між різними альтернативними інвестиційними проектами. При цьому інвестиційні вкладення необхідно робити таким чином, щоб збільшення прибутку або корисності від останньої одиниці інвестиційного ресурсу було по всіх реалізованих проектах і їх що складають, однаковим;

5) для того, щоб інвестиційна діяльність відбувалася як можна з меншим тертям, необхідно щоб громадяни, підприємства, органи влади могли приймати правильні й раціональні рішення про інвестиції, вони повинні мати доступ до інформації про витрати й наслідки свого вибору. Витрати на збір інформації й сам етап підготовки до реалізації інвестиційного проекту – повинні бути вкрай незначними. Чим більше витрати, пов'язані з підготовкою інвестиційних програм, тим з меншою ефективністю може відбуватися сам інвестиційний процес.

Література:

1. Бушовська Л.Б., Поплавська О.В., Ядуха С.Й. Формування механізму управління експортно-імпортними операціями в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 4. С. 119–128. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.119.128>

2. Кульганік О.М. Сучасні процеси міжнародної торгівлі України в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.71>

3. Станіславик О., Коваленко О. Проблемні аспекти управління ефективністю експортної діяльності вітчизняних підприємств в умовах військового стану. *Економіка. Фінанси. Право*. 2023. № 3. С. 16–21. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.3.4>

Хмарська І.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку та підприємництва,
Первомайський навчально-науковий інститут
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-34>

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: ОСНОВНА РОЛЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна теорія і практика маркетингу нерозривно пов'язана зі зростанням значення комунікацій. Їх роль в умовах жорсткості конкуренції на ринку все більше стає базисом для розробки маркетингової стратегії. При цьому комунікації спрямовані на формування привабливого образу підприємства, обізнаності споживачів про нього і його продукцію.

Сьогодні для успіху підприємства на ринку необхідне використання широкого спектру інструментів комплексу маркетингових комунікацій. Вони враховують специфіку пропонованої продукції, зміни в розстановці конкурентних сил на ринку, особливості поведінки споживачів і загальні умови функціонування підприємства [1].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин спостерігається гостра конкуренція, у зв'язку з чим успіх компанії все більше залежить від того, наскільки її товари та послуги відрізняються від інших пропозицій на ринку. З метою забезпечення стабільного прибутку компанії необхідно комплексний вплив, як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище. Таким чином, зростає значимість комунікацій, зокрема, маркетингових.

Маркетинг так само, як і арсенал маркетингових комунікацій, знаходиться в процесі змін і перетворень, нові інструменти, такі як «інформаційна проходка», яку ми розуміємо як спосіб аналізу інформації в базах даних з метою виявлення аномалій трендів, та інтернет-технології відкривають для

ринкових суб'єктів значні динамічні можливості, які можуть реалізовуватися не лише в площині продажу товарів.

Розвиток маркетингових комунікацій в Україні, свідками якого ми стали в останнє десятиліття, підвищує інтерес вітчизняного покупця до сучасного ринку, поступово формує культуру споживання. Маркетингові комунікації, як один із видів спілкування між суб'єктами в людському суспільстві, містить ідею комунікації зі споживачем. Саме таким чином встановлюється контакт між виробником продукції і покупцем, віднаходяться оптимальні варіанти задоволення їхніх обопільних інтересів. У цьому зв'язку зазначимо, що бізнес-організації стають водночас і відправниками, і отримувачами інформаційних повідомлень. Як відправники, вони інформують, переконують, нагадують та стимулюють цільові ринки, щоб створювати обміни, що відповідають їхнім прагненням. Як отримувачі, бізнес-організації налаштовуються на цільові ринки для того, щоб розробляти відповідні повідомлення, адаптуватися в цій справі і до обставин мінливого ринкового середовища, і до місць комунікаційних можливостей, що з'являються [1]. Таким чином, комунікацію можна розглядати як «шлях з двостороннім рухом». З одного боку, бізнес-організації прагнуть зібрати якомога більше інформації з ринків, а з другого – інтенсивно доносити свою власну інформацію до покупців. Маркетингові комунікації конче потрібні для того, щоб люди більше знали про торгову марку, про продуктову і цінові зміни; вони мають заохочувати нових дистриб'юторів, створювати або підтримувати імідж компанії, а в разі необхідності – стимулювати покупку.

Сучасний маркетинг вимагає не тільки виробництва якісного товару і встановлення прийнятної і доступної ціни для цільових споживачів. Маркетингові комунікації сьогодні посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства [2]. Це дає ефекти придбання підприємством певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформативних, трудових ресурсів.

Загальні цілі комплексу комунікацій компанії включають в себе інформування цільової аудиторії про просування товару, а також надання протидії виникаючим конкурентам. В умовах посилення конкурентного тиску, а також збільшення значущості нецінових факторів конкуренції для досягнення компанією успіху стає недостатнім створення доступного і такого, що задовольняє потреби цільової аудиторії, продукту. Доцільно приділяти особливу увагу комунікаційній складовій бізнесу, що включає комплекс просування. За допомогою основних елементів комплексу просування реалізуються комунікаційні функції інших елементів комплексу маркетингу.

Для досягнення найбільшого синергійного ефекту підприємству необхідно розробити обґрунтований комплекс просування. Один і той же вид комунікації може бути використаний підприємством в різних цілях. Наприклад, рекламні комунікації в ЗМІ інформують цільову аудиторію про товар і одночасно формують імідж підприємства. Реклама в місцях продажу виконує у тому числі і функцію стимулювання збуту. Участь підприємств у виставках і ярмарках прийнято вважати засобом зв'язків з громадськістю, але одночасно вони представляють самостійні види комунікацій [2]. Спонсорство вважається одним із інструментів зв'язків зі споживачами, проте сьогодні вже виділяється в самостійний вид комунікацій – причинно-орієнтовані комунікації.

На сьогоднішній день все більше підприємств схиляється до використання інтегрованої системи маркетингових комунікацій. Це призводить до ретельного аналізу роботи усіх каналів комунікацій з метою створення у споживачів чіткого, послідовного і переконливого уявлення про підприємство, та продукцію, яку воно випускає.

Як висновок можна зазначити, що маркетингові комунікації відіграють дуже важливу роль у сучасному суспільстві. Вони посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого іміджу підприємства. Це дає ефект придбання певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників.

Література:

1. Хмарська І.А. Сценарії управлінських рішень щодо формування комплексу маркетингових комунікацій для різних рівнів партнерських відносин. *Науковий журнал «Молодий вчений»*. 2019. С. 651–656.
2. Примак Т.О., Костюченко А.М. Маркетингові аспекти просування послуг. URL: <http://vlp.com.ua/files/84.pdf> (дата звернення: 05.03.2024).
3. Коваль С.І. Особливості формування інтегрованих маркетингових комунікацій в умовах конкурентного середовища. *Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки»*. 2019. Випуск 4 (84). С. 259–267.

НАПРЯМ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Драчук Ю.З.

*доктор економічних наук, професор,
дійсний член Академії економічних наук України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-35>

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗАКОРДОННОГО ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Починаючи із моменту ведення бойових дій Російської федерації проти незалежної України, сотні тисяч наших співвітчизників були вимушені виїхати за кордон в надії захистити життя та майбутнє своїх родин. При цьому не кожному вдається покладатися не тільки на безповоротну країну свого вимушеного перебування, але й продовжувати займатися своєю професійною діяльністю, гармонічно розвиваючись, приносячи суспільно значиму користь та підтримуючи імідж своєї багатостраждальної батьківщини.

Ведення бізнесу за кордоном може бути корисним досвідом, але не без труднощів. Одним із ключових аспектів, який слід враховувати при виході на новий ринок, є місцева бізнес-культура. Розуміння нюансів того, як ведеться бізнес у конкретній країні, може визначити різницю між успіхом і невдачею. Це не просто знання мови; мова йде про розуміння звичаїв, етикету та очікувань, якими керується бізнес-взаємодія.

Щоб успішно орієнтуватися в польському діловому ландшафті, країни з міцною економікою та стратегічним розташуванням у Європі, важливо прийняти та зрозуміти тонкощі польської ділової культури, що має такі унікальні ознаки, як:

- поєднання традицій і сучасності;
- повага до ієрархії та процесів прийняття рішень;

- увага до формальностей та етикету у бізнесі;
- особливі правила ведення ділових перемовин;
- важливість побудови особистих стосунків [1].

Саме розуміння вказаних особливостей дозволяє закордонним малим підприємцям витримати жорстку конкуренцію та зайняти власну нішу в економічній системі Польщі.

В сучасних умовах економічної глобалізації приватне підприємництво в наукових колах розглядають як тип економічну підсистему вільного підприємництва з метою забезпечення досконалої конкуренції. Приватне підприємництво (ПП) покликано слугувати суспільству, так як передбачає участь кількох зацікавлених сторін:

- клієнтів, які визначають успіх ПП, є барометрами його асортименту, ціни на товари і послуги;
- працівників, в яких інвестує ПП, що, в свою чергу, сприяє розширенню національної економіки, які продуктивність і креативність визначають успіх власне ПП [2].

References:

1. Polish Business Culture: Key Insights for Foreign Entrepreneurs. GLC TEAM. Available at: <https://glc.pl/en/blog/polish-business-culture-key-insights-for-foreign-entrepreneurs/> (accessed March 18, 2024).
2. True Tamplin BSc CEPF. Private Enterprise. Finance Strategists. Available at: <https://www.financestrategists.com/wealth-management/private-enterprise/> (accessed March 18, 2024).

Лещенко П.А.
*асистент кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-36>

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЕМОЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА ЯК ЧАСТИНИ РЕЗИСТЕНТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ОБСТАВИНАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Обставини динамічної невизначеності глобального соціо-економічного характеру, посиленні періодичними кризовими явищами, пандеміями та радикалізацією політичних систем світу, спричиняють необхідність ретельного визначення складових елементів резистентності на рівнях від домогосподарств, до корпоративного та державного секторів. Посиленого та нерівномірного тиску при цьому зазнають локальні ринки. Економічні агенти як з державного, так і з приватного секторів стикаються з проблемою збереження перспектив і основ для свого зростання, динаміки діяльності, інвестицій в інновації та талант. Водночас невизначеність – це природні умови для виявлення фундаментів та ізольованих систем, які до певної степені можуть витримати потрясіння та ефективно побудувати шлях до відновлення. Деякі з елементів таких ізольованих систем широко присутні в малих і середніх підприємствах (СМБ) через характер їхніх вузько-сфокусованих цілей, мереж взаємозв'язку клієнтів і субпідрядників, прямого впливу менеджменту на операційні процеси, а також оптимізованого спрямування ресурсів для точкових завдань підприємства.

Період пост-COVID економічного відновлення налічує значну кількість фундаментальних досліджень не лише причин вищої вірогідності краху в наслідок шоківих явищ макроекономічного характеру, але і факторів резистентності. Зокрема, спираючись на дослідження US Chamber of Commerce щодо визначення факторів успішного протистояння невизначеності, можна виділити

релевантні українському контексту елементи для середніх та малих підприємств [1, с. 1–12]:

– *Адаптивність і гнучкість*: деяким підприємствам вдалося швидко змінити свої моделі, щоб адаптуватися до карантинних обмежень, протоколів карантинних обмежень та зміни поведінки споживачів;

– *Пілотування та поступова еволюція*: включало переміщення продажів в Інтернет, пропонування доставки/вивезення з вулиці або інший вид оновленого дизайну продуктів, який найчастіше зустрічається на невеликих підприємствах, які не потребують серйозних технологічних зрушень або винахідливих коригувань виробництва;

– *Присутність онлайн*: компанії, які створили або значно розширили свої веб-сайти та можливості продажів онлайн, мали кращі позиції для охоплення клієнтів під час карантину. Це включно з тими, хто спромігся отримати вигоду від державних або приватних програм підвищення кваліфікації, які стали доступними в рамках проектів корпоративної соціальної відповідальності та спільних зусиль галузі для пом'якшення викликів пандемії;

– *Інструменти віддаленої роботи*: інтеграція практики відео-конференцій і хмарних систем допомогла підприємствам допомогти працівникам перевести операції у дистанційний формат, таким чином уникаючи їх повного припинення;

– *Резерви готівки*: малі підприємства з достатніми резервами готівки мали буфер для управління скороченими доходами під час пандемії. [2, с. 7–12] Крім того, підприємства, які ретельно керували витратами та оптимізували операції, отримали критичну перевагу для виживання. Багато компаній також змогли залишитися на плаву, скориставшись державними позиками та програмами підтримки, розробленими для допомоги під час пандемії COVID-19;

– *Відкрита комунікація*: прозора комунікація з клієнтами та громадами щодо заходів безпеки, змін у роботі та можливих затримок мала вирішальне значення для зміцнення довіри та впевненості;

– *Підтримка громади*: підхід до підкреслення ролі в громаді та сприяння почуттю «покупки місцевого» працював наскрізно через громади та регіони;

– *Співпраця та партнерство*: малі підприємства об'єднують зусилля з іншими для спільного маркетингу, ресурсів або нових інноваційних пропозицій.

Як було частково розглянуто в попередньому дослідженні [3, с. 12–17], підприємства меншого масштабу у значній мірі балансували між тим, як вони працювали зі своїм персоналом на рівні управлінських задач, і тим, як вони взаємодіяли з місцевими громадами та партнерами. Стрижневою ланкою цього процесу є особистість підприємця, що природньо поєднує в собі підходи «людина, що стоїть за бізнесом» і «бізнес очима людини засновника». Відчутні переваги обох підходів, що працюють у синергії, залежать від початкової вимоги до підприємця поєднувати персоналізовані та оперативні рішення. Як менеджер, підприємець дає вказівки та демонструє лідерство, в тому числі шляхом особистого виконання завдань. Друга роль пов'язана з тим, як підприємець взаємодіє з людьми з місцевих громад, партнерами та субпідрядниками. Тут нам потрібно зосередитися на представленні бізнесу конкретним потребам спільноти, з якою ми взаємодіємо в безпосередній близькості. Останнім етапом є культивування результатів на основі мотиваційного та емоційного шляху та рішень підприємців. Найкращий сценарій передбачає, що триетапний процес призводить до матеріальної капіталізації нематеріальних потенціалів підприємства. Такі переваги включають готовність співробітників докладати максимум зусиль як для клієнтів, так і для бізнесу, який вони представляють.

Серцевинною ланкою процесу є рівень емоційної сили підприємця-засновника. Таке вміння напряду пов'язане із поняттям емоційного інтелекту, яке є широко досліджуваним багатокомпонентним явищем, що стосується набору ментальних здібностей щодо усвідомлення та розуміння особистісних та зовнішніх емоцій як відокремлено, так і у взаємозв'язку під час виконання спільної роботи або іншого роду міжособистісних взаємодій [4, с. 2]. На рис. 1 зображено модифікацію 3-етапного

процесу формування додаткової вигоди підприємства з урахуванням механізму формування резистентності працівників на основі потенціалу емоційного лідерства засновників.



Рис. 1. Модифікація 3-стадійного механізму розбудови резистентності підприємства на основі емоційної сили засновників

Даний механізм фундаментально залежить від рівня впливу першого порядку, що є безпосередніми діями засновників спрямованими на власний колектив, а також на громади, в яких знаходиться підприємство. В залежності від виду діяльності, наслідки таких дій матимуть певний лаг або ж навпаки майже моментальну конверсію. Підприємства з фізичними виробничими потужностями або сервісами з прямим контактом з клієнтами, наприклад індустрії ресторанно-готельного бізнесу, мають найменшу затримку часу реакції на власні дії у рефлексії певної громади, тоді як підприємства з повним або переважним онлайн простором діяльності в меншій степені. Проте, при самоідентифікації таких бізнесів, в тому числі посередництвом локалізованої таргетованої реклами або навіть юридичної реєстрації, такі бізнеси також автоматично потрапляють в канал сприйняття та уваги певної громади. Вимогою в такому випадку є дії засновників, що доводитимуть бажання такого бізнесу до

приналежності, декларування прийняття відповідальності за дії пов'язані з операційною діяльністю підприємства, а також залученість до підтримування та покращення загального середовища, в якому знаходиться підприємство. Нерозривно для реалізації цих намірів має проводитись особистісна робота засновників із колективом, де на власному прикладі і мають бути продемонстровані підходи до розуміння важливості залучення, приклади відповідальності та взаємодії із місцевим середовищем.

Присутність, є критично важливим фактором другого порядку, який насправді є логічним продовженням та вимогою першого порядку. Присутність в цьому контексті необхідно розглядати саме як участь засновників у сприятливих та несприятливих ситуаціях що виникають у повсякденній динаміці робочих завдань бізнесу. На цьому етапі важливим є дотримання балансу між рівнем навантаження працівників, рівнем мікроменджменту завдань та рівнем контролю над якістю кінцевого продукту або послуги. Переважна кількість ситуацій, що можуть впливати на швидкість та якість операційних процесів спричиняються саме в дисбалансі навантаження, в такому випадку лідер виступає як додаткова робоча одиниця і привносить розуміння всередині колективу, що кінцевий продукт є дійсно колективним надбанням та відповідальністю. Якщо ж дисбаланс спричинений, навпаки, різним рівнем оцінки працездатності або приналежності до бачення підприємства щодо візії та місії, то лідер в такому випадку виступає аудитором та санітаром і власноруч демонструє приклад прийняттого і можливого рівня віддачі.

Результативною частиною механізму побудови резистентності на основі сили лідерства є конвергенція на основі колективного бачення щодо необхідності та можливостей протистояти викликам зовнішнього характеру. Спорідненість виникне між індивідами, які першопочатково об'єднувались на основі матеріального обміну праці на ресурси, тоді як емоційне об'єднання походить з спільного успіху під час проходження несприятливих умов або зовнішнього тиску. Така конвергенція неможлива без прямої участі лідерів та є менш результативною або майже знівельованою у великих корпораціях.

У довгостроковому періоді, саме колектив і продовжить бути відображенням діяльності лідерів підприємства, а для засновників, саме рівень успіху такої взаємодії може бути сигналом до масштабування. Таким чином, механізм розбудови резистентності є багатофакторним явищем, що має міждисциплінарний характер з великою кількістю потенціалу для подальших досліджень. На даному етапі, модифікації на основі емоційного лідерства засновників підприємства показує місце та характер можливостей для культивування такої резистентності СМБ.

Література:

1. Wingo L. 6 Common Traits of Businesses That Thrived During the Pandemic. Американська торгівельна палата. Січень 26, 2021. URL: <https://www.uschamber.com/co/start/strategy/successful-business-traits>
2. Parrish G. What is a cash reserve? A business guide. QuickBooks Blog. Листопад 7, 2023. URL: <https://quickbooks.intuit.com/r/cash-flow/cash-reserve/>
3. Leshchenko P. Could entrepreneurship be a navigator through ambiguity? Міжнародна науково-практична конференція «Теорія та практика прийняття фінансових рішень в умовах сучасних інноваційних перетворень»: зб. наук. мат. 2024. С. 12–17.
4. Асоціація ментального здоров'я США: «What is emotional intelligence and how does it apply to the workplace?». Березень 18, 2024. URL: <https://mhanational.org/what-emotional-intelligence-and-how-does-it-apply-workplace>

НАПРЯМ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Кудрявський І.В.

докторант,

Міжрегіональна Академія управління персоналом

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-37>

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЗАХИСТУ БЕЗПЕКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

Загалом, варто відзначити що в українській науці та законодавстві питання захисту прав та охоронюваних законом інтересів від правопорушень та злочинів, пов'язаних із використанням сучасних інформаційних технологій не нове, а його опрацювання має свої практичні результати. П.5 ст. 42-4, п. 5, 9 ст. 116-2, п. 5 ст. 186-3, ст. 188-31, ст. 212-6 та ст. 212-9 Кодексу України про адміністративні правопорушення [1], п. 1, 6 ст. 111, п. 1, 2 ст. 156-1, п. 1 ст. 301, п. 1, 2, 3 ст. 301-2, п. 2 ст. 321-1, ст. 361, п. 1 ст. 361-1, п. 1 ст. 376-1 Кримінального кодексу України [2] свідчать про те, що українські законодавці намагаються своєчасно криміналізувати суспільно-небезпечні дії, в ході яких використовуються інформаційно-телекомунікаційні технології. Передусім перераховані статті стосуються злочинів проти основ національної безпеки України та інших тяжких злочинів, зокрема злочинів сексуального характеру, вчинених проти неповнолітніх. Можна сперечатися щодо оцінки своєчасності та повноти даних положень Кримінального кодексу України та Кодексу України про адміністративні правопорушення, але однозначно можна зробити висновок, що робота щодо удосконалення питань державного управління інформаційними правовідносинами та діями в інформаційному просторі проводиться. Наявність відповідних положень у згаданих кодексах залучає достатньо

ефективні механізми профілактики злочинів та адміністративних правопорушень і покарання винних у них шляхом надання відповідних повноважень судам, правоохоронним органам, активізації інших традиційних правозастосовних механізмів. Однак, у цьому випадку законодавство врегульовує відповідні суспільні відносини не за критерієм їхнього відношення до інформаційного простору, а за критерієм застосування інформаційно-телекомунікаційних технологій в ході здійснення традиційних правопорушень, давно відомих у правозастосовній практиці, що безумовно ускладнює ідентифікацію принципово нових суспільно-небезпечних дій, вчинення яких пов'язане з деструктивним інформаційним впливом. Крім того, Кримінальний кодекс України та Кодекс України про адміністративні правопорушення в принципі не мають своїм основним призначенням захист національної безпеки України від зовнішніх загроз, хоча відповідні розділи згаданих документів і передбачають відповідальність за низку відповідних дій. Що ж до позитивного аспекту кримінальної та адміністративної відповідальності за злочинні (протиправні) дії в інформаційному просторі – варто відзначити їх достатньо високу стримуючу ефективність у якості механізмів державного управління. Поряд з тим своєчасна і точна криміналізація нових форм та видів злочинів, які здійснюються із застосуванням інформаційного простору, повинна відбуватися постійно, безперервно та з урахуванням майбутніх можливих загроз. Так, наприклад, за заявою представниці ювенальних прокурорів Департаменту захисту дітей Офісу Генерального прокурора Юлії Усенко, лише за перші два місяці 2021 року відбулися 18 самогубств та спроб їх вчинення дітьми у віці від 10 до 16 років. Причиною цих випадків стала участь у різноманітних «групах смерті» та «смертельних онлайн іграх» на кшталт широко відомого «Синього кита», де так звані «куратори» видавали потерпілим завдання, що прямо загрожували їхньому здоров'ю та життю [3].

Враховуючи складнощі єдиного наукового визначення інформаційного простору серед українських науковців та відсутність такого визначення в основних Законах України, які регулюють правовідносини у сфері наповнення інформаційного

простору [4; 5; 6; 7], звернемося до розуміння інформаційного простору західними дослідниками воєнно-політичної та воєнно-стратегічної сфери, що закріплене у низці документів НАТО та наказах окремих керівників складових Сил Оборони України. У згаданих джерелах інформаційний простір розглядається як середовище, що складається з самої інформації, людей, організацій та систем, які отримують, обробляють та передають інформацію, а також когнітивного, віртуального і фізичного вимірів, у яких це відбувається [8]. Дане визначення, спрямоване на воєнно-прикладне застосування механізмів управління інформаційним простором у сучасних умовах і, на думку автора, достатньо добре підходить для окреслення сфери функціонування механізмів державного управління наповнення інформаційного простору.

Важливою є акцентуація не лише на віртуальному вимірі інформаційного простору, яким більшість споживачів інформації звикли обмежуватися на побутовому рівні, але й наголошення на ефектах у когнітивному та фізичному вимірах. Якщо дії у фізичному вимірі інформаційного простору можуть бути небезпечні значною латентністю до виявлення цифровими засобами, більш досконалішими сьогодні ніж аналогові, на основі давно відомих фізичних принципів, то постановка питання про когнітивний вимір інформаційного простору відкриває цілий пласт загроз: починаючи від деструктивної зміни світогляду чисельних спільнот шляхом надання дезінформації, і закінчуючи деструктивним психологічним впливом підсвідомого характеру, який часто не фіксується особистістю але може становити критичну небезпеку, аж до того що штовхати людину на вчинення злочину чи самогубство поза свідомим прийняттям рішення про такі дії.

Налагодити саму по собі фіксацію описаних дій та процесів в інформаційному просторі шляхом застосування механізмів державного управління – дуже непросте завдання. Поряд з тим існує необхідність не просто фіксувати, але й належним чином реагувати, а в окремих випадках – працювати на випередження та не допускати деструктивних дій в інформаційному просторі, які можуть становити загрозу правам та охоронюваним законом

інтересам, включаючи загрозу національній безпеці, життю та здоров'ю людей. Таке завдання явно не під силу окремим особистостям чи невеликим спільнотам і повинно виконуватися відповідними державними уповноваженими органами з дотриманням затверджених механізмів державного управління, які виключатимуть зловживання чи неправильне трактування положень керівних документів, але при цьому зможуть забезпечити ефективну протидію інформаційним загрозам та належну безпеку інформаційного простору.

Література:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 14.12.2023 р. № 2982-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (дата звернення: 10.03.2024).
2. Кримінальний кодекс України : Закон України від 01.01.2024 р. № 3513-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення: 10.03.2024).
3. Підліток з Рівного порізав собі руки за невиконання завдань у смертельній грі – ЗМІ. *Укрінформ*. 2021. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/3196240-pidlitok-z-rivnogo-porizav-sobi-ruki-i-nogi-za-nevikonanna-zavdan-u-smertelnij-gri.html
4. Конституція України : Закон України від 1 січня 2020 р. № 27-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.03.2024).
5. Про інформацію : Закон України від 21.03.2023 р. № 3005. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12/print> (дата звернення: 10.03.2024).
6. Про медіа : Закон України від 11.02.2024 р. № 3269-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2849-20#Text> (дата звернення: 10.03.2024).
7. Про Стратегію інформаційної безпеки : Указ Президента України від 28 грудня 2021 року № 685/2021. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/685/2021/print> (дата звернення: 10.03.2024).
8. NATO standard AJP-3.10.1(A) Allied Joint Doctrine for psychological operations. October 2007. URL: <https://info.publicintelligence.net/NATO-PSYOPS.pdf> (дата звернення: 10.03.2024).

Сисюк С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Західноукраїнський національний університет*

Шагай Н.В.

*аспірант кафедри обліку і оподаткування,
Західноукраїнський національний університет*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-38>

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Сучасні процеси, спрямовані на реалізацію реформ в державному секторі, пов'язані не лише зі зміною підходів до фінансування чи трансформаційними процесами в управлінні. Вони також вимагають вирішення надзвичайно важливого питання, яке загалом визначає успіх і ефективність реформування. Це питання стосується кадрового забезпечення, кадрової політики та компетентностей персоналу. В органах місцевого самоврядування (ОМС) воно особливо актуалізується через багаточисленні зміни, які відбулися в результаті впровадження ініційованих змін на місцевому рівні. З огляду на це, вагомого значення набуває оцінка проблем формування персоналу й створення відповідної кадрової політики в ОМС, яка у цілому належить до каденції формування загальнодержавної стратегії кадрового забезпечення.

Проведена адміністративна реформа передбачила реалізацію оновлення територіальної організації влади шляхом проведення реформи місцевого самоврядування та структурної зміни адміністративно-територіального устрою України в цілому. Відповідно до реформи, в Україні сформовані територіальні громади, яким надано певні фінансові повноваження та можливості самостійного забезпечення своєї діяльності. Тож ОМС повинні знаходити ефективні способи найму на роботу, а також способи заохочення, виплати винагород, утримання, розвитку та можливостей підвищення кваліфікації

персоналу. Зазначене має на ефективну, раціональну та злагоджену роботу ОМС.

Аналіз наукових публікацій [1; 2] дозволяє викормити етапи та підходи до формування персоналу в ОМС, які включають: розробку кадрової політики у частині формування персоналу; процедури добору та відбору на службу в органі місцевого самоврядування; можливостей просування по службі; провадження інноваційних технологій в управлінні персоналом.

Таким чином, при формуванні персоналу ОМС доцільно звертати увагу у першу чергу на законодавчі документи, що регулюють службу в ОМС (Закон України «Про місцеве самоврядування» [3], Закон України «Про службу в органах місцевого самоврядування» (в редакції 2021 року)) [4], професійну адаптацію фахівців (консультування, інформаційне забезпечення та діагностичне обстеження шляхом проведення анкетування), дотримуватися вимог відбору кадрів та проведення конкурсів на заміщення посад та формування кадрового резерву, дотримуватися нормативних документів щодо просування по службі, розробляти та впроваджувати інноваційні технології щодо модернізації кадрової служби установи. При цьому встановлюються також і інші умови, визначені чинним законодавством (наприклад, громадянство, відсутність судимості, відповідний рівень освіти та спеціальність тощо).

Загалом слід зауважити, що кадрова політика, до прикладу в європейських країнах, вважається одним із пріоритетних напрямів державної політики. Залишення її поза основною увагою часто викликає негативні наслідки у вигляді кадрового голоду, відсутності професійних фахівців і супроводжується гострим їх дефіцитом. При цьому основні засадничі умови прийняття на роботу державного службовця в усі часи зберігаються.

Наприклад, в Республіці Польща [5], службовцем місцевого самоврядування, прийнятим на роботу за вибором або призначенням, може бути особа, яка відповідає певним вимогам. По-перше, вона має бути громадянином цієї країни. По-друге, не мати судимості за вироком суду, який набрав законної сили за умисний злочин, що переслідується за публічним обвинуваченням, або за умисний фінансовий злочин. Це ключові законодавчі вимоги.

Не менш важливими додатковими вимогами є наявність освіти на рівні не менше середньої або середньої професійної (для не керівного складу працівників), а також те, щоб претендент мав бездоганну репутацію.

Також службовцем місцевого самоврядування, прийнятим за трудовим договором на посаду керівного складу, може бути особа, яка відповідає засадничим вимогам (громадянство, відсутність судимості), а також додатково: має стаж роботи не менше трьох років або не менше 3 років займається підприємницькою діяльністю відповідно до вимог даної посади; має вищу освіту в розумінні положень про вищу освіту і науку. Слід визнати наявність раціональності в таких підходах до кадрів органів місцевого самоврядування і потребу в їх подальшому розвитку.

Окрім цього, для України встановлення нових професійних вимог та їх уточнення відповідно до сучасних реалій для працівників органів місцевого самоврядування має бути обов'язковою законодавчою нормою. Лише за таких умов можна буде здійснювати раціональний підбір кадрів та забезпечувати ефективне функціонування ОМС.

Література:

1. Аксьонова О.В., Волківська А.М., Яценко О.М., Якобчук В.П., Завгородній А.А. Теоретичні та організаційні аспекти формування та реалізації кадрової політики в органах державної влади та місцевого самоврядування. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2022. № 1. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=2602>

2. Кормишкін Ю.А., Уманська В.В. Дієві інструменти управління персоналом в органах місцевого самоврядування. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2021. Вип. 4. URL: <https://visnyk.mnau.edu.ua/statti/2021/n112/n112v42021kormishkin.pdf>

3. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>

4. Про службу в органах місцевого самоврядування : Закон України від 07.06.2001 р. (із змінами від 01.05.2021 р.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2493-14>

5. Ustawa o pracownikach samorządowych z dnia 21 listopada 2008 r. Dz.U.2022.530 t.j. Akt obowiązujący. URL: <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/pracownicy-samorzadowi-17506209>

НАПРЯМ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Zavhorodnya Elizaveta

*Postgraduate student
at the Department of International Management,
State University of Trade and Economics*

Melnyk Tetyana

*Doctor of Economics,
Professor at the Department of International Management,
State University of Trade and Economics*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-39>

GLOBAL ICT INVESTMENT: TRENDS, CHALLENGES, AND OPPORTUNITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Investment in information and communication technology (ICT) plays a crucial role in driving economic growth and ensuring the competitiveness of the ICT sector within an economy. Moreover, investing in ICT development is essential for the economy to achieve long-term competitive advantages by driving innovation, enhancing global connectivity, fostering digital transformation, creating jobs, improving efficiency, building resilience, and promoting sustainable growth. Governments, businesses, and other stakeholders should prioritize ICT investments to harness the full potential of technology and drive economic success in an increasingly digital world. As such, investing in ICT infrastructure, research, and development is essential to keep pace with technological advancements and maintain a competitive edge in the global market.

The global ICT market experienced significant growth between 2016 and 2023, with total spending increasing from USD 4.31 trillion to USD 5.82 trillion [1]. This upward trend reflects the growing importance of ICT investments in driving innovation, digital transformation, and economic competitiveness on a global scale (Table 1). The structure of global investments in 2012–2023 remained

largely unchanged: companies spent the most on communications services – 45% of all ICT investments in 2012 and 30.8% – in 2013, and on IT services – 24.8% and 29.5%, respectively. Additionally, there was a gradual increase in investment in software development, with the share rising from 7.8% in 2012 to 19.5% in 2023, and in data centre systems, from 3.8% to 5.2%. The volume of investments in the production and implementation of hardware remained relatively unchanged – at 15% in 2023.

Table 1

**Global Investments in ICT in 2012–2023, bln. USD
(by key segments)**

Segment / Year	Data Centre Systems	Devices	Software	IT Services	Communications Services	Overall ICT
2012	140	676	285	906	1,641	3,648
2013	140	677	300	932	1,624	3,673
2014	142	693	313	948	1,614	3,710
2015	171.2	662.3	313.9	865.8	1,400	3,413.3
2016	170	630	326	894	1,374	3,396
2017	181	665	369	931	1,392	3,539
2018	210	712	419	993	1,380	3,716
2019	214.9	711.5	476.7	1,040.3	1,372.9	3,816.3
2020	178.5	697	529	1,071.3	1,396.3	3,872.1
2021	189.5	807.6	732	1,208	1,459.5	4,396.6
2022	221.2	766.3	811.5	1,305.7	1,423.1	4,527.8
2023	243.1	699.8	913.3	1,381.8	1,440.8	4,678.8

Source: [2]

General reasons of described trends in global ICT spending are: (1) the ongoing importance of connectivity and communication technologies in the digital economy which motivates companies to invest significantly in telecommunications infrastructure, network equipment, and services; (2) the increase in reliance on technology solutions to drive business operations, enhance productivity, and enable digital transformation; (3) the shift towards digitalization, cloud computing, artificial intelligence, and other software-driven technologies that reshaped the way companies operate and deliver value to customers; (4) the increase in demand for scalable, secure, and efficient data storage and processing capabilities to support the expanding volume of digital data generated by businesses and

consumers. Overall, these trends in global ICT spending (Table 1) suggest a comprehensive approach to ICT development, with investments being distributed across various sectors to meet the evolving demands of businesses and consumers for digital solutions and services.

Global ICT companies play a crucial role in driving digital transformation by developing innovative products and services that enable connectivity, automation, and data-driven decision-making. In this context, investing in R&D is essential for ICT companies to stay competitive, drive growth, and address the evolving needs of a digital society (Table 2). Moreover, ICT companies that invest the most in R&D are often from the United States due to a combination of factors that contribute to the country's innovation ecosystem, economic environment, and regulatory framework. The strong tradition of innovation, business-friendly environment, skilled workforce, and collaborative ecosystem make the USA an attractive destination for companies looking to drive technological advancements through research and development. Finally, as the digital landscape continues to evolve, R&D investment will remain crucial for ICT companies from the USA to stay competitive, drive innovation, and shape the future of technology.

It should be noted that the sample average of 30 OECD countries' investments in ICT development is 2.96% of GDP (Figure 1). Additionally, among 3 main categories, OECD countries invested the most into the development of computer software and databases for several reasons: (1) software enables businesses to streamline operations, enhance productivity, and develop new products and services, thus investing in software allows OECD countries to stay competitive in the global market by leveraging technology for growth and efficiency; (2) software investments often require lower upfront costs and can be implemented more quickly, making it a more attractive option for countries looking to adopt new technologies and solutions rapidly; (3) investing in software allows OECD countries to modernize their infrastructure, improve service delivery, and enhance citizen engagement through digital platforms; (4) investing in software for databases and analytics tools is crucial for countries to harness the power of data for evidence-informed policy-making, economic development, and strategic planning.

Table 2

Global R&D Investment Leaders in the ICT Sector

Company	Insustry	Country	2019	2020	2021	2022	2023
Samsung	Semiconductors, Telecommunications and Digital Media Technologies	Republic of Korea	17.5	19.6	19	19.8	21.3
Microsoft	Computer Software	USA	18	19.9	22.2	26.6	27.5
Alphabet	Internet Services	USA	26	27.6	31.6	39.5	45.4
Meta	Internet Software	USA	13.6	18.4	19.6	35.3	38.5
Amazon	Internet Commerce	USA	35.9	42.7	56.1	73.2	85.6
Apple	Computers – Minicomputers	USA	16.8	19.5	23.1	27.7	29.9
TSM	Semiconductor – Fabrication Foundries	Taiwan	3.1	3.9	4.2	5.3	5.5
Cisco	Computer Networks	USA	6.6	6.3	6.5	6.8	7.6
Oracle	Computer Software	USA	6,0	6.1	6.5	7.2	8.6
Broadcom	Semiconductors	USA	4.7	5.0	4.9	4.9	5.3
Intel	Semiconductor – General	USA	13.4	13.6	15.2	17.5	16
QUALCOMM	Wireless Equipment Manufacturers	USA	5.4	6,	7.2	8.2	8.8
IBM	Computers – Integrated Systems	USA	5.9	6.3	6.5	6.6	6.8
Applied Materials	Semiconductor – Wafer Fabrication Equipment	USA	2.1	2.2	2.5	2.8	3.1

Source: [3–4]

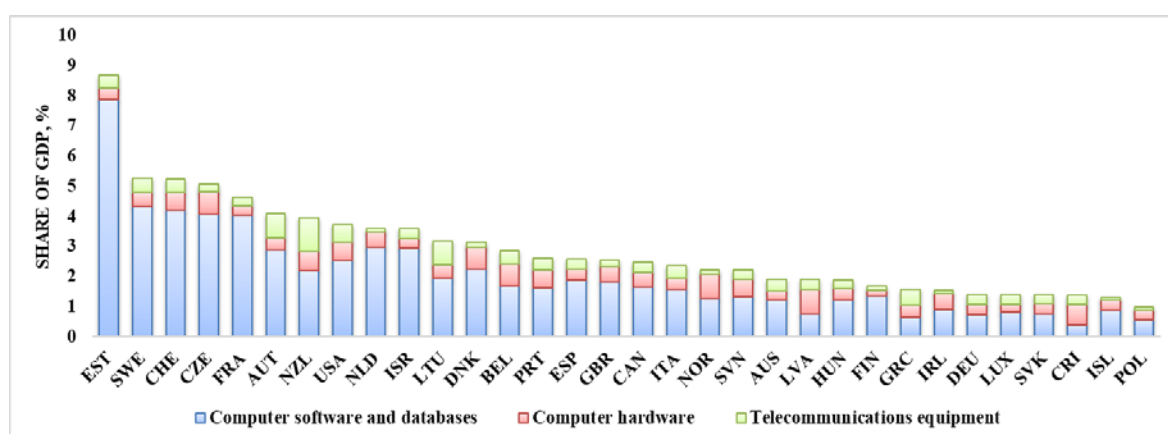


Figure 1. Structure of ICT investments by OECD countries by category

Source: [5]

As for EU context, based on their performance relative to the EU average, member states fall into 4 different performance groups: innovation leaders (Belgium, Denmark, Finland, the Netherlands, and Sweden), strong innovators (Austria, Cyprus, France, Germany, Ireland, and Luxembourg), moderate innovators (Czechia, Estonia, Greece, Hungary, Italy, Lithuania, Malta, Portugal, Slovenia, and Spain) and emerging innovators (Bulgaria, Croatia, Latvia, Poland, Romania, and Slovakia) [6, p. 2]. In global comparison, the EU lags behind the Republic of Korea, one of the top innovation performers, as well as Canada, the USA, and Australia. Additionally, the EU outperforms China, Japan, Brazil, Chile, India, Mexico, and South Africa [6, p. 3].

Moreover, the digital revolution, fuelled by substantial ICT investments, has had a profound impact on job market trends, particularly in the tech sector [7]. The rising demand for tech professionals across various industries (e.g. healthcare, marketing, retail, and education) has created a dynamic and competitive job market landscape, as well as led to the emergence of new job roles that require unique skills and expertise, reflecting the evolving nature of the ICT industry.

The advent of ICT has also facilitated the widespread adoption of remote work models, allowing teams to collaborate and perform tasks regardless of their physical locations. However, while remote work offers flexibility to employees and enables organizations to tap into a broader talent pool, it also presents challenges such as coordinating across different time zones and maintaining efficient communication.

In conclusion, investment in ICT is paramount for driving economic growth, fostering innovation, and ensuring the competitiveness of economies globally. The upward trend in global ICT spending reflects the increasing importance of ICT investments in driving digital transformation and enhancing connectivity. As the digital landscape continues to evolve, R&D investment will remain essential for ICT companies to stay competitive and shape the future of technology.

References:

1. Total information communication technology (ICT) market spending worldwide from 2016 to 2023. Available at: <https://www.statista.com/statistics/946785/worldwide-ict-spending/> (accessed March 1, 2024).

2. Gartner. Available at: <https://www.gartner.com/en> (accessed March 1, 2024).
3. Statista – The Statistics Portal for Market Data. Available at: <https://www.statista.com/> (accessed March 1, 2024).
4. Macrotrends | The Long Term Perspective on Markets. Available at: <https://www.macrotrends.net/> (accessed March 1, 2024).
5. Going Digital Toolkit. Available at: <https://goingdigital.oecd.org/> (accessed March 1, 2024).
6. European Innovation Scoreboard 2023. Available at: <https://www.cde.ual.es/wp-content/uploads/2023/07/european-innovation-scoreboard-2023-KI0423664ENN.pdf> (accessed March 1, 2024).
7. The ICT Investment Surge: Transforming Key Sectors and Job Markets. Available at: <https://mondo.com/insights/ict-investment-surge-transforming-key-sectors-job-markets/#Industry%20impacts%20of%20ICT%20investment> (accessed March 1, 2024).

Потелешенко П.В.
*кандидат технічних наук,
здобувач наукового ступеня доктора наук,
Воєнна академія імені Євгенія Березняка*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-365-4-40>

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ВІЙСЬКОВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В ОБОРОННОМУ СЕКТОРІ

Протягом другої половини ХХ століття оборонний сектор залишався беззаперечним лідером технологічних інновацій, а новітні військові розробки досить часто знаходили застосування у цивільному виробництві. Однак наприкінці 90-х років, внаслідок різкого скорочення бюджетного фінансування оборонних програм і направлення значних фінансових ресурсів на розвиток комерційних програм, що підтримувалися стартап-компаніями та інтернет-гігантами, інноваційні процеси зазнали суттєвих змін. В результаті, більшість нових технологій почали упроваджуватися в цивільне виробництво, а оборонний сектор вже займався їх адаптацією до власних потреб.

В основу сучасних досліджень проблематики військових інновацій покладено три базові компоненти:

- інновація змінює способи функціонування військових формувань, однак заходи адміністративного характеру не можуть вважатися легітимними у випадку, коли вони не пов'язані з практикою ведення бойових дій;

- інновація має бути значимою за обсягом і наслідками, все інше такою вважатися не може;

- інновації майже завжди ототожнюються зі зростанням військової ефективності.

Наведені підходи є дещо обмеженими, оскільки військові інновації визначаються лише з точки зору основних змін у функціонуванні військових організацій, що свідомо виключає питання технологічних інновацій, тобто процесу, внаслідок якого з'являються нові види озброєнь і військових систем.

Одним з найбільш розповсюджених міждисциплінарних підходів дослідження військових інновацій залишається їх аналіз через призму розвитку нових спроможностей, тобто комбінації військових ресурсів, технологій і концептуальних ідей [1, с. 46]. В межах цього підходу розроблено ряд методик оцінки корисності тієї чи іншої військової інновації для оборонного сектора. Поряд з традиційним використанням теорії ігор, що виходить з прогнозування можливих стратегій поведінки противника, широкого розповсюдження набула оцінка військової корисності майбутніх проривних технологій (Military Utility Assessment of Future Technologies (MUAFT), що розроблялася для оцінки процесів розбудови бойових сил і засобів Шведських збройних сил [2, с. 12].

Технологічні інновації лежать в основі міждержавної стратегічної конкуренції. Здатність країн успішно розробляти, інтегрувати і використовувати нові і проривні технології (emerging and disruptive technologies (EDTs) у військових цілях є критично важливим елементом і показником глобальної конкуренції за владу. Інновації завжди виступали однією з базових характеристик військової конкуренції, однак стрімкий і всеохоплюючий прогрес низки нових і проривних технологій, а також зміна глобального балансу сил змусили оборонні відомства переглянути більшість базових принципів їх упровадження. Незважаючи на глибокі відмінності в стратегічній культурі, держави з потужним військовим потенціалом все більше зосереджуються на збереженні чи створенні технологічної й оперативної переваги над потенційними супротивниками. Разом з цим, наведене не означає, що політичне та військове керівництво всіх держав терміново впроваджуватиме новітні технології, навіть незважаючи на їх комерційну доступність. Річ у тім, що урядові структури різних країн можуть мати власне бачення можливостей та необхідності інтеграції новітніх технологій в оборонний сектор. Це буде залежати від різного роду стратегічних, культурних та історичних контекстів сприйняття державними інституціями загроз їх національним інтересам.

Європейський оборонний фонд (The European Defence Fund, EFD), розглядаючи проблематику сучасних військових технологічних інновацій наголошує на важливості упровадження проривних технологій, тобто таких, що спричиняють радикальні зміни, включаючи розробку нової парадигми ведення оборонних операцій. Підхід НАТО виходить з того, що це – технології або наукові відкриття, які матимуть значний чи революційний вплив на оборону, безпеку чи функції НАТО. При цьому виділяється дев'ять сфер інновацій, що будуть вирішальними для глобального оборонного сектору в найближчі роки: штучний інтелект; технології підтримання автономності; квантові обчислення; біотехнології; гіперзвукові системи; космічні системи; технології виготовлення нових матеріалів; новітні енергетичні рішення; комунікаційні мережі нового покоління. Також наводяться чотири ключові характеристики військових технологічних інновацій на найближчі 20 років:

- інтеграція штучного інтелекту, знань і аналітичних здібностей людини (інтелектуальна характеристика);

- використання всіх переваг і можливостей зростаючої мережі віртуальних та фізичних доменів (характеристика взаємозв'язку);

- використання розподілених рішень, тобто децентралізація та широкомасштабне зондування з метою досягнення нових революційних ефектів у процесі ведення військових операцій (характеристика розподілу);

- поєднання людських ресурсів, фізичних та інформаційних доменів для підтримки нових військових значних ефектів (характеристика цифровізації) [3].

Таким чином, слід чітко розділяти власне технологічні інновації від неістотних змін, що залишають незмінними конструктивне виконання і базові характеристики продукції оборонного сектору; ефективність інноваційної діяльності у військовій сфері повинна оцінюватися не лише через призму технологічних аспектів, але й виходячи з аналізу відповідних економічних показників розвитку оборонного сектору.

Література:

1. Modig O., Andersson K. Military Innovation as the Result of Mental Models of Technology. *Scandinavian Journal of Military Studies*. 2022. No. 5(1). P. 45–62.
2. Silfverskiöld S., Andersson K. Does the method for Military Utility Assessment of Future Technologies provide utility? *Technology in Society*. 2021. No. 67. P. 9–18.
3. Emerging disruptive technologies in defence. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/733647/EPRS_ATA\(2022\)733647_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/733647/EPRS_ATA(2022)733647_EN.pdf) (дата звернення: 09.03.2024).

Наукове видання

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПІДХІД

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

22 березня 2024 року

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

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Підписано до друку 29.03.2024 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 10,23.
Наклад 100 прим. Замовлення № 0224-016.

Надруковано: 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.