

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
РАДА МОЛОДИХ ВЧЕНИХ



Всеукраїнська науково-практична конференція молодих вчених

**«ГЛОКАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ»**

З нагоди дня народження Симона Літмана

м. Одеса, 18 жовтня 2024 року

ОДЕСА – ОНЕУ – 2024

Г 54 Глокалізаційні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (Одеса, 18 жовтня 2024 р.) [Електронний ресурс]. – Одеса: ОНЕУ, 2023. – 372 с.

Наукові праці, що представлені в цьому збірнику, присвячені теоретичним, організаційним та правовим проблемам інноваційного розвитку економіки України та світу. Конференція проводиться Радою молодих вчених Одеського національного економічного університету. Видання розраховане на дослідників, викладачів і студентів економічних спеціальностей, практикуючих економістів, юристів, аналітиків, працівників органів державного управління.

Тези доповідей подано в авторській редакції. Усю відповідальність за достовірність і коректність змісту несуть автори. Редакційна колегія може не поділяти повністю або частково думки авторів.

Організаційний комітет:

Голова: Ковальов Анатолій Іванович, доктор екон. наук, професор, ректор ОНЕУ

Заступники голови: Літвінов Олександр Сергійович, доктор екон. наук, професор, проректор з наукової роботи ОНЕУ

Секретар оргкомітету: Кулікова Єлизавета Олександрівна, старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, голова Ради молодих вчених ОНЕУ

Члени оргкомітету:

Андрій АНДРЕЙЧЕНКО – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом ОНЕУ

Олена БОРИСЯК – канд. економ. наук, докторант кафедри маркетингу, ЗУНУ

Марина СЛАТВІНСЬКА – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів ОНЕУ

Алла ГАВРЮТИНА – зав. відділу аспірантури та докторантури ОНЕУ

Раїса ГРИНЧЕНКО – доктор екон. наук, доцент, в.о. зав. кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності ОНЕУ

Ірина ДАВИДЕНКО – канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу ОНЕУ

Софія ДОМБРОВСЬКА – канд. екон. наук, ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ

Ольга СРМАКОВА - доктор екон. наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин ОНЕУ

Людмила ЖДАНОВА – доктор екон. наук, доцент, професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики ОНЕУ

Анастасія ЗЕРКАЛЬ – доктор екон. наук, професор кафедри Маркетингу та логістики, директор Навчального центру «Освіта для бізнесу та кар'єри» НУ «Запорізька політехніка»

Володимир КАРПОВ – канд. екон. наук, доцент, начальник НДЧ ОНЕУ

Вікторія КОВАЛЕНКО – доктор екон. наук, професор, професор кафедри банківської справи, головний редактор збірника «Науковий вісник ОНЕУ»

Інна КУЗНЕЦОВА – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри менеджменту організацій ОНЕУ

Марина САЄНСУС – доктор екон. наук, доцент, зав. кафедри маркетингу та міжнародної логістики ОНЕУ

Наталія ЛОХАНОВА – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту ОНЕУ

Наталія МАСЛІЙ – доктор економ. наук, професор, професор кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин, Голова ради молодих вчених ОНУ ім. І. І. Мечникова, Голова РМВ при ООДА

Ганна КОСТЬОВ'ЯТ – канд. екон. наук, голова ради економічного факультету ДВНЗ «УжНУ»

Дарина ВЕРШИНІНА – голова Ради молодих вчених Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова, кан. екон. наук

ЗМІСТ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Литюк С.О.	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	8
Беззюрдський А. М.	
РОЗПОДІЛ РАЙОНІВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА ПРАВИЛОМ «РАНГ-РОЗМІР».....	10
Bondarchuk Oleksandr	
BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR IMPLEMENTING INNOVATIVE ACTIVITIES BY ENTERPRISES IN UKRAINE.....	12
Зварко І. В.	
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	14
Котюченко Т.Ю., Лахно К.О.	
ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЬО ДИЛІДЖЕНСУ.....	16
Бондарчук Я.В.	
ГЛОКАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	18
Pavlo Brin, Yang Wenlong	
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A SOURCE OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE.....	20
Павлова О. А., Кузлінова С. І.	
РОЗРОБКА ВЕБ-СИСТЕМ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	22
Будякова О. Ю.	
БІОЕКОНОМІКА: ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	24
Гуменюк І.О.	
МЕНЕДЖМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	26
Сторова О.	
ВИЗНАЧАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАРТАПІВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ.....	28
Срмакова О.А.	
ІНВЕСТИЦІЇ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	30
Ignatko M.I.	
SCRUM ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АГРОБІЗНЕСІ.....	32
Ignatko M.I, Ignatko M.YU.	
ВИКЛИКИ КІБЕРБЕЗПЕКИ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	34
Ільїна А. О.	
ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	36
Капілус Д. С.	
РОЛЬ ОБСР У СПІРЯАННІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СЕКТОРУ.....	38
Кернас А. В., Король О. О.	
ТЕОРЕТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ВИКОРИСТАННЯ ФОРСАЙТУ ВІДНОСНО ПРОЕКТУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ.....	40
Павлова О.А.	
РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	42
Петровська О. Я.	
ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ.....	44
Поліщук В.О.	
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ В ПОВОСННИЙ ПЕРІОД.....	46
Пужанський І.М.	
ПРИНЦИПИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	48
Рачинська М. В.	
НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	50
Сапожников Д.Д.,Стовба Т.А.	
LINKEDIN ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДУ ТА МОРСЬКОГО РЕКРУТИНГУ.....	52
Семенова В.Г, Гриб С.А.	
НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ.....	55
Фіяр С.В., Блакита В.О	
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	56
Возноков С., Циганенко Г.	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	58
Штельмашук М.С.	
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	60
Юрескул І.В.	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ.....	62
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ	
Музонін О.В.	
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУР ФІНАНСОВОГО ДЬО-ДИЛІДЖЕНСУ.....	64
Бабійський Р.В., Огренчюк Д.Ф.	
ПРОСЬОМЕРИЗМ ЯК ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА СТІМКОВОГО ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛУ СТАРТАПІВ.....	66
Бахарев С.А.	
ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ ТА ПРАВОВІ ВИКЛИКИ ВИКОРИСТАННЯ СИНТЕТИЧНИХ ДАНИХ В ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	67
Білігаїр М.А.	
СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У БУДІВНИЦТВІ.....	69
Nadiia Dihalevych, Pavlo Brin	
BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN CREATIVE INDUSTRIES.....	71
А.М. Varina	
ЗАХИСТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ СТАРТАПІВ.....	73
Галанцов Д. Ю.	
РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ФОРМУВАННІ БІЗНЕСМОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
Греміт К. С.	
РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	77
Грінченко Р.В., Балужик Д.К.	
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
Грінченко Р.В., Луківов С.С.	
РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	81
Губанов М. С.	
ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Демьгуб В.В.	
ПЕРЕДУМОВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУЧАСНОСТІ.....	85

Кізіон Б. Ф.	87
ИНТЕГРАЦИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ У ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МЕДИЦИНСКИХ ЗАКЛАДОВ.....	87
Кіров Б. С.	89
ГЕНЕЗИС ПОДХОДОВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	89
Кобеть О.А.	92
СУБ'ЄКТИ НЕКОМЕРЦІЙНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРАВОВОГО СТАТУСУ.....	92
Кобилінський О. Ю., Литвінова В. О.	94
ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	94
Колібабчук О.Б	96
DATA-DRIVEN ПІДХІД В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Компаненко М.І.	98
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЗЕРНА.....	98
Котель К. Г.	100
КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ПІДґРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	100
Осадчий М.Л.	102
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	102
Панекін Г.Г.	104
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	104
Самарська А.О.	106
РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	106
Сілін С.М.	108
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	108
Слюсаренко В. Д.	110
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	110
Трикуліч П. П.	113
ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ОПЕРАТИВНЕ ТА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	113
Трунько В. С.	115
ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	115
Цапак А.В.	117
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ.....	117
Царьов О.С.	119
ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	119
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	
Поляниця К. К., Носаць Н. С.	121
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ КРИЗИ.....	121
Huang Dajiang, Zachosova N.V.	123
CONFLICT SOLVING IN THE PROCESS OF ENSURING PERSONNEL SECURITY IN THE HR-MANAGEMENT OF THE BUSINESS ENTITY.....	123
Liu Yong, Zachosova N.V.	125
INNOVATION MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE REALITIES OF THE DIGITAL ECONOMY.....	125
Zachosova N.V., Luo Yinghao	127
METHODOLOGY AND ORGANIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH IN THE SPHERE OF THE ECONOMIC ENTITY RISK MANAGEMENT MODERNIZATION.....	127
Xiong Jin, Zachosova N.V.	129
STRATEGIC ASPECT OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK.....	129
Андрушкевич Н.В.	130
ЗНАЧЕННЯ І ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ.....	130
Саєнєс М. А., Берназ О. В.	132
ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ БРЕНДОМ ТА СПОЖИВАЧЕМ.....	132
Бондаренко О. М., Долгозяга А. М.	134
АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ДО УМОВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	134
Бондаренко О. М., Халус А. О. І	136
МІПУЛЬСИВНА КУПІВЕЛЬНА ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ.....	136
Бортник А.С.	138
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ.....	138
Брагіна О. С.	140
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	140
Буняк Н. М.	142
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	142
Бурдейний О.О.	144
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	144
Годз В.Р., Бондаренко С.М.	146
ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦІ, БАЧЕННЯ ТА ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	146
Гадевич К.М.	149
РОЛЬ ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	149
Головчук Ю.О., Бурдейний О.О.	151
СТРАТЕГІЇ МОТИВАЦІЇ МЕДИЧНОГО ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПОСТІЙНОГО СТРЕСУ ТА НАВАНТАЖЕННЯ.....	151
Губарева І.О., Салашенко Т.І.	153
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПАЛІВНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	153
Дашко І.М., Михайліченко Л.В.	154
ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	154
Волобов В.Д.	157
ДИСТАНЦІЙНИЙ КОНТРОЛЬ ІТ-КОМАНД: ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ.....	157
Долгозяга А. М.	159
РОЛЬ СУХИХ ПОРТВІВ У ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ: ДОСВІД УКРАЇНИ.....	159
Балтян Я.О., Караніра О.О	161
ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	161
Кібкало І.В.	163
ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	163
Ковалівська К. В.	165
МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ НАУКИ ТА ОСВІТИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	165
Костенко, Д. О.	169
СУЧАСНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В СФЕРІ МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	169
Костенко А. В.	171
СУЧАСНІ ТРЕНДИ В МАРКЕТИНГУ.....	171

Кришталь С.В.	
СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	173
Кузнецова О.В., Шкіна О.В.	
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	175
Кузьмін Д.В., Весперіс С.З.	
ГЛОКАЛІЗАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНИМИ ПРОЄКТАМИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	177
Лагода Д. Д.	
РОЛЬ КОМ'ЮНІ-БІЛДІНГУ У ФОРМУВАННІ БРЕНДУ СТАРТАПУ: ЯК СТВОРИТИ ЛОЯЛЬНУ АУДИТОРІЮ.....	179
Лазебний В. О.	
ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ У СФЕРІ ІТ В МЕЖАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ.....	181
Мартинів Д. О.	
ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ESG-КОНЦЕПЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ.....	183
Мостова К. А.	
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	185
Носаченко О.А., Шкіна О.В.	
ЗАЛУЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ З БІЗНЕСУ ДО НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ У СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МАРКЕТИНГ».....	187
Пеклун О. С.	
ПРИНЦИПИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	189
Польова Н.М., Радченко О.В	
ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ.....	191
Разінкін Н. С.	
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	193
Ситнік О. В.	
НЕЙРОМАРКЕТИНГ В ЕРУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ.....	195
Станішевська А. Ю.	
МАРКЕТИНГ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАПУСКУ І МАСШТАБУВАННЯ СТАРТАПІВ.....	197
Тарасова К.І., Кльован Б.О.	
ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	199
Тіщенко І.В., Шкіна О.В.	
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
Франко О. І.	
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ З ТЕХНОЛОГІЯМИ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	203
Хетагурова Д. О.	
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	205
Черевко Т.Д.	
ЦИФРОВІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СТАРТАПІВ.....	207
Швець К.В.	
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	209
Щерба І.Ю.	
ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ.....	211
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
Погребна А.Р., Набок І.І.	
РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА В ГЛОБАЛЬНОМУ РЕКЛАМНОМУ ПРОЦЕСІ.....	213
Stryzhak Olena	
PROBLEMS OF UKRAINE'S JOINING THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN WAR.....	215
Акіліна В.І.	
ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	217
Гуріна А.Ю.	
ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ КРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ.....	219
Гусенко О.С.	
УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ МІЖНАРОДНИХ АГЕНЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇНИ У СВІТОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕЙТИНГАХ.....	222
Значенко В. Ю.	
ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ МОРСЬКИХ ПОРТІВ В МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ ВАНТАЖІВ.....	224
Коваль В.В.	
РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПОСТКРИЗОВОМУ ВІДНОВЛЕННІ КРАЇНИ.....	226
Крамар І.П.	
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ГРОМАД ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОГЛИБЛЕННЯ СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ПАРТНЕРАМИ.....	228
Levandovska V.	
IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL SEA TRANSPORTATION OF AGRICULTURAL CARGO IN UKRAINE.....	230
Матушка В.М., Горбашевська М.О.	
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	232
Morhunov S.	
FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF JOINT VENTURES IN THE FOOD INDUSTRY.....	234
Moskalenko A.	
DEVELOPMENT OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN GOODS ON THE EXAMPLE OF WINFORT LLC.....	236
Рогов В.Г.	
ЕКОНОМІЧНИЙ ГЕНОЦИД УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ З БОКУ РОСІЇ ТА ПРОТИДІЯ ЙОМУ.....	238
Шваб В.Р.	
ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПИ.....	241
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ, АУДИТУ, ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	
Oleksii Posternak, Iryna Posternak	
ANALYTICAL SUPPORT OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF CITY MODERNIZATION ENTERPRISES.....	243
Арестов Д. О.	
СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЯК КОМПЛЕКС.....	246
Вовк С. О.	
ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ВОСКЛІП «ВІНОБЛАГРОЛІС».....	248
Ігнат'єв О.В.	
ПРОБЛЕМИ ПИТАННЯ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	250

Милашко М. О.	
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	252
Мішук Є.В.	
ОБЛІК І ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	254
Райковська І.Т., Костенко О.М.	
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В РЕГУЛОВАННІ ЕКОНОМІКИ.....	256
Тюпа О.О., Гострик О.М.	
ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	258
Хрущ А. В., Гострик О.М.	
РОЗВИТОК ОБЛІКУ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA.....	260

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Жукова Т.А.	
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	262
Слатвінська М.О., Лебеденко А.Ю.	
РОЛЬ ТА МІСЦЕ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ.....	264
Каратюк О.С.	
СТРАТЕГІЯ ВІДНОВЛЕННЯ, СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ПЕРІОД ДО 2027 РОКУ.....	266
Кушнерук С.С., Кузьменко Т.П.	
РОЛЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СТИМУЛОВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	268
Маринюк Д.М.	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	269
Остапенко В.М.	
НАПРЯМІ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙХХОЛДЕРІВ ОСВІТИ, НАУКИ ТА БІЗНЕСУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	271
Лучиний І. В.	
ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	273
Слатвінська М.О., Кацідім А.Г.	
МЕТОДИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....	275
Шуліченко В.В.	
СУЧАСНИЙ СТАН СТВОРЕННЯ ІНДУСТРИАЛЬНИХ ПАРКІВ.....	276

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Senazhytn V.J.	
INNOVATIVE APPROACHES TO BANK ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS.....	278
Бузраба О.М.	
ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОСТКВАНТОВОЇ КРИПТОГРАФІЇ У БАНКІВСЬКІЙ ГАЛУЗІ.....	279
Задворних С.С., Лисюк Е.С.	
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	281
Зеринська К.О., Боднар О.А.	
ІНТЕГРАЦІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У БАНКІВСЬКИЙ ОБЛІК: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ.....	283
Нечипоренко Т.Д.	
АДАПТАЦІЯ БАНКІВ ДО ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ВИКЛИКІВ.....	285
Орешко А. Ф.	
ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ.....	287
Подосян Н. О.	
МОДЕЛІ МАСШТАБУВАННЯ DIGITAL-ПРОДУКТІВ У РОЗДІРНОМУ БАНКІНГУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ. ОГЛЯД УСПІШНИХ КЕЙСІВ БАНКІВ, ЯКІ ЗМОГЛИ МАСШТАБУВАТИ СВОЇ ЦИФРОВІ СЕРВІСИ.....	289
Садчикова І.В., Кравець А.В.	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ УКРАЇНИ.....	291
Кваченко Г.С.	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	293
Паньковець Л.В., Кирилова Л.В.	
РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ЕКОСИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ОСНОВІ FINTECH.....	295

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИМИ КОМПЛЕКСАМИ

Дикий П.Д., Шкіна О.В.	
СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ КАВОВОГО БІЗНЕСУ.....	298
Козловський Р.С., Шкіна О.В.	
ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯПОНІЇ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ.....	300
Коцюрбенко Г.М., Шкіна О.В.	
ВИКЛИКИ ВОЄННОГО СТАНУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	302
Нечева Н.В.	
МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ КУРОРТІВ.....	304
Ремігайло І.Ю., Шкіна О.В.	
ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	306
Тимченко К. С.	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	308
Урсу В. В., Шкіна О.В.	
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ.....	310
Щербатюк Д.С., Шкіна О.В.	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ КООПЕРАЦІЇ У СФЕРІ ТУРИЗМУ.....	312

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Білоус К.І.	
ВПЛИВ ЗАСТАВНОГО МОНИТОРИНГУ НА КРЕДИТНИЙ РИЗИК.....	314
Бондаренко В.А.	
ЕВОЛЮЦІЯ КРИПТОВАЛЮТ.....	316
Богнарченко Ю. Ю.	
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	318
Грубіник О.М., Кулікова Є.О.	
ВПЛИВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ.....	320

Домбровська С. О.	
ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ.....	322
Сьтущенко Ю.В.	
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АДАПТАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА.....	324
Засьола Є.О.	
СПЕКУЛЯЦІЯ НА КРИПТОВАЛЮТНИХ РИНКАХ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ.....	326
Іванов І. О.	
ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ДОСЯГНЕНЬ НА ФІНАНСОВІ РИНКИ.....	328
Кіров Б. С.	
ОЦІНКА РІВНЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....	330
Кришталь Г.О., Хімич С.В.	
DIGITAL ІНСТРУМЕНТИ В РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	332
Кулікова Є.О.	
ЩОДО ВИКЛИКІВ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	334
Левченко О. М.	
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	336
Малик Я. В.	
ВПЛИВ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	338
Матвійчук Н. М.	
ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ.....	340
Моїсєєв В.В.	
РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МАКСИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ IT-КОМПАНІЙ.....	342
Наконечна І., Бондаренко С.	
РЕГУЛОВАВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У КИТАЙСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ГІГАНТАХ НА ПРИКЛАДІ ANT GROUP.....	344
Невмержайський М.Я. Ф	
ФІНАНСОВІ КРИЗИ В УКРАЇНІ: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ.....	347
Орешко А. Ф.	
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	349
Попова Л.В.	
РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ.....	351
Рибак С. В.	
С-ОСЕЛЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛОВАВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	353
Свєчіхіна І.	
ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННИХ ДІЙ В 2024.....	355
Тутов В. О.	
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ.....	357
Фролов А. Ю.	
МОЖЛИВОСТІ НАРОЦУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ.....	359
Чудновець С. О.	
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ НИМ.....	361
Слоз О.М., Мадельська К.	
УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ В СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	363
Шаповалов С.Ю.	
СИСТЕМА РЕГУЛОВАВАННЯ ЗБИТКІВ В АВТОСТРАХУВАННІ ПОЛЬЩІ.....	365
Шепель А.С.	
НАПРЯМИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВИМИ ЗЛОЧИНАМИ.....	367
Яковлев В.І.	
ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ.....	369

Секція 1. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Антонюк С.О.,

здобувач фахової передвищої освіти спеціальності
076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Вінницький технічний фаховий коледж, Україна
Науковий керівник: канд. екон. наук Нечипоренко Т. Д.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Інновації є рушійною силою сучасного розвитку. Однак, для їх успішного впровадження необхідний не лише науково-технічний прогрес, а й розвинений соціальний капітал. Саме завдяки високому рівню довіри, співпраці та соціальної згуртованості суспільство здатне ефективно використовувати інновації для вирішення актуальних проблем та підвищення якості життя. Відмітимо, що формування людського капіталу – це тривалий процес, який залежить від багатьох факторів. Одним з найважливіших є обсяг інвестицій, як у грошовій так і у не грошовій формах. Інвестиції в освіту, наукові дослідження та професійний розвиток є ключовими для підвищення кваліфікації працівників та розвитку їхніх навичок. Незважаючи на існуючі виклики, такі як недостатнє фінансування освіти, відтік кваліфікованих кадрів та застарілі навчальні програми, розвиток людського капіталу залишається важливим національним пріоритетом. Країни, які успішно інвестують у людський капітал, такі як Фінляндія та Сінгапур, демонструють високу конкурентоспроможність та стійкий економічний розвиток.

Огляд останніх досліджень і публікацій показує, що основи теорії людського капіталу закладені в працях видомих економістів, таких як А. Монкретьєн, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Т. Шульц, Г. Беккер та їх послідовників. Сучасне розуміння людського капіталу як інвестиції в людину сформувалося завдяки роботам Шульца і Беккера, які показали, що знання, навички та здоров'я є важливими видами капіталу, що впливають на продуктивність праці та рівень життя. До вивчення проблем людського капіталу долучилися й українські науковці, зокрема: О. Амосов, Н. Верхоглядова, В. Гейц, О. Грішнова, А. Дегтяр, І. Капустяк, Т. Лех та інші. Їхні дослідження демонструють, що рівень людського капіталу в Україні має значний потенціал для зростання, а інвестиції в освіту, наукові дослідження та професійний розвиток є одним з ключових факторів підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Зміщення акцентів у процесі економічного розвитку з матеріального на нематеріальний аспект, зокрема на людський капітал, обумовлено тим, що людина є головним творцем технологічних проривів. У сучасних умовах накопичення та розвиток людського капіталу стають критично важливими для України, де він є найціннішим ресурсом. Недостатні інвестиції в розвиток людського капіталу сприяють економічному прогресу країни. Відтак, інноваційні стратегії, орієнтовані на розвиток знань, навичок та соціальних зв'язків, мають стати базою для подальшого економічного зростання.

Інноваційний розвиток не обмежується впровадженням нових технологій, а охоплює системне вдосконалення всіх сфер економіки. У світі швидких технологічних змін інновації є головним рушієм економічного прогресу. Провідні країни активно інвестують в інновації, науку та освіту, забезпечуючи свою довгострокову конкурентоспроможність. Важливим аспектом є також здатність швидко адаптуватися до змін світової економіки.

Соціальний капітал, що включає соціальні зв'язки, довіру і співпрацю, є невід'ємною частиною сталого розвитку. Він створює умови для ефективного впровадження інновацій. Без міцної соціальної основи інновації можуть зіткнутися з опорою на зміни або браком підтримки. Зміцнення соціального капіталу завдяки створенню позитивного іміджу країни як інноваційного лідера, що привертає інвестиції. До основних проблем інноваційного розвитку та відтворення соціального капіталу:

- недостатнє фінансування наукових досліджень;
- слабка співпраця між наукою, освітою та промисловістю;
- брак підтримки для стартапів;
- дефіцит кваліфікованих кадрів;

економічна нерівність [15].

Можливими рішеннями для підвищення рівня інноваційного розвитку та зміцнення соціального капіталу є [32]:

- створення інвестиційних фондів;
- розвиток партнерських програм між наукою, освітою та бізнесом;
- мікрофінансування та грантова підтримка для стартапів;
- підтримка громадських організацій;
- професійні тренінги та сертифікація кадрів;
- реалізація соціальних програм.

Отже, інноваційний розвиток та відтворення соціального капіталу, обумовлені сучасними економічними реаліями, акцентують увагу на знаннях, технологіях та людському капіталі як основних чинниках конкурентоспроможності. Поєднання інновацій та соціального розвитку зв'язків є ключовим для економічного зростання та стабільності. В умовах глобалізації та швидких змін підтримка інновацій і суспільної взаємодії стає необхідною для забезпечення сталого розвитку.

Література:

1. Дмитренко В. І. Інноваційний розвиток як фактор економічного зростання. Інноваційна економіка. 2023. № 2. С. 45–58.
2. Ковальчук Н. В. Роль суспільного капіталу у впровадженні інновацій. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 3. С. 12–27.
3. Лисенко І. П. Вплив соціальних зв'язків на ефективність інноваційних процесів. Економіка розвитку. 2023. № 2. С. 30–42.

Березорудський А. М.
аспірант кафедри статистики та ММЕ
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ольвінська Ю. О.

РОЗПОДІЛ РАЙОНІВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА ПРАВИЛОМ «РАНГ-РОЗМІР»

Проблема просторового розселення населення та нерівномірного розвитку міських поселень є однією з ключових тем у дослідженнях урбаністики та регіонального планування. У рамках адміністративно-територіальної реформи 17 липня 2020 року в Одеській області було ліквідовано 26 попередніх районів та утворено 7 нових укрупнених районів, а саме: Березівський, Білгород-Дністровський, Болградський, Ізмаїльський, Одеський, Подільський та Роздільнянський райони [1].

Райони були утворені таким чином, щоб районним центром було місто, тому у районі є як мінімум одне місто. Оскільки деякі райони мають лише по одному місту ми вважаємо доречним проводити аналіз з урахуванням населення смт, як міського. До того ж вагомим аргументом на користь такого рішення є те, що на момент проведення адміністративно-територіальної реформи таке населення вважалось міським. Це дозволить дати оцінку правильності утворення районів в Одеській області під час реформи з точки зору ідеального розподілу системи розселення міського населення за допомогою застосування правила «ранг-розмір».

Результати групування районів Одеської області за особливостями міського розселення та його відповідності правилу «ранг-розмір» наведені в таблиці 1. Як видно з таблиці райони були сформовані таким чином, що 3 з 7 районів мають систему міського розселення близьку до ідеальної. Один район має двоцентричну систему – це Болградський район, в якому міста Болград та Арциз мають майже однакову чисельність населення, 14,8 тис. осіб та 14,4 тис. осіб відповідно. Два райони мають систему розселення наближену до ідеальної – Білгород-Дністровський (4,4) та Ізмаїльський (3,7). І лише Одеський район є різко моноцентричним, зі значенням 17,4.

На основі даної інформації можна зробити висновок, що райони з яких складається інтегральна система розселення області були утворені з врахуванням закону «ранг-розмір», наскільки це можливо було зробити з наявними особливостями Одеської області, які склалися історично під дією багатьох факторів. Можна стверджувати, що з цієї точки зору в межах області райони були утворені оптимально.

Таблиця 1
Розподіл районів Одеської області на групи за особливостями розселення та відповідності правилу «ранг-розмір»

Групи	Райони
1. Близька до розподілу Зіпфа	Подільський, Роздільнянський, Березівський
2. Двоцентрична	Болградський,
3. Моноцентрична, у тому числі:	
3.1. наближенна до ідеальної: головне місто переважає над другим у 3-5 разів	Білгород-Дністровський, Ізмаїльський
3.2. моноцентрична: головне місто переважає друге у 5-9 разів	-
3.3. різко моноцентрична: головне місто переважає друге більш ніж у 10 разів	Одеський

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Державні містобудівні норми України ДБН Б.2.2-12:2019 передбачають групування міських населених пунктів на 5 груп: найзначніші (крупніші) — понад 800 тис. осіб; значніші (крупні) — від 500 тис. до 800 тис. осіб; великі — від 250 до 500 тис. осіб; середні — від 50

до 250 тис. осіб; малі — до 50 тис. осіб [3].

Характеристика населених пунктів Одеської області виглядає наступним чином, налічується одне місто мільйонник, два середніх міста та 16 малих, причому 5 з них не подолали поріг населення в 10 тис. осіб, але при цьому зберігають статус міста. У той же час є два смт з населенням понад 10 тис.

Потрібно зазначити наступне, лише в двох районах частка міського населення переважає сільське в Одеському та в Ізмаїльському, в усіх інших сільське населення переважає міське. Показник урбанізації, тобто частка міського населення Одеської області в цілому знаходиться на рівні 67,3%, але розподіл міського населення за районами не рівномірний, урбанізація Одеського району складає 85,9%, Ізмаїльського 58,0%, всіх інших районів у межах від 27,9% у Березівському до 43,8% у Подільському районі. Середній показник урбанізації області на рівні 67,3% досягаються за рахунок великої питомої ваги Одеського району при високому рівні урбанізації, фактично 8,5 з 10 людей проживають у містах. Такий високий показник обумовлений містом Одеса, населення якого складає 63,9% від міського населення, та 43,0% від усього населення області. Що дає змогу говорити про значні диспропорції розселення міського населення у регіоні та значні резерви зростання урбанізації у районах області.

Дослідження урбанізаційної системи Одеської області за допомогою методу «ранг-розмір» показало, що система розселення регіону є різко моноцентричною, з домінуванням міста Одеса. Аналіз нових укрупнених районів області, які були утворені під час адміністративно-територіальної реформи показав, що вони були створені з урахуванням принципу «ранг-розмір» настільки, наскільки це дозволяли історично сформовані особливості регіону. З цієї точки зору можна вважати, що райони області були утворені оптимально.

References:

1. Постанова Верховної Ради України № 807-IX від 18.10.2022р. Про утворення та ліквідацію районів. URL: <http://www.golos.com.ua/article/333466> (дата звернення: 10.10.2024)
2. Статистичний збірник Чисельність наявного населення України на 1 січня 2022 року. Державна служба статистики України. Київ. 2022. 82 с.
3. ДБН Б.2.2-12:2019 Планування і забудова територій URL: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/b_2_2_12/1-1-0-1802 (дата звернення: 10.10.2024)

Oleksandr Bondarchuk

PhD student of the Department of Enterprise and Business Organization
Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine

Academic supervisor: PhD in Economics, Associate Professor Natalia Hrebennyk

BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR IMPLEMENTING INNOVATIVE ACTIVITIES BY ENTERPRISES IN UKRAINE

The participation of the modern state in global innovation projects and initiatives is a critically important component and is a driver for its sustainable economic development. The development of innovation and investment in innovative projects is a key factor of development and prosperity in the era of digitalization. Domestic enterprises have sufficient potential to participate in initiatives and innovative projects. But there are a number of barriers that prevent enterprises from fully realizing their potential in this area.

For a better understanding of the material, it is worth starting with a description of the current state of innovative activity in Ukraine in a global dimension. According to the «Global Innovation Index 2022» developed by the World Intellectual Property Organization (WIPO), Ukraine is in 57th place. In light of the full-scale invasion of Russia, Ukraine fell from 49th place (according to WIPO data from 2021) and lost 8 positions. Despite this, the report notes that Ukraine's innovative productivity is above expectations for the level of development. Among the indicators identified in the study as strengths are: Education, Government funding, Pupil-teacher ratio, Tertiary enrollment, Females employed with advanced degrees, Utility models, Software spending, ICT services exports, Trademarks, Industrial designs, Mobile app creation [1]. In this way, we can determine the first barrier to innovative activity by enterprises - this is Russia's armed aggression. However, it should be noted that this creates certain opportunities. Against the background of the struggle against the occupying forces, both the state and enterprises are constantly developing innovative activities in the field of the military-industrial complex, namely: the creation of high-tech weapons, the creation of training programs, the development of infrastructure for production facilities, etc. Innovative activity is inextricably linked with intellectual work. Therefore, the protection of intellectual rights is one of the key factors in the development of innovative activity. Unfortunately, at this stage of the state's development, the institutions that should regulate and protect intellectual rights cannot fully guarantee the realization of these rights, prevent violations and abuses. This causes a significant outflow of intellectual capital from the country, which has a negative impact.

Analyzing the survey of business representatives in detail, the following barriers can be identified: difficulties in obtaining state financial support for innovative activities, lack of information about state institutions that support innovative activities, lack of information about types of state support for innovative activities absence / insufficient level of training of personnel in the required specialty.

In particular, among other things, respondents noted that there are such barriers as communication with registrars; insufficient level of innovation culture of the public in general; insufficient level of development of companies in Ukraine; financial constraints; lack of incentives at the state level for conducting innovative activities; the need to increase informational, moral and financial support for innovative business in Ukraine. In addition, according to respondents, the state currently does not significantly influence the development of innovation processes, and the state and business are separate and completely unfamiliar worlds [2]. All these negative factors create opportunities for the state to develop and improve the sphere of innovative activity. A great

example is the national project «Dii» from the Ministry of Digital Information. This project has a separate branch that deals with business and provides business advice, has support centers, offers various programs and training. But despite this, it is worth saying that this is not enough. An expedient solution is the involvement of universities in innovative activities. Universities have significant innovation potential. Business has a significant demand for innovative research. In order to develop entrepreneurial skills of students and teachers, as well as in order to intensify technology transfer and commercialization of knowledge, it is proposed to create accelerators in universities. This will create a «business - university - state» connection, which will undoubtedly lead to an increase in the number of successful startups and the creation of business entities based on them, the activation of technology transfer and commercialization of knowledge [3].

Summarizing the conclusions, it can be said that the state and business are facing a number of challenges in the field of innovation, being in a difficult period of Russia's armed aggression, in addition, the imperfection in the legislation on intellectual rights and the lack of effective state support is a barrier. State national projects of the «Dii» type are definitely a step toward meeting, but not enough. The full involvement of universities in the innovation process, primarily through the creation of accelerators, can significantly change the situation for the better. But at the same time, it is these barriers that create challenges that create opportunities.

References:

1. World Intellectual Property Organization. (2022). Global innovation index 2022: 15th edition. <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf>
2. Ministry of Education of Ukraine. (2020). Survey of business representatives regarding innovative activities and current needs in R&D. <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2020/08/28.08/opituvannya-28-08-2020.pdf>
3. Kovalev, A., & Litvinov, O. (2022). Prospects for the development of accelerators in universities in Ukraine. <http://doi.org/10.35668/978-966-479-129-5>

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У сучасному світі тема використання людського капіталу в контексті активізації інноваційного розвитку економіки є надзвичайно важливою, адже зараз світовий ринок знаходиться на етапі швидких технологічних оновлень, зростаючої конкуренції, змін споживацьких вимог та організаційних моделей. За цих умов саме людський капітал є рушієм інноваційного розвитку, здатним забезпечити досягнення конкурентних переваг та розв'язання глобальних економічних проблем.

Існує багато підходів щодо трактування поняття «людський капітал». Так, Беккер Г. С. розглядає його як інтелектуальні й розумові здібності людини, що збільшуються та роблять її здатною виробляти економічні блага в більшому обсязі й кращої якості, отримувати вищі доходи [1, с.162]. Грішнова О. А. стверджує, що людським капіталом є сформований і розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу [2, с. 34-35].

Проаналізувавши погляди різних науковців, ми пропонуємо, розглядати людський капітал як сукупність знань, навичок, вмінь та досвіду людини, при правильному використанні яких, можна досягнути значного економічного розвитку.

Його об'єктом є процеси відновлення, збереження, розвитку, вдосконалення працездатності, трудових та інтелектуальних навичок, знань і освіти, вміння управляти, організувати, створювати та вести успішний бізнес, які втілюються в людині й невіддільні від неї [3, с. 22].

Для того щоб краще зрозуміти вплив людського капіталу на інноваційний розвиток, розглянемо основні його властивості:

- є одним із головних факторів економічного зростання, без якого інновації є неможливими;
- має тенденцію до нагромадження, адже його складовими є знання, досвід, навички, що виступають у вигляді певного запасу, який постійно збільшується та потребує нових інвестицій;
- пов'язаний зі значними витратами (фінансовими, часовими тощо), раціональність яких прямопропорційно відображається на економічному розвитку та інноваційному зростанні;
- може використовуватись та контролюватись лише людиною, яка є його безпосереднім носієм;
- інвестиції в його розвиток є найбільш вигідними порівняно з іншими об'єктами, оскільки економічний та соціальний ефект від них має довготривалий та інтегральний характер.

Людський капітал здійснює безпосередній вплив на інноваційний розвиток економіки, оскільки саме люди створюють інновації завдяки своїм знанням, ідеям, здатності до творчого мислення. У зв'язку з цим в сучасному світі людський капітал є значно ціннішим джерелом розвитку ніж природний і покращення його якості виступає основою для

наращення інноваційних конкурентних переваг країни на міжнародній арені.

На якість формування та ефективність використання людського капіталу в контексті активізації інноваційних процесів безпосередньо впливають такі фактори, як:

- рівень співробітництва між державою, бізнесом та наукою;
- наявність відповідних матеріально-технічних умов, без яких проведення наукових досліджень та впровадження інновацій неможливе;
- рівень фінансово-інвестиційного забезпечення проведення наукових досліджень та впровадження інновацій;
- забезпеченість високоякісною освітою, що передбачає також розвиток креативності;
- рівень розвитку організаційної та суспільної культури, які заохочують інновації, передбачають суспільне визнання та підтримку творчих ініціатив;
- наявність доступу до усіх інформаційних ресурсів;
- рівень підтримки ініціатив, спрямованих на соціальну відповідальність.

На нашу думку, перераховані фактори сприяють не тільки формуванню та відтворенню людського капіталу, але й створюють сприятливі умови для активізації інноваційного розвитку економіки, оскільки генерують можливості для індивідів розвивати та використовувати свій потенціал у сфері інновацій.

Отже, людський капітал є рушієм інноваційного розвитку, адже людина завдяки використанню своїх знань, вмінь та навичок продукує ідеї та створює інновації, що дає можливість формувати конкурентні переваги та розв'язувати глобальні проблеми, тому необхідно стимулювати його розвиток та створювати для цього всі необхідні умови.

Література:

1. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. New York: University of Chicago, 1964. 223с.
2. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. Соціально-трудові відносини: теорія та практика, 2014. № 1. С. 34-40
3. Ларіна Я. С. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації. Київ: Академія, 2012. 248 с.

Копотієнко Т.Ю.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
*Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

Лахно К.О.

здобувачка вищої освіти,
*Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЬО ДИЛІДЖЕНСУ

У сучасних економічних умовах актуальною стає тема підвищення якості надання професійних послуг у галузі аудиту, бухгалтерського обліку, оподаткування шляхом удосконалення методичних засад проведення різноманітних погоджених процедур. Серед таких процедур нині набуває популярності дью дилідженс. Це комплексна перевірка чистоти угоди з капіталом, що проводиться у кількох напрямках. Організаційні та практичні засади дью дилідженсу розглядали у своїх працях Кармазіна Н. В. [1], Назаренко І.М. [2] та інші вчені. Результати процедури дозволяють передбачити майбутні наслідки економічних процесів, отримати впевненість у достовірності економічної та правової інформації, знизити ризики до розумного мінімуму, прийняти правильне рішення про ефективне вкладення капіталу. Таким чином, інвестори можуть отримати якісну підтримку з боку кваліфікованих фахівців, що надалі сприятливо позначиться на розвитку інвестиційного клімату в Україні.

Оптимально дью дилідженс слід проводити за такими напрямками: бухгалтерський дью дилідженс; фінансовий дью дилідженс; правовий дилідженс; організаційний дью дилідженс; податковий дью дилідженс.

На нашу думку, слід відрізнити фінансовий дью дилідженс від бухгалтерського та податкового дью дилідженс, насамперед за таким критерієм, як аспект діяльності організації. Назаренко І.М. [2] доводить, що проведення фінансового дью дилідженсу необхідне, оскільки застосування широкого спектру контрольних процедур, економічних методів діагностики дозволяє ідентифікувати ризики та окреслити контури стратегічного розвитку.

Бухгалтерські дані, що формуються в облікових регістрах, на основі яких складається звітність, є ключовою інформацією для компанії будь-якого рівня, вони характеризують майновий стан, демонструють результати діяльності та відображають рух коштів. На основі бухгалтерських даних, сформованих в облікових регістрах, платники податків визначають базу оподаткування за підсумками податкових періодів.

Під час проведення фінансового дью дилідженс фахівці експертної групи націлені: вивчити процес планування та прогнозування фінансової діяльності компанії; оцінити ефективність процесу управління ресурсами досліджуваної компанії; проаналізувати виконання розроблених бюджетів (план-факт аналіз); визначити структуру коштів, що залучаються; оцінити позицію досліджуваної компанії на фінансовому ринку із залученням додаткового капіталу; проаналізувати проведення минулих вагомих операцій із капіталом; перевірити операції щодо реалізації власних акцій. Отже, в сучасних турбулентних умовах проведення фінансового дью дилідженсу є актуальним, оскільки застосування широкого спектру контрольних процедур, економічних методів діагностики дозволяє ідентифікувати ризики, загрози та окреслити контури стратегічних управлінських ініціатив, які посилять функції превентивного контролю, оптимізують управлінський процес, що, загалом,

сприятиме успішній реалізації стратегії, орієнтованої на забезпечення підвищення вартості бізнесу [2].

Фахівці при проведенні облікової експертизи планують: провести спостереження за персоналом досліджуваної компанії та переконатися, що працівники правильно виконують свої функції в обліковій системі; встановити точність формування регістрів бухгалтерського обліку; провести звітку регістрів з бухгалтерською звітністю; здійснити аналіз бухгалтерської звітності. Отже, бухгалтерський дью дилідженс - це незалежна експертиза, пов'язана з вивченням облікової інформації, аналізом поточного стану та перспектив компанії.

Правовий дью дилідженс включає аналіз юридичного статусу та активності компанії. Група експертів у межах правової експертизи планує: перевірити внутрішні організаційні (установчі) документи; перевірити існування у компанії зобов'язань на конкретну дату; перевірити участь компанії у розбіжностях з третіми особами. Під час проведення дью дилідженсу, аналізується ланцюжок правовідносин між правовласниками з моменту створення об'єкта до моменту придбання прав нинішнім власником (власником), що дозволяє сформувати для клієнта повну інформаційну картину рівня гарантованості його інвестицій [1].

Організаційний дью дилідженс передбачає проведення оцінки ефективності роботи співробітників адміністративного блоку компанії, які займаються безпосереднім керівництвом усіх бізнес-процесів, а також підлеглих співробітників. Податковий дью дилідженс проводиться з метою виявлення податкових ризиків, пов'язаних з існуючими чи можливими податковими зобов'язаннями, а також включає професійну оцінку та узгодження різних стандартів бухгалтерського та податкового обліку, оцінку критеріїв визнання доходів і витрат, оцінку складання та подання податкових декларацій.

Таким чином, існує необхідність у розробці методичного забезпечення операцій із капіталом у сучасних економічних умовах. По-перше, це дозволить удосконалювати рівень професійних послуг, забезпечить гармонізацію з міжнародним досвідом. По-друге, дозволить вітчизняним інвесторам здійснювати справедливі великі угоди у країні без додаткових витрат. По-третє, сприятиме зовнішньому поліпшенню привабливості інвестиційного клімату України, оскільки передбачувані нові методики та рекомендації забезпечать умови підвищення прозорості, надійності та достовірності для ефективного інвестування капіталу, що належить нерезидентам України.

Література:

1. Кармазіна Н. В. Адаптивний механізм процедури дью ділідженс для виявлення ризиків під час придбання бізнесу у регіонах України / Н. В. Кармазіна // Економіка та держава. - 2020. - № 5. - С. 37-41.

2. Назаренко І.М. «Дью Ділідженс»: сутність, призначення та послідовність проведення / І.М. Назаренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2015. — Вип. 20. — С. 183.

Бондарчук Я.В.
аспірант кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., доцент Грималюк А.В.

ГЛОКАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Глобалізація світової економіки, що була стійким трендом в кінці ХХ ст., останнім часом зазнала значних протидій. Зрушення, що намітились у бік локалізації виробництва в масштабах світової економіки, почалися після кризи 2008—2009 рр., прискорилися під час пандемії [1] і були пришвидшені військовими конфліктами останні років в Україні та на Близькому Сході.

Глокалізація є по суті протилежно напрямленим рухом, що чітко простежується у двох основних нових макроекономічних тенденціях останнього десятиріччя :

- Розповсюдження онлайн-торгівлі та е-комерції;
- Орієнтація багатьох великих економік на насичення в першу чергу внутрішнього ринку.

З однієї сторони країни периферійного капіталізму все частіше відвертаються від Вашингтонського консенсусу та починають активно застосовувати протекціонізм, з іншого боку – країни, що традиційно були донорами капіталу виявили для себе небезпечне скорочення промислових потужностей та небажану для країн політику ТНК. Все це разом у рамках глокалізації призвело до фрагментації. Під фрагментацією світової економіки ми розуміємо процеси її дезінтеграції і деуніфікації, а також формування гео економічних блоків з власними економічними стандартами, системами регулювання експортно-імпортних операцій, визначенням нових резервних валют і систем платежів. Фрагментація не призводить до хаотичного стану світового господарства, але як її результат світ замість глобальної економічної системи стає поділений на гео економічні блоки із змінами центрів економічної могутності, сфер впливу тих чи інших валют тощо [2]. Фрагментація світової економіки посилюється через російську широкомасштабну агресію проти України та негативно впливає на ризики світової економіки глобального рівня, які охоплюють як кліматичні питання, так і похідні від них ризики.

На фоні війни, що вже переросла у площину середньострокової перспективи, перед Україною постає життєво важливий виклик – імплементувати принципи глокалізаційного розвитку у свою стратегію економічної розбудови. Мова йде не про після-, а саме про воєнний час. Сьогодні для забезпечення сталого економічного розвитку та інтеграції України в європейський економічний простір недостатньо так званих модернізації і адаптації до європейських інститутів, що визначають загальний фарватер господарського процесу. Необхідне подолання деіндустріалізації і відновлення промисловості в сучасних рамках використання цифрових технологій.

Перше і головне в умовах війни в Україні й у період повоєнної відбудови економіки — це залежність від зовнішніх джерел фінансування і зовнішньої матеріальної допомоги. Ідеться про фінансування з метою як покриття дефіциту державного бюджету, так і відбудови національної економіки. Друге — це визначеність зовнішніх пріоритетів розвитку країни і жорстке дотримання їх рамок. У даному випадку йдеться про наявність статусу країни — кандидата в члени Євросоюзу і необхідність дотримуватися загальних європейських засад у архітектурі й практиці реформ у країні. Третє — це розуміння економічних засад

розвитку України [3].

Важливим є покровоність розвитку переробної промисловості. Всі країни можуть почати формування промислового капіталу з використання своїх природних переваг, але довгострокового успіху досягають лише ті, які винаходять у собі сили перейти від цієї природної стадії до стадії інвестиційного зростання, коли створюється складна економіка з великою часткою індустрії, основу якої формують кваліфікація, якість, технології, обладнання тощо. Наразі Україна залишається на сировинній стадії економічного розвитку. Вимогою часу для України є нова індустріалізація. Нова індустріалізація має розпочатися з налагодження тих виробництв, які могли б подовжити технологічні ланцюжки сировини і легко замінити імпорт. Поступово рухаючись від локалізованого подовження технологічних ланцюжків та імпортозаміщення і рухаючись у бік дедалі складніших виробництв, можна створити нову додану вартість. Тому стратегія поступової локалізації виробництв виступає водночас і причиною нарощування виробництва доданої вартості. Таким чином в Україні почне формуватися сукупний високотехнологічний національний промисловий капітал.

Базовою галуззю, що може в найкоротші строки подовжити ланцюги створення доданої вартості в Україні, є АПК. ЄС поетапно відходить від ліберальної імпортової політики стосовно сировини, тому для України створення готових харчових продуктів більшої вартості та біологічної продукції технічного характеру є можливістю як для менш конфліктної присутності на ринку Європи, так і для залучення інвестицій у якісно нові технології.

Проте у цих починаннях Україна об'єктивно є залежною від держав-донорів, тому поступальна промислова політика має проводитися у відповідності до принципів, що були ухвалені у Давосі у 2022 році у рамках Ukraine Reform Conference — URC2022 (партнерство з міжнародними структурами; націленість України на впровадження реформ і забезпечення їх стійкості відповідно до європейського шляху України; прозорість, підзвітність і верховенство права з акцентами на викорінення корупції; демократична участь як зусилля всього суспільства та ін..)

Висновки і пропозиції:

- Україну варто переглянути та сформуванати промислову політику згідно тенденцій до глокалізації
- На першому етапі розвиваючи добувний сектор та первинну переробку, Україна має стимулювати створення довгих ланцюжків доданої вартості на своїй території.

Література:

1. Зверяков М.І. Формування моделі економічного розвитку в нових історичних реаліях. Економіка України. 2022. № 8. С. 03—19. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.08.003>
2. Плотніков О.В. Фрагментація світової економіки: ризиковий аспект. Економіка України. 2023. № 7. С. 31—42. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.07.031>
3. Плотніков О.В. Повоєнне відновлення України в контексті фрагментації світової економіки. Економіка України. 2022. № 12. С. 03—12. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.12.003>

Pavlo Brin

professor of Management department, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv, Ukraine

Yang Wenlong

PhD student of Management department, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” Kharkiv, Ukraine

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A SOURCE OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

Corporate Social Responsibility (CSR) refers to the practices and policies that companies adopt to manage their business processes in ways that produce a positive impact on society. CSR is a broad concept that can encompass a variety of initiatives, including ethical business practices, environmental sustainability, community engagement, and charitable work. The main idea behind CSR is that businesses should not only focus on maximizing profits but also consider their impact on all stakeholders, including employees, customers, suppliers, the community, and the environment [1].

CSR in Ukraine has been gaining traction in recent years as businesses increasingly recognize the importance of ethical practices, sustainability, and community engagement. While the concept has evolved globally, Ukrainian companies, particularly large enterprises and multinationals, are adopting CSR practices to improve their reputations, foster trust, and contribute to societal and environmental well-being [2]. All mentioned can also improve the competitiveness of the country [3].

Nowadays CSR is increasingly becoming a key element of corporate strategy, as consumers and investors increasingly expect companies to contribute positively to society and be accountable for their actions. A well-executed CSR strategy can help companies build a strong brand reputation, foster customer loyalty, and contribute to long-term success.

CSR can be a source of competitive advantage for businesses for several key reasons:

1. Enhanced brand reputation and trust. Companies with strong CSR initiatives are often perceived more positively by consumers, which builds brand loyalty and trust. A responsible company that demonstrates concern for social, environmental, or ethical issues distinguishes itself from competitors. Consumers are increasingly valuing businesses that align with their own values, which can result in stronger customer loyalty and brand preference.

2. Attracting and retaining talent. Employees, particularly from younger generations, are more likely to be attracted to and stay with companies that have a positive social and environmental impact. A company that prioritizes CSR creates a more meaningful and fulfilling work environment, which can improve employee morale, reduce turnover, and help attract top talent.

3. Improved customer loyalty. Consumers are more likely to support companies that actively contribute to social or environmental causes. Engaging in CSR initiatives allows businesses to connect with consumers on a deeper level, enhancing customer loyalty and leading to repeat business. Companies that are viewed as socially responsible can foster long-term relationships with customers, which enhances profitability.

4. Operational efficiency and cost savings. CSR can lead to cost reductions through improved operational efficiency. For example, companies that adopt sustainable practices, such as energy-efficient technologies, waste reduction strategies, or resource conservation efforts, often experience lower operating costs. Over time, these efficiencies can give companies a competitive edge in terms of cost management and profitability.

5. Access to new markets and customers. A commitment to CSR can open doors to new market opportunities. For example, companies that prioritize sustainability or ethical sourcing may attract environmentally conscious customers or gain access to certifications and standards that make them eligible for government contracts or partnerships. Companies with a strong CSR profile may also appeal to socially aware business partners.

6. Investor appeal. Increasingly, investors are interested in companies with strong environmental, social, and governance (ESG) performance. A company with robust CSR initiatives is more attractive to responsible investors, venture capitalists, and institutional investors who prioritize

long-term sustainability. By positioning itself as socially responsible, a company can attract more investment and access capital at better terms.

7. Stronger relationships with stakeholders. CSR fosters better relationships with various stakeholders, including governments, local communities, NGOs, and regulatory bodies. A good relationship with these groups can lead to smoother business operations, better regulatory compliance, and stronger community support, which can provide a significant competitive advantage.

In summary, CSR not only improves a company's societal impact but also enhances its ability to differentiate itself from competitors, attract customers and employees, increase efficiency, mitigate risks, and gain investor support—ultimately contributing to sustainable competitive advantage.

References:

1 Brin, P. & Nehme, M. (2019). Historical development of the corporate social responsibility concept. *Black Sea Economic Studies*, 48(3), 7–14. <https://doi.org/10.32843/bses.48-66>

2 Brin, P., Lombardi, R., Nehme, M. N., & Tiscini, R. (2022). Corporate social responsibility, competitiveness and sustainability in emerging economies: The case of Ukraine. *International Journal of Management and Decision Making*, 21(4), 379-401. <https://doi.org/10.1504/IJMDM.2022.125936>

3 Brin, P., Nehme, M., Polančič, G. (2020). Corporate social responsibility as an instrument of increasing of a country's competitiveness. *Torun International Studies*, 1 (13): 131-150. <https://dx.doi.org/10.12775/TIS.2020.010>

Павлова О. А.
аспірант кафедри економіки підприємства
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Янковий О. Г.

Куклінова С. І.
студент
Інституту інформаційних технологій та інноваційного підприємництва
Одеський національний морський університет
м. Одеса, Україна

РОЗРОБКА ВЕБ-СИСТЕМ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сьогодні все більше уваги приділяється сталому розвитку підприємств – прагненню задовольняти потреби існуючого покоління, не обмежуючи можливості майбутніх поколінь.

З розвитком сучасних технологій, поширенням і доступністю Інтернет-зв'язку у підприємств відкриваються унікальні можливості. Так, Інтернет є джерелом інтелектуальної діяльності сучасного підприємця. Також Інтернет давно став невід'ємною частиною сучасного бізнесу, надаючи йому конкурентні переваги [1, с. 219].

Одним із важливих інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства є вебсайти, які відіграють важливу роль, забезпечуючи доступ до інформації, підтримуючи стійкий розвиток бізнесу.

Підприємства та організації незалежно від їх розміру, форми власності та сфери діяльності змушені переходити в online-площину ведення бізнесу, аби не втрачати конкурентні позиції на ринку, розвивати зв'язки, ефективно просувати свою продукцію та комунікувати зі своїми реальними та потенційними споживачами.

Отже, розробка і використання підприємством власного веб-сайту дозволяє формувати весь комплекс маркетингових комунікацій в мережі Інтернет, реалізовувати цілі підвищення продажів, іміджеві, інформаційні цілі. Як основні характеристики сайтів виділимо: інформацію, привабливість, простоту навігації, зворотний зв'язок.

Зазначимо, що Інтернет дозволяє підприємствам бути глобальними та досягати клієнтів у різних куточках світу. Це відкриває величезні ринки та можливості для розширення бізнесу. Електронна комерція стала невід'ємною частиною сучасного бізнесу. Саме підприємства можуть продавати свої товари та послуги онлайн, що збільшує їх доходи та спрощує процес покупки для самих клієнтів. Вони забезпечують інформованість клієнтів, підтримують бізнес-практики та дозволяють збирати кошти для реалізації проектів.

Завдяки веб-технологіям підприємства можуть надати співробітникам гнучкість працювати віддалено, що особливо важливо в сучасному світі. Веб-технології надають потужні інструменти для збирання та аналізу даних. Це допомагає у прийнятті обґрунтованих рішень та оптимізації бізнес-процесів. Інтернет надає нескінченні можливості для спілкування з клієнтами та маркетингу. Загальновідомо, що соціальні мережі, електронна пошта, контент-маркетинг – це засоби для залучення та утримання клієнтів.

Створення веб-систем важливо для всіх підприємств, а також для стартапів. Однак, перш ніж приступити до цифрового маркетингу необхідно залучити потенційних клієнтів на сайт за допомогою пошукової оптимізації.

Підкреслюється, що у сучасну цифрову епоху вебсайти стали для бізнесу чимось більшим, ніж просто платформою для демонстрації своїх продуктів чи послуг. Вони також слугують потужним інструментом для дослідження користувачів, надаючи цінну

інформацію про поведінку та вподобання користувачів. Завдяки можливості відстежувати взаємодію з користувачами, збирати відгуки та проводити експерименти, вебсайти надають компаніям унікальну можливість оптимізувати свої пропозиції та створювати кращий користувацький досвід [2, с. 304].

Розглянемо основні принципи, кожен з яких спрямований на вирішення завдань щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, зміцнення його позицій на міжнародних і внутрішніх ринках і забезпечення стійкого розвитку завдяки створенню та підтримці конкурентних переваг. Це інформаційне забезпечення системи внутрішнього корпоративного управління, для створення якого необхідні наступні заходи: розробка інтегрованої системи управління, яка охоплює завдання управління, проектування та виробництва; створення автоматизованих робочих місць у інженерно-економічних службах підприємства та виробничих підрозділах; впровадження передових інформаційних технологій і засобів зв'язку; розробка комп'ютерної системи для управління якістю продукції; створення інформаційної системи «Швидкий маркетинг»; розробка автоматизованої системи «Управління вартістю»; розробка єдиної інформаційної моделі для бухгалтерського, управлінського та податкового обліку; створення єдиної інтегрованої системи для планування, нормування та обліку витрат; забезпечення технічної підтримки інформаційної системи внутрішнього корпоративного управління [3, с. 234].

Також веб-технології дозволяють підприємствам впроваджувати інновації та автоматизувати процеси, що знижує витрати та покращує ефективність.

Отже, веб-технології постійно розвиваються, надаючи підприємствам все більше можливостей для сталого зростання та підвищення конкурентоздатності.

Література:

1. Пойта, І. О., Мосійчук, І. В., Калініченко, О. О. Digital-маркетинг: сучасний стан і перспективи розвитку в Україні. Бізнес Інформ, (7).2023.С. 219-224.
2. Хітушка, Т. О., Ясенова, І. С. Веб-сайт як інструмент дослідження користувацького попиту. Цифрова трансформація фінансової системи України та країн V-4 в умовах євроінтеграції. Збірник тез III міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Дубляни, 26 квітня 2023 р.). Частина I. Дубляни: ЛНУП, 2023. С. 304.
3. Ткачова Н. П. Формування конкурентних переваг промислового підприємства. Управління розвитком : зб. наук. праць Харків : ХНЕУ. 2011. №4(101). С.233-235.

БІОЕКОНОМІКА: ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У Стратегії розвитку Європейського Союзу «EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth» [1] передбачено економічна конвергенція країн Євросоюзу, яка полягає у зближенні параметрів їх макроекономічного розвитку. Це одна з концептуальних основ процесу євроінтеграції, визначена Лісабонським договором, й об'єктивно необхідна умова для побудови інноваційної економіки Євросоюзу на засадах сталого розвитку.

Вивчення досвіду ефективної державної політики Євросоюзу щодо продукування інтелектуального капіталу, сприяння соціальним інноваціям і прискорення конвергенційних процесів є досить актуальними для України, ураховуючи законодавчо закріплені євроінтеграційні пріоритети розвитку нашої держави. Протягом останніх років у ЄС спостерігається позитивна конвергенційна тенденція: рівень економічного добробуту його новоінтегрованих країн, переважна більшість із яких – постсоціалістичні, поступово наближається до середньоєвропейського [2].

У конвергенційному процесі переходу постсоціалістичних країн ЄС важлива роль відведена трансформації на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку.

З точки зору відтворення суспільного капіталу макроекономічний вимір інновацій, які відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні національної конкурентоспроможності, повинні забезпечити три виміри: економічний, екологічний та соціальний.

Головна відмінність між традиційною та сталою інноваційною політикою полягає в тому, що кінцевою метою першої є забезпечення економічного зростання, зокрема, шляхом підвищення продуктивності праці, тоді як другої – забезпечення соціального добробуту, що потребує сталого суспільного розвитку. Якщо традиційна інноваційна модель ґрунтується на засадах зростання економіки, то стала модель – на засадах сталого розвитку [2].

Порівняння між традиційною інноваційною політикою та новою політикою сталого розвитку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності між традиційною інноваційною політикою та новою політикою сталого розвитку Європейського Союзу

№	Традиційна інноваційна політика	Новітня стала інноваційна політика
1	Основна мета – забезпечення економічного зростання країни (ЄС)	Основна мета – забезпечення сталого розвитку та підвищення добробуту населення. Економічне зростання розглядається лише як інструмент
2	Основний елемент – національна інноваційна система	Основний елемент – інноваційна екосистема
3	Управління та контроль за принципом «зверху вниз»	Через включення стихійних процесів, експериментів, конкуренції, управління та контроль – за принципом «знизу вверху»
4	Творче накопичення, базові інновації	Творче руйнування, радикальні інновації
5	Інноваційна «ізоляція» державних установ	Системний розвиток і соціальні інновації

6	Орієнтація на пропозицію	Орієнтація на попит, кінцевий споживач – у центрі уваги
7	Парадигма закритості інновацій	Парадигма децентралізованих інновацій
8	Корпоративні моделі бізнесу: підхід «замовник-виконавець»	Мережева модель бізнесу – партнерський підхід
9	Акцент на технології	Акцент на знання і компетенції
10	Центральне поняття – продукт	Центральне поняття – послуга
11	Домінує національний рівень	Регіональний рівень отримує автономію
12	Національне поле діяльності	Глобальне поле діяльності
13	Культура перебуває поза межами уваги інноваційної політики, інновації обмежуються звичайним промисловим дизайном	Культура як основна та динамічна частина інноваційного середовища. Розвивається індустрія творчості та дизайн мислення

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Оскільки глобальне середовище стає все більш тісно пов'язаним, а країни використовують свої сильні сторони, приділяючи більше уваги добробуту для людини та збереження навколишнього середовища, а не простому прибутку, сталі інновації стануть важливим елементом успіху та соціальної стабільності. Глобальна співпраця та кооперація, сталий розвиток, технології та практики, орієнтовані на людину, а також етичні підходи до ведення бізнесу – це нові ключі до економічного зростання країн та регіонів у взаємопов'язаному та мобільному світі.

Отже, національні та регіональні інноваційні політики повинні усвідомлювати виклики та нові концепції, а також кращі практики та досвід, щоб зробити бачення сталих інновацій реальністю.

Важлива частина іміджу економіки майбутнього Європейського Союзу – це циркулярна економіка та біоекономічних засадах. Стратегії ЄС спрямовані на розвиток секторів біоекономіки, що передбачає залучення додаткових інвестицій. Для впровадження та розвитку біоекономіки – економіки нового типу ЄС надає значні фінансові інвестиції проектам у цій сфері. Біоекономіка є парадигмою та інструментом досягнення цілей сталого розвитку [4].

Таким чином, біоекономіка – інноваційний напрямок у розвитку економіки країн, яка сприяє сталому розвитку.

Література:

1. COM(2010) 2020. EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.
2. Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти : Колективна монографія / За наук. ред. проф. Радіонової І.Ф. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 364 с.
3. Hautamaki A. Sustainable Innovation. A New Age of Innovation and Finland's Innovation Policy / A. Hautamaki / SITRA Reports №87. – SITRA, Helsinki, 2010. – 144 p.
4. Будякова О.Ю., Дервіш Д.С. Інвестиції в біоекономіку для повоєнного відновлення України. Трансформаційна економіка, Випуск № 4(04), 2023. С. 9-13. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-2>

МЕНЕДЖМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Сучасний бізнес-середовище відзначається динамічністю, високим рівнем технологічного розвитку та жорсткою конкуренцією. У таких умовах однією з ключових передумов успішної діяльності підприємства є наявність та ефективне управління інтелектуальним капіталом. Інтелектуальний капітал визначається як сукупність знань, досвіду, навичок та інноваційного потенціалу, які мають стратегічне значення для підприємства [1, с.122-130]. Управління цим ресурсом стає критично важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства.

Конкурентоспроможність – спроможність підприємства використовувати свій конкурентний потенціал для створення і підтримки додаткових конкурентних переваг з метою збереження стійкого становища на ринку і оптимізації прибутку за рахунок завоювання прихильності споживачів. Ефективне управління інтелектуальним капіталом є одним з головних джерел конкурентних переваг сучасного підприємства. Інноваційний підхід до ведення бізнесу, заснований на знаннях та творчості співробітників, дозволяє компаніям створювати унікальні продукти та послуги, які важко копіювати конкурентам. Це підвищує рівень задоволеності клієнтів і сприяє лояльності, що, в свою чергу, забезпечує зростання прибутковості.

Для ефективного управління інтелектуальним капіталом підприємствам необхідно розробити відповідні стратегії, які включають:

1. Інвестування в розвиток людського капіталу. Це передбачає навчання персоналу, розвиток навичок та створення умов для реалізації їх творчого потенціалу. Підприємства можуть впроваджувати програми безперервного навчання, наставництва та коучингу, що дозволяє співробітникам підвищувати свою кваліфікацію та швидше адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

2. Розвиток структурного капіталу. Важливим елементом є створення та впровадження сучасних інформаційних систем, що дозволяють оптимізувати бізнес-процеси і покращити комунікацію всередині організації. Крім того, підприємства повинні інвестувати в розробку та захист інтелектуальної власності, що забезпечує довгострокові конкурентні переваги. [2, с.220].

3. Управління капіталом відносин. Зміцнення відносин з клієнтами, партнерами та іншими зацікавленими сторонами через ефективні комунікації та зворотний зв'язок сприяє підвищенню репутації компанії та розширенню її ринкових можливостей. Створення довгострокових партнерських відносин забезпечує стабільний доступ до нових ринків та ресурсів.

4. Інноваційне управління. Використання сучасних методів управління, таких як бенчмаркінг, управління знаннями та інноваційними процесами, допомагає підприємствам підтримувати свою конкурентоспроможність на високому рівні. Важливим аспектом є також впровадження цифрових технологій та автоматизації, що підвищує ефективність виробничих процесів та знижує витрати [3, с.333].

Незважаючи на значні переваги, управління інтелектуальним капіталом стикається з низкою викликів. Це включає складність оцінки вартості інтелектуальних активів, ризики втрати знань через відтік кадрів, а також труднощі в інтеграції інтелектуального капіталу в загальну стратегію компанії. Однак, з огляду на швидкий розвиток технологій та змінність

ринкового середовища, управління інтелектуальним капіталом стає ще більш важливим. Підприємства, які здатні ефективно адаптувати свої стратегії до нових викликів і використовувати інтелектуальний капітал як основний інструмент конкурентної боротьби, матимуть значні переваги в умовах глобалізації та цифрової трансформації.

Управління інтелектуальним капіталом є невід'ємною частиною стратегії розвитку підприємства, яка спрямована на забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. Компанії, які здатні ефективно управляти своїм інтелектуальним капіталом, мають значну перевагу на ринку, оскільки можуть швидко адаптуватися до змін, створювати інноваційні продукти та послуги і забезпечувати високу якість обслуговування своїх клієнтів. Таким чином, інтелектуальний капітал стає не лише засобом досягнення конкурентних переваг, але й важливим чинником сталого розвитку підприємства.

Література:

1. Літвінов О. С. Інтелектуальний капітал підприємства: сутність, оцінка, розвиток : монографія / О. С. Літвінов. Одеса: Астропринт, 2019. 392 с.
2. Шипуліна, Ю.С. Управління розвитком інноваційної культури промислових підприємств: монографія. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. 432.
3. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф. К.: Ельга-Н, 2004. 519 с.
4. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С., Шипуліна Ю.С., Райко Д.В. Перспективи і проблеми інноваційного розвитку в умовах четвертої промислової революції. Управління інноваційною діяльністю: теорія і практика: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., професора Витвицької О.Д. Київ: ТОВ «АГРАР МЕДІА ГРУП», 2021. С. 112 - 131.

ВИЗНАЧАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАРТАПІВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Однією з найбільш перспективних форм розвитку інноваційної діяльності, як в Україні, так і в усьому світі, є стартапи (англ. startup). Значні результати стартап-проектів в різних сферах, у тому числі фінансовій, свідчать про перспективність такої форми розвитку економіки. Стартапи, пов'язані з новими технологічними рішеннями, зокрема фінансовими технологіями, аналітикою та штучним інтелектом, здатні заощадити час і миттєво провести фінансові операції в будь-якій точці світу.

Термін «стартап» вперше був використаний 1976 року журналом Forbes, а 1977 року журнал Business Week охарактеризував ним компанії з короткою історією операційної діяльності. Наразі відсутній єдиний підхід до трактування терміну «стартап», а в українському законодавстві він взагалі відсутній.

Серед безлічі визначень терміну «стартап», які наведені у науковій та бізнес літературі, на нашу думку, варто звернути увагу на наступні (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «стартап» (startup)

Автор, джерело	Визначення стартапу
Стівен Бланк [1, 2]	- тимчасова структура, яка існує з метою пошуку відтворюваної і зростаючої бізнес-моделі [1]. – нещодавно створена компанія, біля витоків створення якої – пошук і реалізація бізнес-ідеї для подальшого втілення в життя [2].
П. Грехам [3]	– компанія, створена для швидкого зростання, яка не знайшла свою стійку бізнес-модель.
Ріс Е. [4]	– новостворена організація, яка займається розробкою нових товарів або послуг в умовах невизначеності.
Вікіпедія [5]	– нещодавно створена компанія (можливо ще не зареєстрована офіційно), що формує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських так і фінансових) і планує виходити на ринок.

До визначальних характеристик фінансових компаній, за якими їх можна віднести до стартапів, на нашу думку, слід віднести наступні:

- період створення – стартап це молода компанія з коротким періодом існування;
- наявність оригінальної інноваційної ідеї у фінансовій сфері. Стартапи вирішують проблеми за допомогою новаторських підходів та ідей, що відрізняють їх від традиційних бізнесів;
- перспективність, масштабованість, великий потенціал зростання. Проект потенційно може показати кількаразове зростання в капіталізації та прибутках, він легко

масштабується і оперує на багатомільярдних ринках. Масштабування умовно розділяється на горизонтальне (в сервісах) і вертикальне (в географії). Для швидкого зростання стартап повинен видавати продукт або послугу, що будуть затребуваними на світовому ринку;

- орієнтованість на технології;
- можливість втілення як бізнес-ідеї;
- невизначеність результату, ризиковість;
- засновникам часто є молоді люди, яким не вистачає ресурсів і підприємницького досвіду;
- відсутність початкового капіталу не вистачає ресурсів;
- гучкість і швидкість реакції на зміни: стартапи працюють у швидкозмінному фінансовому середовищі, де потрібно швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах, вимогах клієнтів та конкуренції;
- культура експериментів: стартапи часто працюють у середовищі, де постійні експерименти, випробування та вдосконалення продукту або послуги є нормою. Вони активно використовують методології, такі як «Lean Startup», щоб швидко вивчати реакцію ринку та вдосконалювати свої продукти.

Література:

1. Steve Blank and Bob Dorf The Startup Owners Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. K & S Ranch; 1st edition, 2012. 608 p.
2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
3. Graham, P. (2012). Startup – Growth. <http://www.paulgraham.com/>
4. Eric Ries The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Currency, 2011. 336.
5. Стартап. Вікіпедія — вільна енциклопедія: веб-сайт. URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап>

ІНВЕСТИЦІЇ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої входять 30 найбільш розвинених країн світу, опубліковано доповідь «Підтримка інвестицій в інтелектуальний капітал, зростання та інновації» (Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation), яка присвячена інтелектуальному капіталу в підприємницькій діяльності [1]. В дослідженні зазначається, що останніми роками багатьох країнах ОЕСР інвестиції підприємств в інтелектуальний капітал зростають швидше, ніж інвестиції у фізичний капітал, такий як обладнання та нерухомість, причому ця тенденція зберігається навіть у складних економічних умовах. В доповіді зроблено наступні ключові висновки:

- інвестиції підприємств в інтелектуальний капітал сприяють зростанню та підвищенню продуктивності. Дослідження по ЄС та США показали, що інвестиції підприємств в інтелектуальний капітал сприяють зростанню продуктивності праці в середньому на 20-34%;

- інтелектуальний капітал є чинником, який визначає конкурентоспроможність підприємств;

- чим більше країни інвестують в інтелектуальний капітал, тим більше розвиток інноваційної діяльності підприємств. Так, наприклад, США та Швеція інвестують приблизно в два рази більше в інтелектуальний капітал, ніж Італія та Іспанія, а підприємства США та Швеції, що патентують свої винаходи, залучають в чотири рази більше капіталовкладень, ніж аналогічні підприємства в Італії та Іспанії;

- галузі, засновані на інтелектуальному капіталі, створюють нову проблематику для конкурентної політики, зокрема у цифровій економіці, в якій конкуренція відрізняється від інших секторів;

- права інтелектуальної власності є невід'ємним елементом рамкових умов для інвестицій в інтелектуальний капітал. Але правила в галузі прав інтелектуальної власності не завжди встигають за технологічними змінами — багато систем охорони авторських прав, наприклад, були створені для паперового та друкованого світу та можуть заважати новим цифровим послугам;

- у різних країнах відзначається позитивна кореляція між ринковою вартістю підприємств та інвестиціями в інтелектуальний капітал. Але фінансові звіти корпорацій надають обмежену інформацію про інвестиції підприємств в інтелектуальний капітал;

- зростання інвестицій підприємств в інтелектуальний капітал призводить до зростання ролі людського капіталу, який є його основою, а також має вагомі наслідки для зайнятості та нерівності заробітку, коли винагорода інвесторів, може бути вищою за винагороду працівників [1].

В розвинутих країнах світу капітальні інвестиції у нематеріальні активи складають 6-17%

від ВВП [2]. Частка капітальних інвестицій підприємств у нематеріальні активи у ВВП України в 2022 р. склала 0,4%, що є критично низьким та недостатнім для інноваційного розвитку [3].

Інтелектуальний капітал є джерелом конкурентних переваг для національної економіки: створюється технологічний базис для інноваційного розвитку всіх секторів економіки, створюються робочі місця для висококваліфікованої робочої сили, скорочується відтік капіталу через залучення його до інвестицій в інноваційну діяльність, зростають надходження до бюджету і, відповідно, зростає добробут населення, розвивається підприємницька діяльність. Це обумовлює актуальність розробки системних рішень задля скорочення відставання України від провідних країн світу в інвестиційному забезпеченні інтелектуальної економіки.

В якості системного базису становлення інтелектуальної економіки в Україні пропонується кумулятивна модель, логіка якої є наступною: збільшення фінансових ресурсів для розширеного відтворення інноваційного потенціалу – збільшення видатків на розвиток національної та регіональних інноваційних систем – активізація інноваційної діяльності – збільшення впроваджень інновацій на вітчизняних підприємствах – використання технологій вітчизняними підприємствами всіх секторів – підвищення продуктивності вітчизняних підприємств на інноваційному базисі – збільшення фінансових ресурсів для розширеного відтворення інноваційного потенціалу [4].

Література:

1. OECD (2013). Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation, OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264193307-en>.
2. WIPO and Luiss Business School (2024). World Intangible Investment Highlights: June 2024 edition. Geneva and Rome: World Intellectual Property Organization and Luiss Business School. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-rn2024-32-en-world-intangible-investment-highlights.pdf>.
3. Статистична інформація Державного комітету статистики України «Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності у 2012-2022 роках». URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

SCRUM ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АГРОБІЗНЕСІ

Agile-методологія набула широкого використання в ІТ-сфері завдяки численним перевагам, зокрема, підвищенню продуктивності та конкурентоздатності, максимізації прибутку. Застосування таких сучасних підходів, особливо фреймворку Scrum, в управлінні аграрними проектами, які зачасто залежать від сезонності, погоди та ринкових цін, дозволить сформувати чіткий структурований робочий план, виокремити завдання, надати гарантії їх виконання у зазначені дедлайни із постійним відстеженням прогресу [3].

Scrum - це найпопулярніший метод Agile, який базується на ітеративному підході. Усі процеси розділяються на спринти тривалістю 1-4 тижні [1].

Спринт організовується шляхом відбору пріоритетних завдань із беклогу відповідно до можливостей команди. Усі учасники погоджуються завершити поставлені перед собою цілі до кінця спринта, що наділяє їх більшою відповідальністю.

Дана Agile-методологія орієнтована на командну роботу, постійну співпрацю та структуроване виконання проекту. До прикладу, фермер може координувати роботу команди над підготовкою до посадки, збору врожаю, працюючи в ітераціях, коли кожен учасник процесу вносить свій вклад у розвиток аграрного підприємства [2].

Відстеження процесу відбувається кожного дня, коли учасники зустрічаються для обговорення наступних питань:

1. Що було зроблено із моменту останньої зустрічі?
2. Чи є якісь перешкоди на шляху виконання завдань?
3. Що буде зроблено до наступної зустрічі?

Важливим елементом Scrum є планування на початку кожного спринту, що підходить для сезонних робіт (збір урожаю, посів). Усі процеси є візуалізованими та відображаються на спринт-дошці. У кінці спринту організовується ретроспектива та перегляд результатів, під час яких є можливість обговорити проблемні моменти, внести корективи, отримати зворотній зв'язок від зацікавлених сторін.

На рис.1 сформовано матрицю SWOT-аналізу інтеграції Scrum в управління агропромисловим виробництвом.

Таким чином, SWOT-аналіз інтеграції Scrum в управління агропромисловим виробництвом показує численні переваги, такі як висока швидкість адаптації до змін та активна залученість членів команди в процес прийняття рішень. Однак, існують суттєві недоліки, зокрема застаріла корпоративна культура та обмежені ресурси для навчання, що можуть негативно вплинути на реалізацію методології. Потенційними можливостями для аграрних підприємств є співпраця з інноваційними стартапами, безперервне удосконалення процесів та забезпечення конкурентоздатності. Підприємства повинні також враховувати ризики, пов'язані з нестабільністю зовнішніх умов та новими процесами.

Отже, інтеграція Scrum в агропромислове виробництво забезпечує гнучкість у плануванні і виконанні робіт, дає можливість оперативного реагувати на нові виклики, оптимізуючи процеси та покращуючи комунікацію із стейкхолдерами. Завдяки цьому сучасному підходу, аграрні підприємства впроваджують інновації, вдосконалюють якість продукції, забезпечують ефективне управління проектами. Незважаючи на ризики, пов'язані із новими процесами, нестабільністю умов та недостатніми ресурси, Scrum відкриває нові горизонти для розвитку аграрної сфери в умовах динамічного ринку.



Рис. 1 Матриця SWOT-аналізу інтеграції Scrum в управління агропромисловим виробництвом

Сформовано автором

Література:

1. 9 Common Types of Agile Methodologies in the Workplace. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/agile-methodologie>
2. Laszlo, Varallyai. Using Agile in Implementing Agriculture AI Projects and Farm Management. Journal of Agricultural Informatics/Agrárinformatika Folyóirat 14.1. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/372310924_Using_Agile_in_Implementing_Agriculture_AI_Projects_and_Farm_Management
3. Ігнатко М.І., Ігнатко Я.В., Ігнатко, М.Ю., Галас, Ю.І. Зарубіжний досвід формування моделі управління розвитком бізнесу в умовах інноваційної економіки. Економічні горизонти. 2022. №3(21). С. 32–40.

Ігнатко М.І.

доктор філософії за спеціальністю 051 Економіка,
доцент кафедри менеджменту, фінансів та інформаційних технологій
Карпатський університет імені Августина Волошина
м. Ужгород

Ігнатко М.Ю.

студент кафедри менеджменту, фінансів та інформаційних технологій
Карпатський університет імені Августина Волошина
м. Ужгород

ВИКЛИКИ КІБЕРБЕЗПЕКИ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Сучасна економіка глибоко інтегрована у процес цифрової трансформації. Інформаційні технології спрощують доступ до товарів та послуг, покращують комунікацію та оптимізують бізнес-процеси. Вони стають невідомою частиною організації робочих процесів, де програмне забезпечення, електронна пошта, різні застосунки відіграють ключову роль. Комп'ютерні технології базуються на таких фундаментальних концепціях, як "Internet of Things" ("інтернет речей"), "Cloud computing" ("хмарні обчислення"), "Big data" ("великі дані"), які дозволяють обробляти, аналізувати, зберігати великі обсяги даних. Ці процеси сприяють швидкому прийняттю бізнес-рішень та максимально знижують ризики суб'єктивного людського впливу [2; 3].

Активна діджиталізація соціально-економічних сфер життя, разом із позитивним впливом, створила й нові, раніше невідомі загрози. Зокрема, все частішими є випадки неправомірного використання та розповсюдження особистих даних. За таких умов, питання захисту інформації набуває все більшої актуальності, особливо в період війни, коли від кібератак страждають сайти органів державної влади, банки, інтернет-магазини, ІТ-компанії, підприємства тощо.

На рис.1 відображено основні види кібератак.

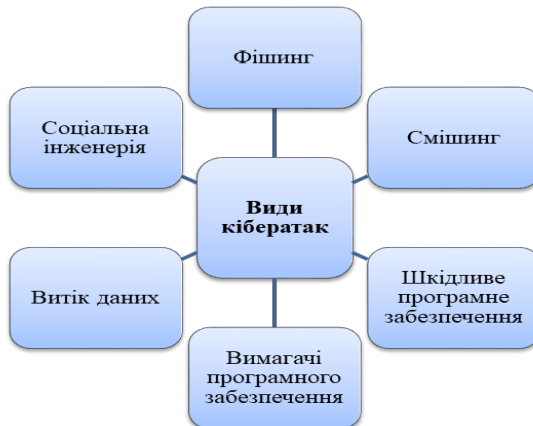


Рис. 1 Види загроз у кіберпросторі

Складено авторами із використанням [4, с.124]

Відповідно до рис.1, кібератаки є різноманітними та становлять реальну загрозу для

безпеки інформації, що ще раз підкреслює необхідність впровадження потрібних заходів, проведення навчання персоналу та безперервного моніторингу систем для забезпечення захисту цифрових даних.

Вважаємо, що впровадження кібербезпеки в хмарних сервісах повинно передбачати такі основні заходи:

Шифрування даних в хмарних сервісах та під час їхнього транспортування.

Резервне копіювання даних, що дасть змогу відновити їх у разі втрати та атак на систему.

Аутифікація та авторизація при отриманні доступу до хмарних середовищ, зокрема, це двофакторна аутифікація, біометричні методи.

Захист від інсайдерських загроз - застосування різних методів захисту чутливих даних, регулярне вивчення працівників та моніторинг їх дій [1, с.244].

Захист від вірусів та шкідливого програмного забезпечення - використання антивірусних програм, постійні оновлення системи, сканування документів на наявність загрозованих файлів.

Захист від DDoS-атак - застосування різноманітних методів захисту на рівні мереж, додатків, технологій CDN (Content Delivery Network) тощо.

Захист витоку даних - використання різноманітних засобів контролю та моніторингу.

Таким чином, кібербезпека вимагає впровадження комплексних заходів, що допомагають забезпечувати конфіденційність, цілісність, доступність даних та захист від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Отже, захист цифрових даних в Україні є надзвичайно важливим аспектом, оскільки країна зазнає високого рівня кібератак через військові дії. Головними мішенями злочинців стають державні установи, критична інфраструктура, бізнес, банківська система, оборонні підприємства та інші ключові галузі економіки. Кібербезпека стає стратегічно необхідною для збереження національної безпеки та стійкості соціально-економічних процесів.

Література:

1. Богом'я В. І., Кочегаров В. С. Кібербезпека в хмарних сервісах за допомогою застосування криптографічних методів. Водний транспорт. 2023. С.239-246.
2. Ігнатко М.І., Ігнатко Я.В., Ігнатко, М.Ю., Галас, Ю.І. Зарубіжний досвід формування моделі управління розвитком бізнесу в умовах інноваційної економіки. Економічні горизонти. 2022. №3(21). С. 32–40.
3. Кіндзерський Ю.В. Кібербезпека та становлення цифрової економіки: проблеми взаємозв'язку. Economics Bulletin. 2020. №3. С. 18-26
4. Шостак Л. В., Федонюк А. А., Помазун О. О. Особливості кібербезпеки бізнесу в умовах воєнного часу. Цифрова економіка та економічна безпека. 3 (12). 2024. С. 121-125. URL: <http://dees.ici.od.ua/index.php/journal/article/view/406/387>

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

На сьогоднішній день інвестиції відіграють особливо важливу роль у розвитку людського капіталу. Слід підкреслити, що доцільне інвестування в людський капітал навіть у незначних обсягах може надати можливість отримати набагато більшої економічної віддачі у довгостроковій перспективі, аніж лише технологічний та інноваційний розвиток. Такі інвестиції націлені на отримання усіх необхідних інтелектуальних ресурсів на користь удосконалення усіх сфер життя людини, які в результаті і забезпечують сталий розвиток країни.

За визначенням Ю.Ю. Точиліної, інвестиції в людський капітал – будь-які вкладення у галузі економічної діяльності, що охоплюють різні сфери життя людини, з метою удосконалення якісних параметрів робочої сили. Такі інвестиції пов'язані з суттєвими витратами, що обумовлюють зростання національного доходу. Відтак інвестування в людський капітал асоціюється з процесом створення продуктивних здібностей людини шляхом інвестування в освіту, на базі якої (окрім формального одержання людиною ступеня освіти на етапах її розвитку) проводиться спеціальне навчання персоналу підприємств / організацій / установ (ПОУ) незалежно від галузевого спрямування та форм власності, і, відповідно, в охорону здоров'я з метою зміцнення фізичного та психічного здоров'я як здобувачів ступеня освіти, так і досвідчених фахівців ПОУ [3, с. 46].

З огляду на дослідження О.А. Шульги, інвестиції в людський капітал характеризуються певними особливостями. По-перше, віддача інвестицій залежить від працездатного періоду життя головного носія людського капіталу – людини. Від того, наскільки раніше будуть зроблені вкладення в людину, залежить те, наскільки швидко вона зможе надавати віддачу від цих вкладень. По-друге, людський капітал може не лише відображати фізичний і моральний знос матеріально-технічної бази, але й нагромаджуватися, забезпечуючи її оновлення на користь здійснення вкладень в інновації та їх подальшої реалізації із запровадженням у суспільне життя. Так, по мірі нагромадження людського капіталу збільшується і прибутковість ПОУ, межею зростання якої є верхня межа активної трудової діяльності людини в процесі реалізації людського капіталу, після чого вона може різко знижуватися під впливом змінних чинників. Тому, постійне нагромадження людського капіталу у вигляді знань, умінь та навичок людини за умов проходження програм підвищення кваліфікації (підготовки / перепідготовки / спеціалізації) у спеціалізованих закладах освіти та стажування в інших українських і закордонних ПОУ забезпечуватиме орієнтир фахівців під потреби людини в процесі виконання ними робіт, продажу товарів і надання послуг в межах компетенції, беручи до уваги чинники впливу на їх зміни. Адже характер та вид вкладень обумовлені певними історичними, національними і культурними особливостями та традиціями. По-третє, не всі інвестиції в людину – інвестиції в людський капітал. Зокрема, інвестиції, спрямовані у кримінальну діяльність, є недоцільними та шкідливими для суспільства, тому не є інвестиціями в людський капітал. Відповідно, порівняно з інвестиціями загалом, інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними та доцільними у контексті як окремої людини, так і суспільства в цілому [4].

Таким чином, якщо спиратись на працю Д.А. Терещенко, то саме інвестиції в людський капітал і є основою механізму його модернізації. Тому, від того, наскільки буде забезпечений розвиток людського капіталу усіма необхідними ресурсами у вигляді інвестицій, залежить

те, наскільки вдалим буде сам процес його розвитку на стадіях нагромадження, формування, реалізації та модернізації [2, с. 105]. Разом з тим, науковці на чолі з М.О. Кохан зазначають, що інвестування у людський капітал як процес вкладання будь-яких видів капіталу враховує його нагромадження, що може знайти своє відображення у збільшенні показників продуктивності праці, націлюючись на залучення матеріальних і нематеріальних активів, які мають сприяти набуттю, примноженню, розвитку та збереженню основних активів як компонентів людського капіталу [1].

Можна стверджувати, що інвестиції в людський капітал передбачають створення особливої стратегії розвитку людського капіталу, яка може мати інноваційний характер. Ця стратегія є обов'язковою для забезпечення реалізації та модернізації людського капіталу завдяки належному інвестуванню в економічний, екологічний і соціальний розвиток з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників (кількість інвестицій у людські ресурси, інновації та професійний розвиток) та основних аспектів і напрямів інвестування. А, враховуючи те, що сьогодні Україна несе серйозні фінансові втрати, пов'язані з повномасштабною війною, введення нових технологічних рішень у галузеву діяльність ПОУ завдяки здійсненню інвестицій в інновації стає основою модернізації людського капіталу. І тут саме інноваційна політика є повоєнним рушійним інструментом модернізації, уможливити яку значною мірою здатна тісна взаємодія з європейськими інноваційними надбаннями. У такому випадку передбачається застосування нових підходів до освіти, професійного навчання та мотивації трудової діяльності, що стає основою для кращої адаптації людини до змін в умовах технологічних та економічних викликів.

Література:

1. Кохан М. О., Гнилянська Л. Й., Головнєв В. І. Розвиток людського капіталу та досягнення соціальної згуртованості в умовах формування стратегічного потенціалу та динамічних змін. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-58>
2. Терещенко Д. А. Формування механізмів державного управління розвитком людського капіталу. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 4. С. 103–108. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.4.103>

Капінус Д. С.
студентка кафедри економічної теорії
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
м. Київ, Україна
Науковий керівник: доктор філософії з економіки,
старший викладач Палієнко Т.П.

РОЛЬ ОЕСР У СПРИЯННІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СЕКТОРУ

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) є однією з трьох найбільш впливових економічних інституцій у світі разом із МВФ та Світовим банком, включаючи 38 членів, та маючи партнерство ще з 70 державами світу [1]. Така широкомасштабність надає можливість організації значно впливати на світову економіку шляхом надання рекомендацій щодо соціально економічної та науково-технічної політики, надання статистичних даних, виступаючи також платформою для взаємодії країн. Маючи на меті просування політики, яка покращує економічний і соціальний добробут населення у світі, організація актуалізує розвиток інновацій як рушійної сили економічного розвитку держав.

Розглядаючи інструменти впливу ОЕСР на розвиток інновацій варто звернути увагу на низку сфер діяльності організації, а саме:

1. Розроблення рекомендацій, що дозволяє окреслити рамки, у межах яких державам вдасться досягнути ефективної інноваційної діяльності, створюючи сприятливе середовище для цього. Така практика спонукає країни збільшувати свої інвестиції в дослідження та розробки (НДДКР), оптимізувати регулятивні процеси та сприяти партнерству між органами влади, інституціями та приватними підприємствами, що є критично важливим для формування національних інноваційних систем. ОЕСР постійно актуалізує норми та стандарти статистики науки та інновацій, зокрема такі методології та стратегії як «Інноваційна стратегія ОЕСР», «Керівництво Осло», «Керівництво Фраскати».

2. Збір та аналіз даних дозволяє оцінити ефективність інновацій у країнах, завдяки чому держави-члени мають можливість визначити власний прогрес у даному секторі, та визначити які сфери діяльності потребують вдосконалення. ОЕСР має власну систему Інноваційних Індикаторів, та відповідну базу статистичних даних про інноваційну діяльність компаній у країнах-членах ОЕСР та інших державах, тобто, дані про те, якою мірою компанії впровадили нові або вдосконалені продукти та покращили бізнес-процеси. На сьогодні ОЕСР є головним постачальником статистичної інформації про науку та технології.

3. Партнерство у межах ОЕСР надає країнам платформу для досконалої комунікації, обміну досвідом, визначення напрямків подальшого політичного, економічного та соціального розвитку. На додачу, сприятливим фактором у даній співпраці є залучення міжнародних експертів ОЕСР, що виявляють недоліки, проводять оцінку та надають відповідні рекомендації для подальшого розвитку. Результати такої співпраці висвітлюються у рішеннях, рекомендаціях, деклараціях, міжнародних угодах, домовленостях тощо.

Як свідчить рейтинг країн «Глобальний інноваційний індекс», що оцінює розвиток інновацій на основі різних критеріїв, таких як інституції, людський капітал і дослідження, інфраструктура, кредит, інвестиції, зв'язки, створення, поглинання та поширення знань, та творчі результати, держави-члени ОЕСР (за винятком кількох країн) займають високі позиції, перебуваючи у переліку п'ятдесяти країн із найвищим рейтингом [3, с. 18]. Це є найкращим свідченням результатів роботи організації та старань її членів.

З популяризацією теми важливості розвитку інноваційного сектору, виникає питання: «чи варто Україні досягнути до ОЕСР як державі-члену?». Приєднання до організації сприятиме економічній стабільності країни, покращить її сприйняття з боку інших держав,

підвищить довіру з боку інвесторів та відкриє доступ до нових даних та практик світової спільноти. Також важливим є потенційний обмін знаннями і даними з іншими членами організації, що сприятиме економічному плануванню та долученню до міжнародних угод.

За умови приєднання, Україна не лише значно наблизиться до міжнародних стандартів ведення інноваційної політики, але й зможе налагодити відповідні партнерства в інноваційному секторі з іншими державами та міжнародними інституціями. А до моменту набуття членства країні важливо активніше долучатися до співпраці з ОЕСР на базі партнерства, беручи участь у роботі організації у окремих відділах, вивчати досвід інших країн та визначені організацією стандарти, для впровадження у майбутній діяльності в інноваційному секторі.

Підсумовуючи, можна дійти висновку, що ОЕСР сприяє активізації та розвитку інноваційного потенціалу та соціальному розвитку країн. Завдяки рекомендаціям, аналізу даних і міжнародній співпраці організація має змогу допомагати країнам-членам збільшити власний інноваційний потенціал. Особливо значущою є допомога ОЕСР Україні в розбудові технологічного сектору, що сприятиме її економічному відновленню та інтеграції в світову економіку.

Література:

1. Організація економічного співробітництва та розвитку. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/organizaciya-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ta-rozvitku>.

2. OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development | Knowledge for policy. European Commission. URL: https://knowledge4policy.ec.europa.eu/organisation/oecd-organisation-economic-co-operation-development_en

Кернас А. В.

кандидат психологічних наук,
старший викладач кафедри Мовної та психолого-педагогічної підготовки Одеський
національний економічний університет

Король О. О.

студент 4 курсу
кафедри психології та соціальної роботи
Національний університет «Одеська політехніка»
м. Одеса, Україна

ТЕОРЕТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ВИКОРИСТАННЯ ФОРСАЙТУ ВІДНОСНО ПРОЕКТУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

За даними глобального інноваційного індексу, що був оприлюднений наприкінці вересня 2014 року, це систематична спроба зазирнути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки та суспільства з метою ідентифікації зон стратегічного дослідження та появи нових високих технологій, що подають надії приносити найбільші економічні та соціальні вигоди[1].

Форсайт у контексті проектування та прогнозування - це методологія, яка дозволяє організаціям і командам оцінювати майбутні тенденції, ризики та можливості з метою забезпечення успішності проєктів. Це систематичний підхід, що охоплює аналітичні, стратегічні та творчі аспекти прогнозування.

Основні елементи форсайту:

1. Аналіз інформації: Збір і аналіз великих обсягів даних про поточні тенденції, технології та соціальні зміни. Це може включати навчання на основі великих даних, опитування експертів та аналіз літератури.

2. Сценарне планування: Розробка декількох альтернативних сценаріїв майбутнього. Це дозволяє усвідомити різні напрямки, в яких може йти розвиток, і підготуватися до кожного з них.

3. Залучення експертів: Проведення консультацій і воркшопів з фахівцями різних галузей для отримання комплексного бачення майбутніх змін. Це важливий етап, оскільки різноманітність думок може допомогти виявити неочевидні фактори.

4. Оцінка ризиків і можливостей: Визначення потенційних ризиків та можливостей, пов'язаних з кожним сценарієм. Це допомагає організаціям розробити стратегії управління ризиками.

5. Стратегічне планування: Використання отриманих даних та сценаріїв для формування стратегій, які можуть адаптуватися до різних умов. Це включає в себе визначення пріоритетів та планування ресурсів.

Застосування форсайту в проектуванні та прогнозуванні:

Інновації: Форсайт дозволяє визначити області для інновацій, оцінити, як нові технології можуть вплинути на проєкти та компанії.

Стратегічне управління: Допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення, що базуються на можливих змінах у зовнішньому середовищі.

Оцінка конкурентоспроможності: Через дослідження тенденцій і прогнозування розвитку ринку, компанії можуть зберегти або підвищити свою конкурентоспроможність[1,2].

Соціальна відповідальність: Форсайт може допомогти організаціям оцінити соціальні зміни та адаптуватися до них, що важливо для підтримки репутації і стійкості.

Форсайт від інших інструментів вивчення майбутнього розвитку відрізняють чотири основні характеристики:

1. Орієнтація на вживання конкретних заходів, що полягає не тільки в аналізі та міркуванні щодо перспектив майбутнього розвитку, але в прийнятті конкретних рішень,

які дадуть змогу формувати майбутнє таким, яким його хочуть бачити;

2. Врахування різних альтернатив майбутнього розвитку, яке ґрунтується на тому, що майбутнє не визначене;

3. Залученість різних учасників, тому що потрібне залучення широкого кола різнопрофільних, але зацікавлених груп учасників;

4. Міждисциплінарний характер, який має комплексний характер і намагається охопити всі фактори, які можуть вплинути на майбутні процеси[1,2,3].

За останні десятиліття роль форсайт-методології у формуванні стратегічної політики країн, що прагнуть максимально використати свій потенціал у науці (технологічній та інноваційній діяльності), різко зростала. Прийшло усвідомлення значущості міждисциплінарного співробітництва, що відкриває нові можливості для розвитку країни та консолідації фахівців різних напрямів при визначенні пріоритетів майбутнього. Це передбачає зміни сформованого підходу до вибору науково-технологічних пріоритетів і розподілу фінансування. Сьогодні форсайт стає популярним явищем як в адміністративних структурах, так і в офісах сучасних корпорацій.

Досліджено зміст визначень поняття «форсайт» з позицій зарубіжних і вітчизняних економістів. Показано, що застосування форсайт-технології і її інструментарію дає можливість окреслити ті напрями логістичної діяльності підприємства, які потребують комплексного підходу до їх прогнозування і передбачення. Запропоновано авторське бачення використання форсайт-технології у системі логістичного менеджменту, яке передбачає забезпечення можливості управління розвитком підприємства, його формування у реальному часі, виходячи із реальних логістичних ресурсів, умов і можливостей підприємства із урахуванням визначених цілей розвитку системи логістичного менеджменту. Сформульовано сутність ситуаційного прогнозування, яке визначається встановленням вимог до кожної виконуваної роботи, встановленням вимог до наступних робіт на основі погоджених параметрів їх відносин на цьому ринку. Стверджується, що ситуативне прогнозування може розглядатися як один із напрямів форсайт-технології, що базується на структурному аналізі ситуаційних завдань, сформованих при певних ситуаціях, з подальшим визначенням оптимальної системи процедур, методів і засобів їх вирішення. Визначені етапи життєвого циклу процесу ситуативного прогнозування розвитку системи логістичного менеджменту підприємства. Такий методичний підхід було апробовано при побудові дорожньої карти розвитку системи логістичного менеджменту автотранспортного підприємства. Така карта розглядається як елемент системи логістичного менеджменту, що дозволяє деталізувати окремі проблемні ситуації та формулювати завдання відносно їх вирішення. Вона передбачає чітке поетапне формування і безумовний послідовно-циклічний аналіз ситуацій прогнозування та їх узгодження із проєктованими ситуаційними завданнями і відповідними процедурами їх вирішення. У роботі вперше представлені концептуальні положення застосування ситуативного прогнозування розвитку системи логістичного менеджменту підприємства, що базується на структурному аналізі ситуативних завдань при певних ситуаціях з подальшим встановленням оптимальної системи процедур, методів і засобів їх вирішення.

Форсайт є потужним інструментом для проєктування та прогнозування, що дозволяє організаціям ефективно адаптуватися до динамічного зовнішнього середовища. За допомогою форсайту можна зменшити невизначеність, покращити процес прийняття рішень і забезпечити успішне виконання проєктів у змінному світі.

Література

1. [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82_\(%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82_(%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F))
2. <https://ep.kpi.ua/index.php/uk/node/67>
3. <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/86>

Павлова О.А.
аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н, професор Кошельок Г. В.

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ІТ-індустрія в Україні посідає особливе місце в економіці країни та відіграє значну роль у її розвитку. За останні роки, особливо протягом останнього десятиліття, галузь продемонструвала стрімке зростання та значний прогрес. Цей успіх базується насамперед на людському капіталі – висококваліфікованих фахівцях, які забезпечують конкурентоспроможність українських ІТ-компаній на глобальному ринку. Однак, незважаючи на досягнуті успіхи, галузь стикається з викликом нестачі кваліфікованих кадрів [1].

Унікальність ІТ-сфери полягає в тому, що вона менш прив'язана до фізичних активів, порівняно з традиційними сферами економіки. Натомість, саме знання, навички та досвід фахівців відіграють провідну роль у створенні вартості та забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Розглянемо більш детально особливості людського капіталу в ІТ-індустрії в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості людського капіталу в ІТ-індустрії

Напрямок	Характеристика
1	2
Пріоритетність нематеріальних активів	- ІТ-бізнес менше залежить від фізичних об'єктів; - людський капітал відіграє провідну роль; - витрати на оплату праці становлять значну частку загальних витрат.
Трансформація форматів співпраці	- Вплив Інтернету та технологій на галузь; - можливість віддаленої роботи; - розмивання меж між традиційними форматами співпраці.
Висока мобільність кадрів	- Географічна незалежність співпраці; - можливість асинхронної взаємодії; - розширення кола потенційних фахівців; - підвищена конкуренція на ринку праці; - гнучкість у визначенні рівня оплати праці.
Стандартизація послуг	- Можливість представлення роботи як стандартизованої послуги; - швидкість надання послуг клієнтам; - розробка програмного забезпечення, дизайн, тестування, управління проектами.
Важливість комплексних навичок	- Необхідність поєднання технічних та комунікативних навичок; - командний характер роботи над іт-проектами; - взаємодія фахівців різних профілів в умовах обмежень.

Швидка амортизація людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> - Динамічний розвиток технологій; - еволюція підходів до управління ІТ-проектами; - потреба в постійному оновленні знань та навичок; - необхідність відповідності ринковим вимогам.
---------------------------------------	--

Джерело: складено автором на основі [2]

Українські ІТ-компанії стикаються з низкою серйозних викликів, які суттєво впливають на їхню діяльність і стратегії розвитку. Перш за все, спостерігається тенденція до втрати клієнтів, особливо іноземних замовників. Це пов'язано як з глобальними економічними факторами, так і з геополітичною ситуацією в Україні. За даними дослідження Львівського ІТ-кластеру, у 58% опитаних компаній були випадки розірвання контрактів із клієнтами. Більше того, 24% компаній повідомили про втрату понад 41% свого доходу [3]. Ця ситуація змушує бізнес шукати нові ринки та диверсифікувати свою клієнтську базу. У світлі зменшення доходів, ІТ-компанії змушені переглядати свої бюджети та оптимізувати витрати. Це часто призводить до скорочення персоналу, зменшення інвестицій у нові проекти та обмеження соціальних пакетів для співробітників.

Поточна ситуація характеризується значним скороченням відкритих позицій. За даними профільних ресурсів, кількість вакансій суттєво знизилася порівняно з довосенним періодом і не демонструє тенденції до швидкого відновлення. Паралельно спостерігається зниження рівня заробітних плат. Згідно з останніми дослідженнями, медіанна зарплата розробників зменшилася вперше від початку повномасштабного вторгнення (- 135 дол. США), причому це зниження торкнулося фахівців усіх рівнів, крім Lead+.

Особливої ваги в цих умовах набуває етичне ставлення до співробітників. Незважаючи на фінансові труднощі, компанії, які зберігають прозорість у комунікації, підтримують work-life баланс та забезпечують психологічну підтримку своїм працівникам, мають кращі шанси зберегти ключових фахівців та підтримати свою репутацію на ринку [4].

Підсумовуючи, можна зазначити, що людський капітал відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку ІТ-підприємств України. Незважаючи на поточні виклики, саме високваліфіковані фахівці залишаються головним активом даної сфери. Особливості людського капіталу в ІТ-сфері, включаючи його пріоритетність над фізичними активами, високу мобільність та швидку амортизацію, вимагають від компаній нових підходів до управління персоналом. Таким чином, інвестиції в розвиток людського капіталу та створення сприятливих умов праці є ключовими факторами для подальшого зростання та інновацій в українській ІТ-індустрії.

Література

1. ІТ-індустрія в Україні – місце та роль в економіці, суспільстві, міжнародних партнерствах. IT Ukraine Association. URL: <https://itukraine.org.ua/it-industriya-v-ukrayini-mistse-ta-rol-v-ekonomitsi-suspilstvi-mizhnarodnih-partnerstvah/> (дата звернення: 05.10.2024).
2. Modeling the return on investment in human capital in the it industry of Ukraine / A. Polchanov et al. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2024. No. 1. P. 191–196. URL: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2024-1/191> (дата звернення: 07.10.2024).
3. Динаміка ІТ-індустрії під час війни: результати IT Research Ukraine 2023. Lviv IT Cluster. URL: <https://itcluster.lviv.ua/dynamika-it-industriyi-pid-chas-vijny-rezultaty-it-research-ukraine-2023/> (дата звернення: 07.10.2024).
4. Ринок праці в ІТ 2024 року. Прогнози та сподівання. Speka. URL: https://speka.media/rinok-praci-v-it-2024-roku-prognozi-ta-spodivannya-p2x16d?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=20972733776&gad_source=1 (дата звернення: 07.10.2024).

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

Актуальність досліджуваного питання полягає у гострій потребі з'ясування впливу на ринок праці стрімкого розвитку систем штучного інтелекту та їх активного впровадження в економічну діяльність. Наразі цю технологію можна впевнено назвати золотою жилою, до якої прикута увага на глобальному рівні і яка претендує на звання рушійної сили трансформацій суспільства та економіки, адже перехід на новий рівень автоматизації за умови масового поширення здатен необоротно змінити фундаментальні засади й принципи розподілу та змісту людської праці.

Згідно із дослідженням Стенфордського університету та Массачусетського технологічного інституту, продуктивність працівників зросла в середньому на 14% унаслідок залучення штучного інтелекту [1]. В результаті аналізу можна виділити такі основні наслідки використання цієї інновації в економічній діяльності, як скорочення персоналу через можливість виконання їхніх обов'язків інструментами штучного інтелекту; зміна пріоритетів на користь інвестицій в системи штучного інтелекту замість інвестицій у персонал; програми перекваліфікації працівників для опанування нових навичок; поява нових вимог під час працевлаштування, що полягають у навичках володіння інструментами штучного інтелекту; зростання потреби у профільних фахівцях, що спеціалізуються на розробці, навчанні, тестуванні та використанні систем штучного інтелекту. Крім цього, можна виокремити появу абсолютно нових видів зайнятості, продуктів та послуг із новим змістом, спрямованих як на залучення функцій штучного інтелекту, так і на абстрагування від нього.

На сьогодні використання цієї технології неможливо назвати достатньо безпечним і керованим, а в економічній діяльності помітні ознаки своєрідної «гонитви озброєнь» між підприємствами в розумінні агресивної та необачної політики застосування штучного інтелекту. У результаті дослідження, проведеного Технічним університетом Дармштадта в Німеччині та Університетом Бата у Великобританії, було з'ясовано, що на теперішній стадії розвитку системи штучного інтелекту не здатні на незалежні висновки, а відповідно й рішення та дії, що робить застереження про непередбачувану поведінку технології необґрунтованими [2]. Однак розгляд штучного інтелекту виключно як самостійно безсилою інструмента не мінімізує потенційної небезпеки. 22 березня 2023 року понад 1000 підприємців, науковців та дослідників заявили у відкритому листі в некомерційній організації Future of Life Institute про свою вимогу зупинити тренування систем штучного інтелекту, потужніших за GPT-4, як мінімум на 6 місяців з метою налагодження механізмів контролю та врегулювання етичних аспектів [3].

У сфері трудової діяльності наразі існують уже видимі негативні наслідки, зумовлені активним використанням штучного інтелекту, такі як непередбачувана втрата робочого місця персоналом, ризики конфіденційності, порушення авторського права, зловживання використанням штучного інтелекту з метою економії, що суттєво знижує якість продукту або послуги, а також збільшення частки тіньової зайнятості, з одного боку, через неочікувану втрату людьми офіційної роботи, а з іншого, через наявність неформальних шляхів заробітку саме за допомогою сервісів штучного інтелекту.

Унаслідок технологічного прогресу, зміни, безперечно, є неминучими, проте їх можливо зробити підконтрольними. Для цього результативними заходами можуть бути: підвищення

відповідальності компаній, які використовують штучний інтелект, за допомогою підзвітності, що, з одного боку, гарантуватиме певний рівень контролю з боку держави, а з іншого, забезпечить інформування споживача; встановлення лімітів на обсяги та напрямки застосування інструментів штучного інтелекту із урахуванням рівня його можливостей; моніторинг результатів впровадження штучного інтелекту протягом адаптаційного періоду в компанії; законодавче регулювання, що передбачає градацію інструментів штучного інтелекту за рівнем ризику і відповідні заходи обмеження для кожного рівня. Перші кроки у цьому напрямку було здійснено Європейським Союзом, коли 13 червня 2024 року Європарламент проголосував за прийняття законопроекту про штучний інтелект [4]. Для України це означає майбутню необхідність адаптації національного законодавства до міжнародних стандартів.

Штучний інтелект – це інструмент з надзвичайним потенціалом для підвищення ефективності бізнесу, який у той же час вимагає безпечної траєкторії та динаміки розвитку, що матиме відображення в українському законодавстві, системі кібербезпеки, цільових державних програмах, прогнозуванні ринку праці. Оскільки зусилля, спрямовані на інноваційний прогрес, мають концентруватися саме на реалізації корисних можливостей цифрових сервісів, принцип регулювання систем штучного інтелекту повинен зосереджуватись на тому, щоб стимулювати технологію у її корисних проявах та стримувати у потенційно шкідливих.

Література

1. Erik Brynjolfsson, Danielle Li, Lindsey R. Raymond. Generative AI at Work. National Bureau of Economic Research. 2023. URL: <https://www.nber.org/papers/w31161>
2. Sheng Lu, Irina Bigoulaeva, Rachneet Sachdeva, Harish Tayyar Madabushi, Iryna Gurevych. Are Emergent Abilities in Large Language Models just In-Context Learning? In Proceedings of the 62nd Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics (Volume 1: Long Papers), pages 5098–5139, Bangkok, Thailand. 2024. URL: <https://aclanthology.org/2024.acl-long.279/>
3. Pause Giant AI Experiments: An Open Letter. Future of Life Institute. 2023. URL: <https://futureoflife.org/open-letter/pause-giant-ai-experiments/>
4. Document 32024R1689. Regulation (EU) 2024/1689 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 laying down harmonised rules on artificial intelligence. Official Journal of the European Union. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:32024R1689>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Під впливом процесів глобальної цифрової трансформації та вимог, які висуваються Європейським Союзом у контексті євроінтеграції, економіка України ще до початку повномасштабного вторгнення була зорієнтована на розвиток цифрових технологій, що дозволяють підвищити рівень автоматизації виробництва та продуктивності праці, знизити рівень витрат, збільшити обсяг доходів, підвищити рівень конкурентоспроможності та реалізувати інші переваги діджиталізації. Водночас, саме під час війни відбувається зростання ролі цифрових технологій, що перетворюються на гнучкий інструмент забезпечення економічної стійкості нашої держави.

Цифровізація економіки України, яка набула своєї актуалізації ще в період COVID-кризи набула піку актуальності з повномасштабним вторгненням росії. Війна в Україні виявила проблеми, які частково або повністю можна вирішити чи які вже вирішуються за допомогою цифрових інструментів. Так, наприклад, припинення діяльності суб'єктів господарювання та необхідність внутрішнього переміщення підприємств із тимчасово окупованих територій та територій, на яких ведуться бойові дії організовано через цифрові платформи, а проблеми міграції працездатної частини населення вирішуються через створення можливості ведення бізнесу за кордоном з оформленням всіх бюрократичних процедур в Україні дистанційно. Крім того, фіксація фактів руйнування житла громадян, зміна логістичних стратегій підприємств, боротьба з кіберзагрозами, об'єктами яких є, передусім, інформаційні системи органів державної влади та критичної інфраструктури є також не менш важливими питаннями, які вирішуються із використанням відповідних цифрових додатків та платформ. В умовах війни діджиталізація є дієвим засобом боротьби з корупцією, яка здійснюється, зокрема, шляхом цифровізації державних послуг, що сприяє послабленню впливу людського фактору [1]. За даними Кабінету Міністрів України станом на вересень 2023 р. антикорупційний ефект від цифровізації склав понад 16 млрд. грн. У якості антикорупційних особливо зарекомендували себе такі можливості для бізнесу, як програма «Підприємець» та податково-юридичний простір «Дія.Сіті». IT-галузь також виявилась достатньо стійкою під час війни завдяки своїй здатності забезпечити працівникам можливість дистанційної роботи та швидко адаптуватись до викликів сьогодення. Пріоритетним напрямком розвитку цифрової економіки в Україні в умовах війни є сфера військових технологій (military-tech), що охоплюють розробку безпілотних літальних апаратів (БпЛА), винаходи у галузі навігаційних систем, розвідки, засобів ураження, логістики та забезпечення армії тощо [1]. Такі цифрові технології, як штучний інтелект, робототехніка, кіберсистеми, хмарні технології тощо стають надзвичайно актуальними для військової сфери, що потребує здійснення інноваційних військових розробок у стислі терміни. У 2023 р. з метою розвитку оборонних технологій Міністерством цифрової трансформації було започатковано кластер Brave1, який здійснив фінансування 137 критично важливих військових розробок, вартість кожної з яких склала 2,3 млн. дол. США [3]. Український інститут науково-технічної експертизи та інформації виділив найбільш актуальні у найближчі десять років цифрові розробки у військовій сфері, серед яких, зокрема: військова робототехніка, інтернет військових речей, комбіновані дрони та артилерія, невидимі броньовані матеріали тощо [4]. У війні, що триває, особливу роль відіграють безпілотні літальні апарати (БпЛА), які на сьогодні виконують не лише роль ударних засобів, але й розвідницьку функцію, що дає можливість зберегти людський ресурс. Окрім суто військового призначення, БпЛА також можуть використовуватись для розмінування території України,

що є надзвичайно важливим для аграрної галузі. Пріоритетними напрямками діяльності Міністерства цифрової трансформації в умовах війни є розвиток цифрових навичок населення, спрощення доступу до державних послуг та статистичної інформації, розвиток військових технологій, зокрема, сприяння виробництву безпілотних літальних апаратів (БпЛА), удосконалення послуг зв'язку. Особлива увага у процесі розбудови цифрової держави на сьогодні націлена на бізнес, який є базисом вітчизняної економіки як в мирних умовах, так і під час війни та повоєнного відновлення. Цифровізація підприємницької інфраструктури задля створення комфортних умов для суб'єктів бізнесу є одним із найбільш доступних інструментів їх підтримки в країні, що ослаблена війною. Протягом 2023-2024 років за сприяння Міністерства цифрової трансформації та офісу з розвитку підприємництва та експорту в Україні було реалізовано понад 3,5 тис. проєктів щодо розвитку бізнесу, а також впроваджено 6 освітніх програм для підприємців [2]. За період повномасштабної війни в Україні було впроваджено близько 70 цифрових сервісів, а також ряд цифрових інструментів у проєкті «Дія», користувачами якого на сьогодні є близько 20 млн. громадян України.

Зазначені інструменти спрощують доступ до актуальних на сьогодні послуг, зокрема, таких як [2]:

- реєстрація бізнесу та внесення змін щодо діяльності фізичних-осіб підприємців;
- переєстрація автотранспортних засобів в онлайн-режимі;
- використання «мап незламності» на яких позначено укриття та пункти незламності;
- купівля державних облігацій, що є елементом підтримки економіки України;
- набуття або удосконалення цифрових навичок, зміна професії та пошук роботи у випадку її втрати під час війни через Проєкт «Дія.Освіта»;
- придбання житла на пільгових умовах громадянам, які втратили його через військові дії тощо.

Цифрові технології мають значний потенціал для відновлення національної економіки та прискорення економічного розвитку, оскільки здатні сприяти переходу від використання матеріальних до інформаційних ресурсів, скороченню витрат виробництва, створенню нових технологічних продуктів та виведенню їх на світовий ринок, підвищенню рівня конкурентоспроможності країни тощо. До того ж, цифрові технології здатні прискорити економічний розвиток України як під час війни, так і у період повоєнної відбудови. На сьогодні особливо актуальними стають технологічні розробки для військово-промислового сектору та сфери оборони, але й діяльність щодо подальшого оцифрування державних послуг та повне забезпечення населення доступом до Інтернет на основі сучасних технологій зв'язку. У зв'язку з тим-часовою окупацією частини території України не втрачають актуальності також проблеми доступу населення, що на них проживають до цифрових послуг.

Література

1. Цифрова трансформація промислового менеджменту: теорія і практика : колективна монографія / за ред.: В. Г. Воронкової, Н. Г. Метеленко. Львів Торунь : Liha-Pres, 2023. 816 с. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/13677>
2. Базові аспекти цифровізації та їх правове забезпечення [Електронний ресурс] : монографія / К. В. Єфремова [та ін.] ; за ред. К. В. Єфремової ; Нац. акад. прав. наук України, НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України. – Харків : НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України, 2021. 180 с. URL: <https://ndipzir.org.ua/archives/7511>
3. Зверяков М.І. Концепція соціального ринкового господарства в повоєнному відновленні України. Економіка України. 2023. № 3. С. 3-23. <https://doi.org/10.15407/econo.muyk.2023.03.003>
4. Шатненко К. О. Нова індустріалізація: світова тенденція та перспективи для України. Науковий вісник Ужгородського університету : серія: Економіка; збірник наукових праць. Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2016. Вип. 2 (48). С. 56-61.

ПРИНЦИПИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

На сучасному етапі розвитку Україна стикається з численними викликами, що вимагають перегляду традиційних підходів до соціально-трудова відносин. Економічна нестабільність, структурні кризи та зміни на глобальних ринках змушують адаптувати механізми взаємодії між інститутами, бізнесом і суспільством. Нинішні моделі розвитку виявилися малоефективними, що спонукає до пошуку нових концепцій та інтеграції інноваційних підходів у політику зайнятості та соціального захисту [1].

Процес модернізації потребує комплексного оновлення існуючих інститутів і формування нових механізмів співпраці. Глобалізаційні процеси підкреслюють важливість узгодження національних інтересів із міжнародними стандартами. Водночас зберігається необхідність врахування специфіки українського ринку праці, соціальної структури та викликів інституційної слабкості.

Розглянемо основні моделі модернізації та їх специфіку. Лінійна модель модернізації розглядає процес змін як послідовність стадій та полягає у: консолідації еліт, зацікавлених у впровадженні реформ; економічному та соціальному зміцненні базових інститутів для забезпечення стабільного зростання; інтеграції суспільства для підготовки його до нових викликів і перетворень. Модель дифузії акцентує увагу на поступовому впровадженні нововведень, які співіснують із традиційними структурами, що сприяє плавній адаптації суспільства до змін. Багатофазна модель наголошує на необхідності одночасних змін у кількох сферах: економіці, культурі, соціальних відносинах і технологіях. Вона вимагає активної співпраці між урядом, бізнесом та громадськістю для досягнення комплексних реформ.

Модернізація соціально-трудова відносин в Україні ускладнюється багатьма специфічними факторами: високий рівень монополізації ринків, наявність тіньової зайнятості, інституційна незавершеність, інституційна незавершеність, низька мотивація до професійного зростання, недостатня ефективність державної політики на сфері зайнятості, вимушена міграція трудових ресурсів, загрози безпеки життя населення [3]. Багато з цих проблем виникли ще у період до 2019 року і були посилені епідемією COVID-19 та військовою агресією Російської Федерації.

Держава відіграє центральну роль у впровадженні реформ запроваджує податкові пільги та підтримку інвестицій у стратегічно важливих секторах, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство, машинобудування та агропромисловий комплекс. Проте, без системної підтримки підприємництва та створення сприятливих умов для бізнесу ці заходи можуть залишитися малоефективними. Державна функція у модернізації соціально-трудова відносин повинна бути спрямована на підвищення інституційної спроможності держави, забезпеченні верховенства права та реалізації соціальних гарантій для працівників. Важливим завданням, в тому числі, є розробка комплексних програм професійного навчання та перекваліфікації для підвищення мобільності робочої сили.

Виходячи з вищевикладеного, можна визначити такі пріоритетні напрями модернізації соціально-трудова відносин в Україні:

1. Розвиток конкурентного ринку праці шляхом стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, створення умов для чесної конкуренції та зниження монополізації.

2. Зниження рівня тіньової зайнятості за допомогою підсилення контролю за трудовими

відносинами та сприяння офіційному працевлаштуванню.

3. Підвищення соціальних гарантій. Реформа соціального захисту повинна забезпечувати належний рівень виплат і трудових прав.

4. Інвестиції в людський капітал. Важливо розвивати програми підвищення кваліфікації та створювати умови для професійного зростання [2].

5. Посилення ролі громадянського суспільства. Необхідно залучати громадські організації до процесу реформ та забезпечувати прозорість рішень на всіх рівнях.

Модернізація соціально-трудових відносин в Україні є багатовимірним процесом, що потребує інтегрованого підходу та співпраці всіх суб'єктів. Лише через ефективну взаємодію між урядом, бізнесом та громадянським суспільством можна досягти сталого розвитку, знизити рівень безробіття та підвищити якість життя громадян. Впровадження реформ має базуватися на національних інтересах, проте з урахуванням глобальних викликів та тенденцій розвитку.

Література

1. Познанська І.В. Людино-орієнтована економічна модель в системі економіки людських ресурсів. Матеріали XXII Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях» Одеського національного економічного університету (м.Одеса, 25-26 квітня 2024р), Одеса: ОНЕУ, 2024. С. 204-205

2. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки України» №5205-VI від 6 вересня 2012 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5205-17#Text> (дата звернення 30.09.2024)

3. Заяць Т.А. Зміни у соціально-трудових відносинах в Україні: пріоритети та принципи модернізації. Демографія та соціальна економіка. 2013. №2 (20). С. 180–182.

НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах постійної зміни бізнес-середовища, що зумовлено насамперед розвитком науково-технічного прогресу, поглибленням глобалізації світової економіки, загостренням конкурентної боротьби, промислові підприємства прагнуть використовувати ефективні способи організації своєї діяльності. Одним з таких способів є диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання [1, с. 15].

Диверсифікація діяльності є важливим стратегічним інструментом сучасних підприємств, що дозволяє вчасно реагувати на зміни зовнішнього ринкового середовища та забезпечувати фінансову стійкість підприємства і конкурентні переваги в стратегічній перспективі. Для вітчизняних підприємств застосування стратегії диверсифікації діяльності є важливим напрямком зниження рівня підприємницьких ризиків за рахунок переорієнтації власної діяльності на перспективні сфери розвитку [2, с. 126].

Функціонування підприємства у конкурентному середовищі в епоху стрімких технологічних змін вимагає постійної адаптації та моніторингу ефективності напрямків діяльності. Диверсифікація діяльності стає необхідним засобом розширення сфер інвестування, забезпечення стійкості підприємства та зниження рівня ризиків. Крім того, диверсифікація діяльності є потужним чинником інноваційного розвитку підприємства. Зокрема, для успішного виробництва продукції іншої галузі та освоєння нових конкурентних ринків збуту необхідно застосовувати сучасні інноваційні розробки (нові види продукції, технології виробництва тощо) [3, с. 224].

Крім того, диверсифікація сприяє більшій стабільності фінансових результатів, оскільки доходи з різних напрямів діяльності можуть компенсувати втрати в разі спадів у певних сегментах ринку. Наприклад, підприємство, що займається виробництвом, може почати надавати послуги або виходити на нові ринки, що дозволяє йому підтримувати свою конкурентоспроможність навіть у кризові часи.

Диверсифікація діяльності підприємств в умовах інноваційного розвитку економіки України може бути здійснена через різні напрями, зокрема:

1. Розширення асортименту продукції:
 - впровадження нових товарів та послуг, які відповідають потребам ринку;
 - адаптація існуючих продуктів для нових сегментів споживачів.
2. Географічна диверсифікація:
 - вихід на нові ринки, як внутрішні (інші регіони України), так і міжнародні;
 - розвиток експортних можливостей.
3. Диверсифікація технологій:
 - інвестування в нові технології та інновації, що підвищують ефективність виробництва;
 - використання сучасних цифрових технологій для автоматизації бізнес-процесів.
4. Формування стратегічних альянсів і партнерств:
 - співпраця з іншими підприємствами, науковими установами, державними структурами для спільної реалізації інноваційних проєктів;
 - участь у інноваційних кластерах для обміну знаннями та ресурсами.
5. Впровадження нових бізнес-моделей:
 - перехід до сервісної моделі, яка включає післяпродажне обслуговування, підтримку клієнтів та інші послуги;

- використання моделей підписки чи краудфандингу.
- 6. Екологічна диверсифікація:
 - інвестування в зелені технології та екологічно чисті виробництва;
 - розробка інноваційних продуктів, які відповідають принципам сталого розвитку.
- 7. Диверсифікація каналів збуту:
 - використання онлайн-продажів, електронної комерції та соціальних мереж;
 - розвиток нових каналів збуту.
- 8. Участь у програмах держпідтримки:
 - використання грантів, субсидій та інших форм державного фінансування для підтримки інноваційних проєктів;
 - участь у програмах, що сприяють розвитку стартапів та інновацій.

Ці напрями можуть допомогти підприємствам адаптуватися до динамічного ринкового середовища, підвищити їхню конкурентоспроможність та забезпечити стійкий інноваційний розвиток.

Література

1. Манаснко І. М., Кондратюк А. А. Теоретичні засади диверсифікації діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2018. Т. 29(68), № 5. С. 15-19.
2. Семенова В. Г. Диверсифікація діяльності як чинник інноваційного розвитку підприємства. Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. 2019. № 7-8. С. 119-128.
3. Семенова В. Г. Інноваційний розвиток підприємств в контексті диверсифікації діяльності. Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. № 2-3. С. 219-226.

LINKEDIN ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДУ ТА МОРСЬКОГО РЕКРУТИНГУ

Розвиток цифрових технологій та глобалізація суттєво впливають на світовий ринок праці моряків, який відзначається шаленим фальшуванням резюме та послужних списків. Тому крьюінгові оператори піддають ретельним перевіркам та вимагають докази справжності отриманого досвіду навіть у висококваліфікованих морських фахівців. Наслідки таких змін мотивували моряків створювати профілі на різних платформах для пошуку роботи. Поява спеціалізованих платформ змінює підходи до професійної комунікації, побудови кар'єри та рекрутингу в морській сфері. Але моряки, які все професійне життя пропрацювали в одній судноплавній компанії, не мають досвіду щодо створення гарної Application form, а також не вміють правильно вести бізнесові комунікації. Основна мета дослідження – з'ясувати можливості створення персонального бренду на основі ресурсу LinkedIn, визначити фактори, які впливають на привабливість особистого профілю моряка в мережі LinkedIn.

В умовах зростання конкуренції на світовому ринку праці моряків важливим чинником конкурентоздатності фахівця є його персональний бренд – унікальна комбінація цінностей, що впливає на вибір претендента крьюінговими агенціями, завдяки якому судовласники надають перевагу при рекрутингу. Тому для того, щоб знайти компанію, яка задовольнить потреби моряка, потрібно розвивати себе і створювати персональний бренд, який надає можливість позиціонування. Платформа LinkedIn дозволяє розвивати персональний бренд, на ній можна ділитися своїми знаннями та досвідом, коментувати та взаємодіяти з іншими професіоналами, організовувати морську спільноту.

LinkedIn – це велика соціальна мережа, яка була розроблена для пошуку та встановлення бізнесових контактів. Її використовують для створення та розвитку персонального бренду, пошуку роботи, а також для комунікацій спеціалістів різних галузей та розвитку професійного контенту. За даними станом на листопад 2023 р. у LinkedIn налічувалось близько 1 млрд. зареєстрованих користувачів [1]. Варто відзначити, що в Україні на початок 2023 р. зареєстровано близько 4,3 млн. [2]. LinkedIn залишається професійною спільнотою, де у кожного зареєстрованого користувача є шанс побудувати персональний бренд [3].

Персональний профіль в LinkedIn – це професійна сторінка, яка відображає трудову діяльність користувача та дає змогу керувати своїм персональним брендом. Одна із головних переваг LinkedIn – це можливість отримання бажаної роботи без посередників та можливих хабарів. Тому, для того щоб рекрутери могли вибрати серед тисяч кандидатів саме ваш профіль, потрібно правильно організувати відображувану в ньому інформацію, щоб максимально ефективно використовувати власний обліковий запис.

Процедура заповнення профілю має деякі особливості. Дослідження свідчать, що рекрутери витрачають 6-8 секунд на перегляд резюме перш ніж вирішити чи підходить претендент для вакансії або ні. Тому усі відомості про кандидата мають бути стислі, виважені та максимально інформативні.

Сучасні технології швидко входять у повсякдення, не виключенням стала і сфера морського рекрутингу. Крьюінгові агенції все більше використовують штучний інтелект (ШІ) для автоматизації багатьох процесів пошуку необхідних фахівців. ШІ може аналізувати Application form моряків, здійснювати відбір потенційних кандидатів, систематизувати архів даних та відфільтрувати резюме кандидатів відповідно до заданих параметрів пошуку. Ме-

режа LinkedIn активно використовує алгоритми ШІ для пошуку найбільш релевантних кандидатів для кріюінгів та вакансій для працівників морської індустрії, що значно спрощує пошук та економить час для всіх користувачів платформи.

У найближчій перспективі в умовах цифрової економіки ШІ може відібрати роботу у багатьох рекрутерів, а LinkedIn стане потужним інструментом створення персонального бренду та морського рекрутингу усіх моряків. Ця платформа постійно розвивається та покращує можливості, збільшує спектр функціоналу та послуг, тому це робить її важливим інструментом для побудови успішної кар'єри у морській галузі.

Для того, щоб рекрутери помітили саме ваш профіль, необхідно враховувати такі особливості:

1) коректно заповнювати інформацію в профілі. Необхідно стисло описати власні компетентності, бажану посаду, досвід роботи на певних типах суден, зазначити наявність важливих документів (американської візи, дозволів на роботу в певних країнах та ін.) чи рідкісних сертифікатів – це може допомогти рекрутеру знайти саме вашу сторінку по ключових словах та фразах, які вони використовують для пошуку потенційних кандидатів;

2) необхідно обрати вдалу світліну в діловому стилі, що приверне увагу рекрутера;

3) мова профілю. Якщо шукача роботи цікавить встановлення контактів та пошук вакансій за кордоном – то краще одразу заповнювати всю інформацію, робити публікації та вести переписку англійською мовою;

4) потрібно заповнити всі розділи профілю. Детально заповнити розділ з історією попередніх місць роботи, посадовими обов'язками, навичками, які були отримані під час роботи та навчання. Також має сенс просити своїх колишніх та наявних колег, коучів, тренерів, викладачів підтвердити ваші навички, що підвищить вірогідність отримання бажаної вакансії від роботодавця. Особливо актуальна ця функція для молодих фахівців з малим досвідом, тому що коли моряк гарно себе показав під час навчання та плавальної практики – то колеги зможуть підтвердити його компетентності. І це буде перевагою, оскільки морські рекрутери обов'язково звернуть увагу на цей відгук під час перегляду вашого профілю, і на основі кількох відгуків можуть скласти враження про вас як претендента на вакансію. Постійно додавайте стажування, ліцензії та сертифікати.

Платформа LinkedIn дозволяє прокачувати свої знання та навички. Завдяки програмному забезпеченню проходження такого навчання підвищить рівень вашого профілю серед інших кандидатів. Всі ці рекомендації зроблять особистий профіль моряка привабливим, але потрібно постійно працювати та розвивати особисту сторінку. Тобто необхідно розширювати власну спільноту - мережу контактів. Чим більше контактів – тим помітнішим стане профіль для інших користувачів.

Якщо тип флоту для кандидата вже обраний та є певний досвід роботи - потрібно починати підбирати можливі компанії та кріюінги. Під час пошуку компанії більшість кандидатів звертають увагу на відомі компанії, які зазвичай не мають браку моряків. Для шукачів з не достатнім досвідом краще звернути увагу на маловідомі компанії. Вони можуть бути насправді кращі і за умовами праці, і за оплатою, але мають низьку впізнаваність у всесвітній мережі: компанія може мати мало суден, тому їй не потрібна велика кількість фахівців, компанія може бути «сімейного» типу і співробітники рідко звільняються або їх наймають за протекцією, чи роботодавець не бажає привертати до себе зайву увагу тощо.

Коли кандидат вже визначився із можливими компаніями для того, щоб знайти рекрутерів цих компаній краще відкрити розділ «Пошук», там потрібно вбити назву компанії, та відкрити розділ «Люди». Там можна знайти кадрових співробітників компаній, а також рекрутерів. Далі необхідно натиснути кнопку «Додати до мережі» і чекати на відповідь. Якщо рекрутеру сподобається профіль кандидата – він може вас долучити до своєї мережі. Після цього можна продовжувати комунікацію в особистих повідомленнях.

Також можна активувати «Сповідання про вакансії», і ця корисна функція автоматично підбиратиме вакансії у вибраному регіоні та за певною посадою, щоб вчасно отримати сповіщення та не втратити свій шанс.

Платформа LinkedIn сприяє створенню персонального бренду, допомагає ефективно керувати кар'єрним зростанням, знаходити нові можливості та працевлаштовуватись онлайн без відвідування круїнгів та без посередників, підвищувати свою кваліфікацію та розширювати професійну мережу контактів.

Література

1. Nellis S. LinkedIn hits 1 billion members, adds AI features for job seekers. Reuters.com : вебсайт. URL: <https://www.reuters.com/technology/linkedin-hits-1-billion-members-adds-ai-features-job-seekers-2023-11-01/> (дата звернення: 11.06.2024).
2. Kemp S. DIGITAL 2023: UKRAINE. Datareportal.com : вебсайт. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-ukraine> (дата звернення: 11.06.2024).
3. Коноплян А. Пошук роботи, нових клієнтів або навіть кохання: для чого використовувати LinkedIn. Thepage.ua : вебсайт. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/navishopotriben-linkedin-i-yak-jogo-vikoristovuvati> (дата звернення: 11.06.2024).

Семенова В.Г.

д.е.н., професор кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету,
м. Одеса (Україна)

Гриб С.А.

аспірант
Одеський національний економічний університет, м. Одеса (Україна)

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

У світовому економічному просторі протягом останніх десятиліть зростає інноваційна активність підприємницьких структур за прямої та опосередкованої державної підтримки. Такі тенденції сприяють зміцненню позицій інноваційно-активних фірм, впровадженню інноваційних технологій і зростанню якості продукції та послуг. Результатом є посилення рівня технологічного розвитку підприємств, підвищення конкурентоспроможності на вітчизняних та зарубіжних ринках збуту і набуття фінансової стійкості.

Питання щодо напрямів державної підтримки інноваційного розвитку підприємницьких структур були предметом досліджень таких науковців як: Н.В. Бошота, Д.В. Шишоло [1]; В. Касьяненко [2]; Л.В. Овчаренко [3]; І.А. Шовкун [4]; О.В. Ядранська [5] та ін.

До основних напрямів державної підтримки інноваційно-активних підприємств, на думку науковців, відносяться:

- пряме бюджетне фінансування інноваційно-активних підприємств;
- залучення до участі у грантових програмах на держаних та регіональних рівнях;
- сприяння залучення участі підприємців у міжнародних інноваційних проєктах;
- державні замовлення на розробку інноваційної продукції (технології, послуг);
- сприяння розвитку технопаркових структур;
- застосування пільгового оподаткування підприємств пріоритетних галузей діяльності, що впроваджують інноваційні проєкти;
 - створення та підтримка інноваційної інфраструктури (інкубаторів, консалтингових фірм, інжинірингових фірм тощо);
 - стимулювання інноваційної активності підприємницьких структур на регіональних рівнях;
 - удосконалення законодавчих та правових норм щодо активізації інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності;
 - залучення міжнародних венчурних фондів для реалізації ризикових інноваційних проєктів [1-5].

Література

1. Бошота Н.В., Шишоло Д.В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності. Молодий вчений. 2016. № 9. С.14-18.
2. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. С. 200- 204.
3. Овчаренко Л.В. Роль державного регулювання у становленні інноваційного підприємництва в країнах з перехідною економікою. Наукові записки. 2013. Т. 21. С. 49-55.
4. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України. Проблеми науки. 2012. № 8. С. 75- 83.
5. Ядранська О.В. Зарубіжний досвід державного регулювання науки: основні форми та напрями. Зб. наукових праць ДонДУУ. Сер.: Державне управління. 2016. Вип. 93, Т. 8. С. 63-69.

Філяр С.В.
кандидат економічних наук, доцент
Черкаська філія ПВНЗ Європейський університет
м. Черкаси, Україна

Блакита В.О
аспірант кафедри економіки
Черкаська філія ПВНЗ Європейський університет
м. Черкаси, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Кожне окреме підприємство як і економіка загалом, потребує припливу коштів, до створення нових і модернізації діючих виробництв, освоєння нової техніки і технологій для насичення ринку конкурентоспроможними товарами і послугами, отримання доходу, а результати реалізації соціальних цілей розвитку суспільства. Як такі кошти розглядаються грошові ресурси, банківські вклади та паї, акції, технології, машини, обладнання, патенти, ліцензії, кредити, а також майнові та немайнові права, включаючи інтелектуальну та виробничу власність. Всі ці кошти, що оцінюються у вартісній формі, становлять основний зміст інвестицій.

Однією з основних функцій інвестицій є формування ресурсів для виробничої стадії відтворення. У сучасних умовах до цих ресурсів входять ресурси-інновації: техніка та технології нового типу, нова система інформації, менеджмент, матеріали, кваліфікація кадрів нового рівня та інше; реструктуризація системи управління та основних інститутів сучасного відтворення; структурна перебудова господарських систем та національної економіки загалом; ресурсне забезпечення переведення господарських систем на інноваційний тип розвитку.

Крім цього, інновації – це та сфера, інвестування якої забезпечує створення високотехнологічної структури економіки, розробку та впровадження новітніх технологій, виробництво та експорт конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю.

Таким чином, можна дійти невтішного висновку, що «інновації – інвестиції» – це єдина взаємопов'язана система, і саме інновації забезпечують високий якісний рівень інвестицій.

Джерелами власних коштів підприємств, що спрямовуються на інноваційну діяльність, є нерозподілена між акціонерами (пайовиками) частина прибутку, амортизаційні відрахування та акціонерний капітал підприємства.

Великі підприємства освоюють конструкторські та технологічні нововведення за рахунок власних коштів, що концентруються у фонді розвитку виробництва та фонді амортизаційних відрахувань.

Але фінансування з нерозподіленого прибутку не використовується при виконанні великих, середніх або довгострокових проектів, оскільки воно пов'язане з вилученням коштів із господарського обороту, а це, у свою чергу, може призвести до порушення стабільності виробничого циклу через нестачу оборотного капіталу. Водночас застосування джерела, що розглядається, для здійснення інноваційної діяльності стабільно працюючими підприємствами, що мають регулярні грошові надходження від продажів, дозволяє позбавити підприємства від довгострокової заборгованості.

За нестачі власних коштів для інноваційної діяльності, українські підприємства, організовані у формі відкритих або закритих акціонерних товариств (ПАТ, ПрАТ), можуть вдаватися до додаткової емісії цінних паперів, що дозволяє акумулювати фінансові ресурси за рахунок коштів необмеженої кількості інвесторів.

Проте вітчизняні підприємства, які потребують фінансування інноваційних проектів,

здебільшого не можуть забезпечити прийнятний для інвесторів рівень прибутковості, ліквідності та надійності своїх акцій. Це робить дуже проблематичним для багатьох акціонерних товариств використання акціонерного капіталу з метою фінансування інноваційної діяльності та змушує їх вдаватися до використання залучених ресурсів. Також не набула широкого розповсюдження та емісія підприємствами як через низьку дохідність і тривалий термін погашення цих цінних паперів так і через відсутність за ними державних гарантій.

Тому часто підприємствам не вистачає власних коштів на фінансування інноваційного розвитку, і вони змушені шукати альтернативні джерела. Одним із найперспективніших джерел інвестування інноваційної діяльності є венчурні інвестиції. Венчурне інвестування в розвинених країнах є найважливішим джерелом позабюджетного фінансування наукових досліджень, прикладних розробок та інноваційної діяльності. Кошти венчурних інвесторів надаються у формі інвестиційного кредиту (debt financing), як правило, середньострокового за західними мірками на строк від 3 до 7 років. Процентна ставка за такими кредитами або не встановлюється або складає LIBOR + 2 - 4 %. На відміну від банківського кредиту, венчурне інвестування може бути здійснено в технологічні проекти, яким відповідає високі рівень невизначеності. Крім того, не потрібна негайна ліквідність проекту.

Пайові джерела фінансування мають ряд переваг перед позиковими. Дані джерела дозволяють залучити як кошти, а й досвід, зв'язку, репутацію. Також пайові джерела фінансування дозволяють розділяти ризики між учасниками проекту. І, нарешті, можуть залучатися на відміну боргових джерел навіть за негативних грошових потоках і вимагають заставного забезпечення.

Тому можна зробити висновок, що різноманітні варіанти залучення грошових ресурсів у вигляді створення інвестиційного портфелю для фінансування інноваційної діяльності в умовах сьогодення відкривають різноманітні можливості. В залежності від умов платності, строковості та інших додаткових умов підприємства та організації можуть вибрати оптимальний варіант або поєднання варіантів для ефективної інноваційної діяльності.

Література

1. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>.
2. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Рожкова Л.В., Коваленко О.В. Київ: УкрІНТЕІ, 2020. 45 с
3. Сімсон О. Теорії походження інновацій у контексті економіки знань. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2011. № 4. С. 72–79.

Вознюков Є.

аспірант кафедри фінансів та кредиту
ЗВО «Львівський університет бізнесу та права»
м. Львів, Україна

Циганенко Г.

к.е.н., доцент, професор МКА
професор кафедри публічного управління, адміністрування та економіки
ЗВО «Університет трансформації майбутнього»
м. Київ, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Регулювання ринку праці на регіональному рівні є ключовою проблемою сучасної економіки та державного управління, особливо в умовах децентралізації. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю подолання регіональних диспропорцій, підвищення конкурентоспроможності економік та адаптації до глобальних викликів. Регіональні особливості вимагають специфічних підходів до регулювання ринку праці, включаючи ефективну взаємодію між владою, бізнесом та освітою.

Концептуальні підходи до регулювання ринку праці на регіональному рівні ґрунтуються на комплексному розумінні взаємозв'язків між економічними, соціальними та інституційними факторами, що впливають на функціонування локальних ринків праці. Сучасні концепції регулювання регіональних ринків праці включають кілька ключових елементів, кожен з яких відіграє важливу роль у формуванні ефективної політики зайнятості [1]. Одним з основних елементів є інтегрований підхід до планування розвитку людського капіталу. Цей підхід передбачає узгодження освітніх програм з потребами регіонального ринку праці, що дозволяє забезпечити відповідність кваліфікації працівників вимогам роботодавців. Крім того, важливим аспектом є впровадження системи безперервного навчання та перекваліфікації, яка дозволяє працівникам адаптуватися до змін на ринку праці протягом усього життя. Особлива увага приділяється розвитку soft skills та підприємницьких компетенцій, які стають все більш затребуваними в сучасній економіці [5]. Стимулювання інноваційної зайнятості є ще одним важливим елементом сучасних концепцій регулювання регіональних ринків праці. Це включає створення регіональних інноваційних кластерів, які сприяють концентрації високотехнологічних виробництв та створенню якісних робочих місць. Підтримка стартапів та малого інноваційного бізнесу також відіграє ключову роль у стимулюванні інноваційної зайнятості. Крім того, розвиток креативних індустрій розглядається як важливе джерело нових робочих місць, особливо для молоді [2].

Підвищення мобільності робочої сили є критичним для ефективного функціонування регіональних ринків праці. Це включає розвиток транспортної інфраструктури для полегшення трудової міграції, впровадження гнучких форм зайнятості та створення єдиних регіональних інформаційних систем ринку праці для швидкого доступу до інформації про вакансії та кандидатів [3].

Соціальне партнерство відіграє ключову роль у формуванні ефективної політики. Це передбачає створення регіональних рад з питань зайнятості, залучення бізнесу до формування освітніх програм та професійних стандартів. Розвиток механізмів державно-приватного партнерства дозволяє ефективно розподіляти ресурси та відповідальність між секторами [4].

Адаптація до глобальних трендів включає розвиток «зелених» робочих місць, підготовку до автоматизації та цифровізації виробничих процесів. Інтеграція регіональних ринків праці у глобальні ланцюги створення вартості дозволяє регіонам ефективно використовувати свої конкурентні переваги [1].

Впровадження цих підходів вимагає розробки комплексних регіональних стратегій розвитку ринку праці, інтегрованих у загальнонаціональну економічну політику. Важливим є розвиток інструментів моніторингу та оцінки ефективності регіональних політик, включаючи систему індикаторів якості зайнятості та механізми прогнозування потреб ринку праці [5].

Особлива увага приділяється соціальній інклюзії та забезпеченню рівних можливостей на ринку праці. Це передбачає розробку програм для підтримки вразливих груп населення, що сприяє соціальній справедливості та ефективному використанню трудового потенціалу суспільства [2].

Отже, дослідження концептуальних підходів до регулювання ринку праці на регіональному рівні виявляє необхідність комплексного підходу, що враховує економічні, соціальні та інституційні фактори. Ключовими елементами є інтегроване планування розвитку людського капіталу, стимулювання інноваційної зайнятості, підвищення мобільності робочої сили та адаптація до глобальних трендів. Для подальшого вирішення проблеми пропонується розробка методології оцінки ефективності регіональних політик, дослідження механізмів інтеграції регіональних стратегій з національними та глобальними, вивчення потенціалу цифрових технологій та аналіз впливу екологічних факторів на структуру зайнятості. Реалізація цих напрямків сприятиме економічному розвитку регіонів та підвищенню якості життя населення.

Література

1. Близнюк В. В., Яценко Л. Д. Ринок праці України в умовах війни: основні тенденції та напрями регулювання. Економіка України. 2022. № 6. С.3-20. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.06.003>
2. Ільч Л. М. Структурні трансформації транзитивного ринку праці України: монографія. Київ: Алерта, 2021. 568 с.
3. Колосов А., Коваленко Є. Регіональні ринки праці та трудова міграція: дослідження прихованих залежностей. Регіональна економіка. 2023. № 1. С.75-83. URL: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2023-1-8>
4. Павлова О. В. Регіональні особливості функціонування ринку праці в умовах євроінтеграції. Економіка та держава. 2022. № 4. С.72-77. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.4.72>
5. Шамілева Л. Л., Хандій О. О. Методологічні засади визначення якості зайнятості на регіональному ринку праці. Економіка промисловості. 2023. № 1. С.23-36. URL: <https://doi.org/10.15407/econindustry2023.01.023>

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Портова інфраструктура є ключовим елементом у системі вантажного судноплавства, забезпечуючи ефективне переміщення товарів між різними країнами та континентами. Порти функціонують як логістичні хаби, де здійснюється прийом, обробка, зберігання та відправка вантажів [3, с.677]. Ефективність діяльності морської транспортної інфраструктури, рівень техніко-технологічного оснащення морських портів, система управління та відповідність міжнародним стандартам, все це є підґрунтям конкурентоспроможності як морської транспортної інфраструктури, так і держави загалом у світовому співтоваристві [4, с.19].

Для забезпечення безперебійних та ефективних ланцюгів поставки морем велике значення має спрощення процедур морської торгівлі за рахунок оптимізації та гармонізації нормативних процедур прикордонними органами, які беруть участь у розмитненні товарів як у портах, так і на внутрішніх кордонах [1, с.83].

Заходи в порт за останні шість років відображають реакцію ключових ринків судноплавства на пандемію, відновлення після COVID-19 та війну в Україні. Всі ринки судноплавства пережили різкий спад в першому півріччі 2020 року, але з тих пір всі відновилися, хоча і з різною швидкістю. У першій половині 2022 року кількість заходів контейнеровозів, танкерів та балкерів у порти знизилася, а у другій половині – збільшилася на 3,3%, 4,1% та 2,4% відповідно (рис.1). Починаючи з другого півріччя 2022 року показники заходів в порт танкерів та контейнеровозів стабільно зростають, досягнувши у другому півріччі 2023 року позначок 280862 та 247593 заходів відповідно. Кількість заходів у порти балкерів за останні 6 років зростає майже на 15%.

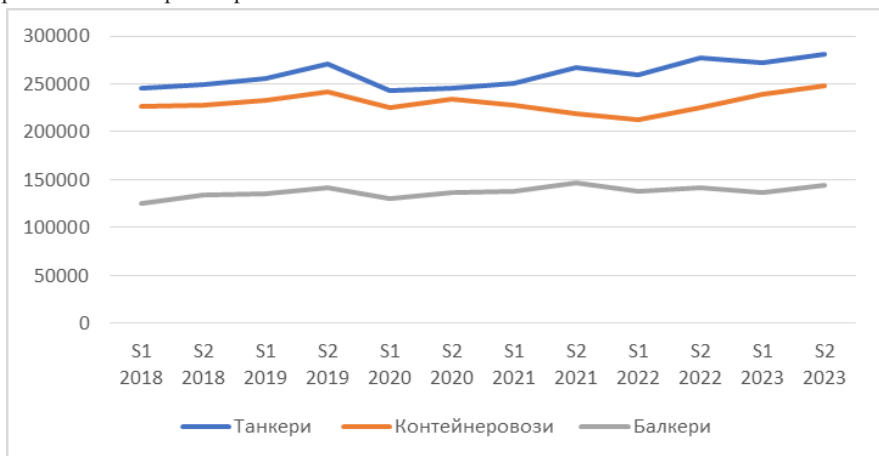


Рис.1 Кількість заходів у порти щопівроку, 2018-2023

Джерело: складено автором на основі даних UNCTAD [2]

За даними Review of Maritime Transport 2023, оборот контейнерів росте швидше, ніж кількість заходів в порт, що свідчить про підвищення пропускної спроможності контейнерних терміналів. Ефективність роботи портів вимірюють індексом ефективності портів (СРПИ), а також середнім показником переміщення контейнерів. Наприклад, Порт короля Абдалли переміщує 97 контейнерів в годину, тоді як в основних портах західного узбережжя північної Америки даний показник складає всього 26 контейнерів в годину. Підвищення швидкості обробки контейнерів сприяє скороченню часу очікування суден і вантажів у портах, що не тільки заощаджує час та гроші, а й знижує торговельні витрати і сприяє скороченню викидів CO₂.

Таблиця 1

Рейтинг найкращих портів за індексом ефективності у 2022 р.

Місце в рейтингу	Порт	Країна
1	Яншань	Китай
2	Салала	Оман
3	Халіфа	ОАЕ
4	Картахена	Колумбія
5	Танжер	Марокко

Джерело: [1, с. 90]

В першому кварталі 2023 року нараховувалось близько 919 активних контейнерних портів, тоді як на початку 2019 року їх було близько 970. Таке скорочення є наслідком обмежень, пов'язаних з пандемією, а також воєнних дій на території України. Якщо розглянути число активних контейнерних портів у різних регіонах, то в Азії за останні роки зафіксовано найсильніший ріст, в той час як у Європі та Північній Америці спостерігався спад [1, с.89].

За даними Міжнародної морської організації (ІМО) та Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), основний трафік проходить через приблизно 100 портів, які відповідають за більшу частину світового товарообігу. Найбільші порти, такі як Шанхайський порт, порт Роттердам та порт Сінгапур, обробляють сотні мільйонів тон вантажів щороку і є ключовими ланками міжнародних транспортних мереж.

Література

1. Review of Maritime Transport 2023. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2023_en.pdf (дата звернення: 13.10.2024)
2. UNCTADStat (2023). Maritime Profile. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/shared-report/0f5c5bcf-aaec-48b1-8ceb-0d1413b7eb1f> (дата звернення: 13.10.2024)
3. Кубатко В. М. Розвиток портової системи України в період військового стану // Інновації в суднобудуванні та океанотехніці: матеріали XV міжнародної науково-технічної конференції (м. Миколаїв, 26-27 вересня 2024 р.) / відпов. за випуск Павлов Г.В. Миколаїв, 2024. С.677
4. Степаненко В.О. Забезпечення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України в умовах Євроінтеграції (на прикладі морської транспортної інфраструктури): дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Вінниця, 2022. 366 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Аграрний сектор для України завжди був одним з пріоритетних напрямів як для зовнішньо-економічного, так і внутрішньо-економічного розвитку, оскільки питання організації виробництва та підтримки продовольчої безпеки актуальне для будь-якої країни на всіх етапах її економічного розвитку. Особливо в цьому контексті його роль суттєво підвищилась після початку повномасштабного вторгнення росії у лютому 2022 року, оскільки дана галузь економіки не лише забезпечує населення продовольством, але й стала важливим джерелом валютних надходжень в бюджет країни на фоні втрати надходжень від інших секторів (суб'єктів бізнесу в тимчасово окупованих регіонах та суб'єктів бізнесу, діяльність яких не є можливою за умов воєнного стану).

Україна є найбільшою аграрною країною Європи, сільське господарство виробляє при цьому значну частину національного ВВП. Так, у 2021 році частка сільського, лісового і рибного господарства у ВВП України складала 10,9%, а частка сільськогосподарських товарів у загальній структурі експортних угод – 40,7%. З початком війни частка сільського господарства у ВВП несуттєво скоротилася (до 8,6%), проте зросла частка аграрної продукції в експортних угодах (до 53% за результатами 2022 року) [3].

Війна завдала величезних збитків аграрному сектору України. Так, прямі збитки становили 84 млрд дол. США, а непрямі оцінюють у більше ніж 130 млрд дол. США. Тільки протягом першого року війни через бойові дії було знищено більше 84 тис. одиниць сільськогосподарської техніки і обладнання, сума збитку від пошкодження та знищення зерносовищ становила приблизно 1,1 млрд дол. США. Значну частину сільськогосподарських угідь, техніки та врожаю було втрачено через окупацію [1].

Отже, з початком війни аграрний сектор України стикнувся з наступними проблемами: дефіцит техніки (через пошкодження та руйнування внаслідок бойових дій); дефіцит персоналу (через міграцію та мобілізацію); замінування с/г угідь; пошкодження виробничої та транспортної інфраструктури; руйнування логістичних ланцюгів.

Проте поступово аграріям вдалося хоча б частково пристосуватися до нових умов ведення господарської діяльності, крім того перед ними з'являються нові можливості та конкурентні переваги, оскільки ринок сільськогосподарської продукції трансформується, виникають нові потреби. Наприклад, через бойові дії змінилася структура споживання (припинення постачання овочів та фруктів з окупованих територій збільшило попит на них), зростає потреба у продовольчому забезпеченні ЗСУ, відзначене зростання попиту у західному регіоні через тенденції внутрішнього переміщення населення.

Отже, в умовах війни аграрний сектор стикається з безпрецедентними викликами, але водночас відкриваються нові можливості для трансформації та модернізації галузі. Такими перспективними напрямками розвитку аграрного сектору є розвиток інфраструктури, включаючи логістичні потужності та складське господарство, що підвищить ефективність та конкурентоспроможність галузі та окремо взятих суб'єктів бізнесу в секторі.

Наступним важливим елементом розвитку аграрного сектору є впровадження сучасних агропромислових інноваційних технологій – від нових засобів захисту рослин до оптимізації застосування засобів виробництва, обробки ґрунту і мінеральних добрив. Крім того, перспективним є використання у сільському господарстві засобів Інтернету речей (IoT) для збору різнопрофільних даних. Наприклад, можливим є вирішення наступних задач:

відстежування рівня вологості, параметрів ґрунту, рівня опадів, стану вегетації рослин [2, с. 157]. Перспективи використання в сільському господарстві технологій штучного інтелекту є досить широкими, адже за його допомогою можна відстежувати будь-які зміни у виробничих процесах та розробляти прогнози і рекомендації щодо покращення агропромислових процесів.

Також для вдосконалення бізнес-процесів аграрних підприємств необхідно створити агропромислову цифрову екосистему, в межах якої аграрії зможуть ділитися досвідом, знаннями, можливостями та інструментами для розвитку сільського господарства.

Підсумовуючи, можна зазначити, що зважаючи на важливе значення аграрного сектору для економіки України, особливо в умовах повномасштабної війни, державі та агропромисловим підприємствам необхідно розробити комплексну програму підтримки, яка б відкрила нові перспективи для розвитку та модернізації цього сектору економіки. Ключовими факторами цієї програми повинно стати інвестування в новітні агропромислові технології, підтримка зі сторони держави і залучення міжнародної допомоги.

Література

1. Дідур С.В., Труніна І.М., Білик М.Ю. Трансформаційні процеси агропромислових підприємств в умовах війни та у післявоєнний період. Економіка та суспільство. 2023. № 53. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-5> (дата звернення: 15.10.2024)
2. Солоп, А. Аграрний сектор України: сучасні виклики та можливості. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2024 №20, с. 147-158
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.10.2024)

Муко́нін О.В.

аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Науковий керівник: д.е.н., професор Ковальов А.І.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУР ФІНАНСОВОГО ДЬЮ-ДІЛІДЖЕНСУ

Фінансовий дью-ділідженс враховує процедури детальної оцінки фінансового стану компанії, яка проводиться перед укладанням важливих угод: придбанням бізнесу, злиттям чи інвестиціями. Цей процес дозволяє перевірити реальний стан справ підприємства, виявити приховані фінансові ризики та переконатися в достовірності наданих даних.

Фінансовий дью-ділідженс передбачає ґрунтовний процес перевірки річних та проміжних документів фінансової звітності (баланси, звіти про доходи та витрати, дані фінансового та управлінського обліку, що необхідні для аналізу фінансової стабільності та платоспроможності бізнесу) [1, с. 394].

Процес проведення фінансового дью-ділідженсу в Україні має свої унікальні аспекти, що пов'язані з місцевим законодавством, станом економічного розвитку, сучасними політичними викликами та низьким рівнем прозорості окремих бізнес-процесів. Застосування процедур фінансового дью-ділідженсу є обов'язковим для інвесторів, банків та потенційних покупців компаній, оскільки дозволяє виявити реальні підприємницькі ризики та оцінити реальну вартість активів. Доцільно враховувати юридичні умови функціонування бізнесу (зміни податкового та фінансового законодавства, що вимагає особливої уваги під час перевірок; наявність додаткових регуляторних вимог – наприклад, фінансовий сектор регулюється Національним банком України; гармонізована відповідність як українським нормам, так і міжнародним стандартам (наприклад, МСФЗ – міжнародні стандарти фінансової звітності). Окремим аспектом є прозорість процедур фінансового сектору. Так, частина бізнес-операцій може здійснюватися неофіційно, що спотворює реальну картину фінансового стану. Компанії часто застосовують податкові оптимізації, через що перевіряючий орган може не побачити повну структуру доходів і витрат. В Україні наразі недостатня кількість розвинених публічних баз даних, що ускладнює пошук інформації про фінансову стабільність та репутацію компаній. Актуальні зміни в системі оподаткування, такі як оновлені правила щодо ПДВ та податку на прибуток, можуть впливати на вартість угоди. Військові дії та економічна нестабільність створюють додаткові ризики для бізнесу, особливо якщо компанія має активи або контрагентів у зоні конфлікту. Коливання курсу національної валюти впливають на компанії з валютними кредитами, контрактами. Проведення процедури фінансового дью-ділідженсу в Україні потребує залучення локальних експертів – фінансових аналітиків, аудиторів і податкових консультантів, які добре знають особливості ринку. Через відсутність автоматизованих систем у деяких компаніях перевірка даних вимагає більше часу, ручного аналізу. Для угод за участю іноземних партнерів залучають міжнародні аудиторські фірми (Deloitte, PwC або EY), щоб підвищити довіру до результатів перевірки. Фінансові звіти та підсумкові документи дью-ділідженсу часто

складаються українською та англійською мовами.

Фінансовий дью-ділідженс дозволяє виявити приховані проблеми та зменшити потенційні фінансові втрати; зрозуміти реальну вартість компанії та її перспективи; сприяє покращенню відносин між іноземними та українськими партнерами завдяки прозорості процедур; виявити слабкі місця в управлінні фінансами та запропонувати шляхи оптимізації бізнесу. Виконання перевірки з урахуванням локальних умов підвищує шанси на успішні угоди та довгострокову співпрацю.

До основних процедур фінансового дью-ділідженсу відносять [2, с. 269]:

- перевірка фінансової звітності;
- аналіз боргових зобов'язань: перевірка наявності кредитів, позик, дебіторської і кредиторської заборгованості та умов їхнього погашення;
- податковий аудит (оцінка правильності сплати податків, виявлення можливих проблем із податковими органами);
- оцінка ліквідності та прибутковості (перевірка процесу управління грошовими потоками та генерації прибутку);
- ідентифікація слабких місць у фінансовій діяльності та можливих загроз у майбутньому.

Фінансовий дью-ділідженс потрібний інвесторам (щоб переконатися, що компанія має стійкий фінансовий стан і вкладення будуть доцільними); покупцям бізнесу (для оцінки реальної вартості об'єкта і виявлення можливих ризиків); банкам та кредиторам (оцінка платоспроможності компанії); партнерам та засновникам (отримання уявлення про фінансову стабільність компанії перед прийняттям рішень). До етапів проведення фінансового дью-ділідженсу відносять: підготовчий етап (визначення обсягу роботи, термінів перевірки); збір та аналіз документів (ознайомлення з фінансовою звітністю, договорами); інтерв'ю з ключовими співробітниками (уточнення окремих деталей та питань, пов'язаних із фінансовими операціями); формування звіту (підготовка підсумкової аналітики із зазначенням рекомендацій та можливих шляхів вирішення економічних проблем).

Фінансовий дью-ділідженс є важливим етапом у процесах злиття-поглинання підприємств та залучення інвестицій, що дає змогу отримати чітке уявлення про стан бізнесу та приймати виважені антикризові стратегічні рішення на основі всебічного аналізу.

Література:

1. Головацька С. І., Курак А. І. Забезпечення майбутніх витрат і платежів у процесах дью-ділідженсу та управління ризиками підприємства. Бізнес-Інформ. 2019. № 3. С. 394–398.
2. Болгов В.Є., Ахновська І.О. Дью ділідженс: теоретичні засади. Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.: Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці. Київ, Державний університет інфраструктури і технологій. 07.12.2020 р. С. 269–271.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ ТА ПРАВОВІ ВИКЛИКИ ВИКОРИСТАННЯ СИНТЕТИЧНИХ ДАНИХ В ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Штучний інтелект та машинне навчання відкривають нові горизонти для оптимізації бізнес-процесів. Для ефективного функціонування цих технологій необхідні великі обсяги якісних даних. Використання реальних даних часто обмежене такими факторами, як висока вартість збору та обробки, конфіденційність персональних даних та неповність інформації.

Синтетичні дані, як штучно створені аналоги реальних даних, пропонують рішення цієї проблеми. У багатьох сферах, включаючи транспорт, виробництво та фінанси, синтетичні дані можуть доповнити реальні існуючі дані, вирішивши проблему дефіциту інформації та бути використані для тренування моделей машинного навчання, розробки нових продуктів та у підсумку прийняття більш обґрунтованих рішень.

На концептуальному рівні синтетичні дані - це не реальні дані, а дані, які були створені з реальних даних і які мають ті ж статистичні властивості, що і реальні дані. Це означає, що якщо аналітик працює з синтетичним набором даних, він повинен отримувати результати аналізу, аналогічні тим, які він отримав би з реальними даними.[1, с. 9]

Основна мета синтетичного набору даних — бути достатньо універсальним і надійним, щоб бути корисним для навчання моделей машинного навчання. Компанії часто мають труднощі з отриманням великих обсягів даних для підготовки точної моделі протягом певного періоду часу. Ручне маркування даних є дорогим і повільним способом отримання даних. Однак створення та використання синтетичних даних може допомогти науковцям і компаніям подолати ці перешкоди та швидше розробити надійні моделі машинного навчання.[2]

Використання синтетичних даних має ряд переваг. Зменшує необхідність отримувати дані з подій реального світу, і з цієї причини стає можливим генерувати дані та створювати набір даних набагато швидше, ніж набір даних, що залежить від події реального часу. Це особливо вірно для подій, які трапляються не часто. Крім того, дані можуть автоматично позначатися під час їх створення, що значно скорочує кількість часу, необхідного для маркування даних.[2]

Законодавчі системи багатьох країн, включно з українським, намагаються адаптуватися до нових технологій. В Україні питання захисту персональних даних регулюється Законом України «Про захист персональних даних».[3] Цей закон, хоча й не прямо згадує синтетичні дані, але встановлює загальні принципи обробки персональних даних, які можуть бути застосовані і до синтетичних даних, особливо якщо вони створені на основі реальних даних.

На рівні Європейського Союзу діє «Загальний регламент про захист даних» (GDPR), який встановлює єдині правила щодо захисту персональних даних для всіх осіб у ЄС. GDPR також може мати вплив на використання синтетичних даних, особливо якщо вони передаються або обробляються в межах ЄС.[4]

Хоча синтетичні дані можуть потенційно вирішити проблеми конфіденційності, пов'язані з реальними даними, у багатьох сценаріях — від додатків для охорони здоров'я до

машинного навчання — організації повинні діяти обережно, щоб переконатися, що вони не порушують Загальний регламент захисту даних або інші закони про захист даних. Межі між обробкою персональних та знеособлених даних іноді не беруться до уваги, що створює потенційні ризики для прав і свобод осіб.[5]

Головними викликами в регулюванні синтетичних даних є визначення їхнього правового статусу, авторських прав на них та відповідальності за їхнє використання. По-перше, необхідно розробити загальні принципи регулювання синтетичних даних на міжнародному рівні. По-друге, кожна країна може адаптувати ці принципи до свого національного законодавства, створюючи спеціальні регуляторні органи або інтегруючи нові норми в існуючі правові рамки. Крім того, важливо залучати до розробки регуляторних норм представників бізнесу, наукової спільноти та громадських організацій.

Незважаючи на ці виклики, синтетичні дані продовжують активно використовуватися в різних сферах, включаючи військову. Останні події, зокрема війна в Україні, продемонстрували, наскільки важливими стали технології, в тому числі засновані на синтетичних даних, для забезпечення національної безпеки. Синтетичні дані можуть використовуватися для тренування алгоритмів розпізнавання об'єктів, моделювання різних сценаріїв бойових дій та розробки нових видів зброї. Важливо забезпечити, щоб використання синтетичних даних відповідало європейським цінностям, таким як повага до прав людини, міжнародного гуманітарного права та демократії.

Література:

1. Emam K.H. et al. Practical Synthetic Data Generation O'Reilly, 2020. — 166 p. ISBN1492072745.
2. [Електронний ресурс]. Що таке синтетичні дані? - Об'єднуйтеся.AI (unite.ai) (дата звернення: 10.10.2024р.)
3. Закон України «Про захист персональних даних» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text> (дата звернення: 10.10.2024р.)
4. General Data Protection Regulation <https://gdpr-info.eu/> (дата звернення: 10.10.2024р.)
5. Synthetic data and data protection laws, Giuseppe D'Acquisto /Journal of Data Protection & Privacy, 6 (3), 227-239 (2024) <https://doi.org/10.69554/HFOS8421>

Блігадир М.А.
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., доцент Літвінова В.О.

СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У БУДІВНИЦТВІ

Запаси є найважливішим об'єктом управління будь якої компанії, яка використовує у роботі складські комплекси і логістичні центри. Це переважна кількість організацій промисловості, торгівлі та будівництва. Виробничі запаси забезпечують сталість, безперервність і ритмічність виробничого процесу, гарантують його економічну безпеку і водночас вимагають значних витрат на формування необхідних запасів. Тобто у переважній більшості суб'єктів господарювання виробничі запаси є важливою частиною матеріальних ресурсів і активів.

Поняття запасів та підходи до їх обліку наведено у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Визначення виробничих запасів, як таке, у стандартах бухгалтерського обліку відсутнє, тому дослідники категорії використовують економічне тлумачення поняття, та по різному його розкривають.

За часи війни структура та обсяг будівельного ринку в Україні суттєво змінилися. Повномасштабне вторгнення спричинило кадрові зміни, вплинуло на нормативну базу, а також відкрило нові напрямки діяльності для українських будівельних компаній. За даними державної служби статистики за підсумками 2023 року обсяг будівельних робіт в Україні збільшився на 22,6% порівняно з 2022 роком. Згідно з оприлюдненими даними, позитивна динаміка спостерігалася протягом усього року. Найбільше зростання обсягів будівництва зафіксовано у секторі інженерних споруд – на 32,9%. Також на 20% збільшилися обсяги будівництва у секторі нежитлової нерухомості. Натомість будівництво житлових об'єктів у порівняно з 2022 роком скоротилося на 4,6%. Значні темпи зростання пояснюються ефектом низької бази порівняння, оскільки у 2022 р. обсяг будівельних робіт скоротився на 65% у порівнянні з 2021 роком. Варто відмітити, що у структурі будівництва переважну частку (42,9%) займають капітальні і поточні ремонти приміщень. Частка будівництва нових об'єктів становить 36,3% [1].

Будівництво належить до найбільш матеріаломістких галузей економіки, що знаходить своє відображення й у собівартості продукції. Крім цього, враховуючи специфіку виробничого процесу, запаси займають провідне місце у складі активів будівельних компаній, а також відіграють основну роль при визначенні собівартості готового об'єкту будівництва. У середньому питома вага запасів у складі оборотних активів компаній галузі становить близько 55-60%. Різноманітність будівельних матеріалів, їх залежність від споруджуваного об'єкту та виконуваних етапів будівельних робіт мають значний вплив на формування виробничих запасів підприємства [2]. Крім того, як галузь будівництво, має певні специфічні особливості, які безпосередньо впливають на формування виробничих запасів та організацію системи матеріально-технічного забезпечення.

Матеріально-виробничі запаси як елемент оборотних засобів, проходять послідовно три етапи: прийняття до обліку при їх надходженні, забезпечення безпеки до часу безпосереднього їх використання і використання в процесі створення будівельної продукції. Система обліку матеріалів на кожному етапі їх руху має вирішальне значення

у питанні формування достовірної та своєчасної облікової інформації, необхідної для прийняття, обґрунтування та підготовки ефективних управлінських рішень. Економічна сутність виробничих запасів подвійна та внутрішньо суперечлива. З одного боку, вони необхідні для забезпечення безперервності виробництва та торгівлі в силу просторової та тимчасової роз'єднаності процесів виробництва та споживання матеріальних ресурсів. З іншого боку, запаси є капіталом, що лежить бездіяльно. Їх наявність, як і відсутність, пов'язана з низкою витрат та втрат. Ці витрати та втрати дуже значні і серйозно впливають як на якість матеріалів, так і на вартість готового продукту.

Враховуючи те, що питома вага витрат на матеріали у структурі собівартості продукції будівництва може досягати 60 відсотків, важливість управління запасами з метою скорочення втрат важко переоцінити. Таким чином ми можемо зробити висновки, що виробничі запаси грають ключову роль для підприємства будівельної галузі, як головний елемент оборотних коштів, основний елемент формування собівартості, ключовий елемент забезпечення якості готового продукту та своєчасності виконання робіт.

Література:

1. Обсяги будівництва в Україні торік зросли на 22,6% - Держстат. Офіційний сайт Укрінформ. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3848591-obsagi-budivnictva-v-ukraini-torik-zrosli-na-226-derzstat.html> (Дата звернення: 7.10.24)
2. Норд, Г. Л.; Белікова, В. В. Особливості класифікації виробничих запасів підприємств-виробників будівельних виробів з пластмаси та металу. Інвестиції: практика та досвід, 2013, 10: 122-126.

Nadiia Dihalevykh

student of Management department, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” Kharkiv, Ukraine

Pavlo Brin

professor of Management department, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv, Ukraine

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN CREATIVE INDUSTRIES

Business Process Management is a crucial aspect of organizational strategy in today’s digital world. BPM is «the art and science of overseeing how work is performed in an organization to ensure consistent outcomes and to take advantage of improvement opportunities» [1, p.1]. By focusing on the design, execution, and improvement of business processes, organizations can achieve increased efficiency and innovation.

The creative industries’ distinctive characteristics, such as unpredictable workflows and emphasis on human creativity, raise questions about the suitability of this approach. While BPM offers significant benefits, such as improved collaboration and enhanced quality control [4, p.380], it also presents some challenges. This abstract will review the benefits and drawbacks of BPM in creative industries, exploring the tension between art freedom and process structure.

The implementation of BPM in creative industries can significantly enhance efficiency and productivity by streamlining workflows. BPM allows organizations to identify and eliminate bottlenecks, reduce redundancies, and optimize resource utilization [1, p.270].

Specific aspects of creative work can be gained from standardization to ensure consistent quality. BPM can assist organizations achieve high performance by standardizing core processes while allowing for agility where needed. In creative industries, this approach can lead to enhanced quality assurance and more reliable outputs.

Also, BPM facilitates better collaboration and communication within creative teams by clearly defining roles, responsibilities, and process flows that promote transparency and accountability in organizational processes [3, p.62]. In creative industries, this clarity can lead to more effective teamwork and improved coordination between departments.

BPM tools and methodologies provided for better management and resource allocation enable organizations to model, analyze, and optimize their processes. It’s leading to more accurate estimation of resource needs and timelines [4, p.381].

One of the main concerns is the potential stifling of creativity due to an over-reliance on structured processes. The rigid adherence to predefined processes can limit the spontaneity and agility often required in creative work [1, p.474].

The introduction of BPM methodologies in creative environments may face significant resistance like a perception it as increased bureaucracy. Creative professionals often value autonomy and agility in their work processes, and they may view process approach as a threat to their art freedom.

Implementing BPM in creative industries can be particularly challenging due to the high initial costs and significant time investment required. The time required to map existing processes, design new workflows, and train staff can temporarily disrupt ongoing projects and impact short-term productivity.

While process standardization is important, organizations must also maintain the ability to adapt and innovate [2, p.107]. In creative contexts, the pursuit of efficiency through BPM might inadvertently discourage risk-taking and experimentation.

It’s crucial to adapt the approach to the unique nature of creative work for successful implementation. The processes should be customized to accommodate the iterative and often unpredictable nature of creative tasks [1, p.299]. This involves designing agile workflows that allow for multiple iterations and revisions.

Organizational culture is essential in successful BPM implementation [3, p.649]. In creative industries, this means fostering a culture that values both process efficiency and creative innovation. Organizations can achieve this by setting clear objectives and parameters for projects while allowing creative professionals the freedom to explore within these boundaries.

To encourage innovation within structured processes, organizations can incorporate dedicated time for experimentation and idea generation into their workflows. This approach allows creative industries to harness the efficiency gains of BPM without sacrificing the innovative spirit that drives their success.

Outcomes.

This abstract explores BPM in creative industries, examining its benefits and drawbacks. Process approach can enhance efficiency, productivity, quality control, collaboration, and resource allocation. However, challenges include potentially stifling creativity, resistance from professionals, implementation difficulties, and reduced innovation.

Organizations must tailor process approaches to support rather than constrain creative work, allowing for iteration and agility within defined parameters.

Future success of BPM adoption in creative industries will depend on developing agile, adaptive process management approaches that accommodate creative work's unique demands. This may involve new BPM methodologies and integration of AI and machine learning for more dynamic process management.

Література:

1. Dumas, M., & Mendling, J. (2020). *Fundamentals of business process management* (2nd ed.). Springer.
2. Kirchmer, M. (2017). *High performance through business process management: Strategy execution in a digital world* (3rd ed.). Springer.
3. vom Brocke, J., & Rosemann, M. (2015). *Handbook on business process management: Strategic alignment, governance, people and culture* (2nd ed.). Springer.
4. Weske, M. (2012). *Business process management: Concepts, languages, architectures* (2nd ed.). Springer.

ЗАХИСТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ СТАРТАПІВ

Український стартап-рух демонструє вражаючу стійкість навіть на тлі війни. З'являється все більше нових проєктів, які завойовують світову увагу. Однак, не всім стартапам вдається вижити. Часто причиною невдач стають проблеми з організацією, брак коштів або недооцінка важливості захисту інтелектуальної власності. [3]

Проблеми інноваційної діяльності стартапів часто пов'язані з недостатнім захистом прав інтелектуальної власності або неправильним оформленням таких прав, що може спричинити юридичні конфлікти та труднощі для стартапу. Оскільки більшість компаній будують свою конкурентоспроможність на інноваціях та інтелектуальній власності, важливо забезпечити їх належний правовий захист.

Інтелектуальна власність є цінним активом як з фінансового, так і з правового погляду. Вона захищає цінність компанії (бренди, винаходи, дизайн) і сприяє її зростанню. Правильно оформлені права на інтелектуальну власність дають компаніям конкурентні переваги, зміцнюють бренд та репутацію. Стартапи з добре захищеною інтелектуальною власністю також приваблюють інвесторів.

Одним із перших аспектів діяльності стартапів є збереження конфіденційності, адже основною стратегічною цінністю є нова бізнес-ідея. Більшість стартапів є відносно молодими, а їх рівень патентування залишається низьким порівняно з лідерами Європи та світу. Проте стартапи, засновані після 2015 року, мають більшу обізнаність про патентний захист: кожна четверта компанія співпрацює з університетами або науковцями, а кожна десята має власну лабораторію.

Дослідження в Польщі показують, що однією з основних проблем є недостатня обізнаність про механізми захисту інтелектуальної власності та слабкий інтерес до подачі патентних заявок. Це пов'язано з труднощами у співпраці між наукою та бізнесом. [4]

Засновники стартапів повинні приділяти велику увагу захисту своїх технологій, процесів, рецептів, списків клієнтів, баз даних тощо. Сюди також входять візуальні елементи, такі як бренд, логотип, доменне ім'я або слоган. Важливим аспектом є захист самої ідеї. Однак українське законодавство не забезпечує захист нематеріальних ідей, концепцій чи методологій, як це зазначено в Законі України «Про авторське право і суміжні права». Тому важливо ефективно управляти комерційними таємницями підприємства. [2]

Наприклад, ідея створити соцмережу, де люди можуть спілкуватися, не є новою. Але конкретний дизайн цієї мережі, її функціонал, алгоритми – все це результат творчої роботи і може бути захищено авторським правом. Тобто права інтелектуальної власності виникають на результати (об'єкти) творчої діяльності з реалізації ідеї людиною — програмний код, тексти, фотографії, графіки, шрифти, аудіо, візуальні елементи або їхні комбінації. [5]

Найпопулярнішими і найбільш надійними способами захистити право власності на стартап є авторське право та патенти.

Авторське право захищає лише форму вираження твору, як вже зазначалося. На сьогодні 179 країн підписали Бернську конвенцію, тому автор автоматично отримує захист у всіх цих країнах без додаткових формальностей.

Комп'ютерні програми прирівняні до літературних творів, тому авторське право охоплює як вихідний код (написаний програмістами), так і об'єктний код (згенерований компілятором для машинного читання). Єдиного глобального стандарту захисту програмного коду поки що немає.

В Україні всі авторські права належать автору, а замовнику можна передати лише майнові права. Передача авторських прав регулюється низкою формальних вимог, таких як письмова форма договору та обов'язкові умови, без яких договір визнається недійсним. Завжди краще мати письмовий договір, навіть якщо він не ідеальний, ніж діяти без нього.

Патент — це документ, який підтверджує право інтелектуальної власності на певну технологію, що відповідає встановленим критеріям, про які інформує патентний повірений. Отримати патент самостійно складно, тому цей процес потрібно враховувати в бюджеті стартапу на початковому етапі. Патент дає переваги як перед інвесторами, так і в судових процесах.

Захист патенту дещо простіший, ніж авторського права, оскільки в ньому чітко описані ознаки та межі технології, що охороняється. Це спрощує доведення порушення, заборону використання, а також отримання компенсації за збитки. Патент додає продукту додаткову цінність. Свідцтво про авторське право не має такої сили, воно лише підтверджує, що на певний момент часу ви були обізнані про технологію. Патент, натомість, свідчить, що відповідний орган провів експертизу і визнав ваше технічне рішення новим і унікальним у світі, що робить вашу технологію привабливою для інвесторів.

Отримання патенту може зайняти до 3 років, але цей факт можна використовувати під час переговорів з інвесторами, наголошуючи на тому, що ваша заявка на патент перебуває на стадії експертизи. [1]

Підеумовуючи, захист інтелектуальної власності є однією з ключових складових успіху стартапу в умовах сучасної конкуренції. Для того щоб успішно функціонувати в такому середовищі, нові компанії повинні грамотно управляти своєю інтелектуальною власністю. [4]

Література:

1. Інтелектуальна власність на продукт стартапів, реєстрація та захист прав. Регістрація торгової марки в Україні > Патентование> Защита авторских прав. URL: <https://www.inventa.ua/ua/blog/1977-intelektualna-vlasnist-na-produkt-startapiv-reiestratsiia-ta-zakhyst-prav/> (дата звернення: 03.09.2024).
2. Муравська Ю. Є. Захист інтелектуальної власності в контексті створення стартапів. DSpace at West Ukrainian National University: Головна сторінка. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/29078/1/Тези_Муравська_ТНЕУ.pdf (дата звернення: 03.09.2024).
3. Орлюк О. Вдома – вигідніше. Чому стартапам варто дбати про захист IP саме в Україні. The Page. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-dlya-startapiv-usi-nyuansi> (дата звернення: 03.09.2024).
4. Розумейко Д. О. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ СТАРТАПІВ (МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД). DSpace Repository :: Головна. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/c855547c-79b0-4435-8250-b1ac8e74c1c3/content> (дата звернення: 03.09.2024).
5. Soloviov D. Як захистити права на інтелектуальну власність свого проекту. Speka - онлайн медіа про технології та підприємництво | SPEKA.media | SPEKA.media. URL: <https://speka.media/yak-zaxistiti-prava-na-intelektualnu-vlasnist-svogo-projektu-9gym49> (дата звернення: 03.09.2024).

Галашов Д. Ю.
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеській національній економічній університет,
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Літвінов О.С.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ФОРМУВАННІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальний капітал відіграє ключову роль у формуванні бізнес-моделі підприємства, оскільки він є основним джерелом конкурентних переваг в сучасній економіці. Його можна розглядати як сукупність знань, досвіду, інновацій, зв'язків і здатності до навчання, які дозволяють підприємству створювати цінність для клієнтів, партнерів та суспільства загалом.

Основні компоненти інтелектуального капіталу включають людський, структурний та клієнтський капітал [1, с. 53].

Людський капітал включає знання, навички, креативність і досвід співробітників, які безпосередньо впливають на здатність підприємства розробляти інноваційні рішення та впроваджувати їх у свої бізнес-процеси. Бізнес-моделі, орієнтовані на розвиток людського капіталу, часто роблять акцент на навчання, залученні та мотивації персоналу.

До структурного капіталу належать патенти, технології, процеси управління, бази даних та інша інфраструктура, що сприяє ефективному функціонуванню підприємства. Структурний капітал дозволяє впроваджувати інновації, стандартизувати процеси та забезпечити стабільний розвиток бізнесу. Наприклад, технологічні платформи можуть стати основою бізнес-моделі підприємства, яка працює на основі автоматизації чи цифровізації.

Клієнтський капітал передбачає стосунки з клієнтами, репутацію бренду, лояльність клієнтів та інші нематеріальні активи, які створюються завдяки взаємодії підприємства з ринком. Клієнтський капітал забезпечує основу для розвитку нових продуктів і послуг, дозволяє підприємствам створювати бізнес-моделі, орієнтовані на персоналізовані рішення чи побудову довгострокових стосунків з клієнтами.

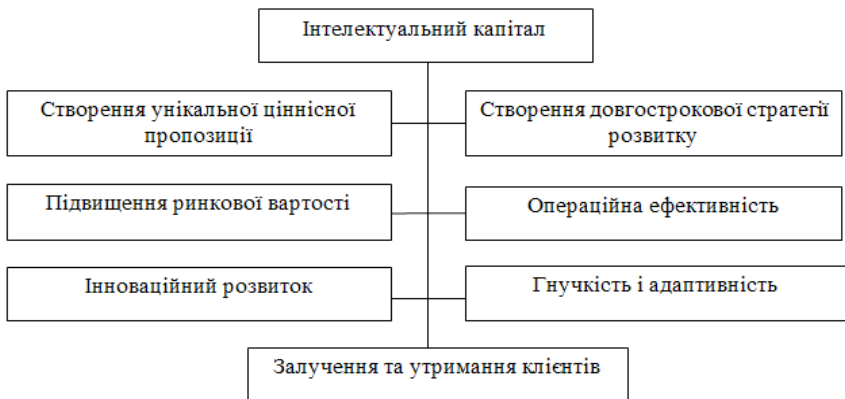


Рис. 1. Вплив інтелектуального капіталу на бізнес-моделі підприємства

Джерело: побудовано автором

Вплив інтелектуального капіталу на бізнес-модель підприємства є глибоким і багатовимірним, оскільки він створює основу для інновацій, розвитку конкурентних переваг і вдосконалення процесів. Основні аспекти цього впливу можна розглянути через кілька ключових детермінант (рис. 1).

Таким чином, інтелектуальний капітал є стратегічним ресурсом для формування та розвитку бізнес-моделі підприємства. Він визначає його здатність до інновацій, створення цінності, операційної ефективності та гнучкості, що дає змогу підприємствам досягати стійкого зростання та успіху в умовах глобальної конкуренції.

Література:

1. Нагорняк Г. Посилення ролі інтелектуального капіталу у структурі складових забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного зростання суб'єктів господарювання (на прикладі вітчизняних машинобудівних підприємств). Галицький економічний вісник. 2019. № 5 (60). С. 47-57.

РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Війна створює безпрецедентні виклики для бізнесу, змушуючи підприємства адаптуватися до нових реалій та шукати інноваційні шляхи для виживання та розвитку. В умовах війни бізнес стикається з низкою серйозних проблем, які суттєво впливають на його функціонування та розвиток. Однією з найгостріших є порушення ланцюгів поставок, що виникає внаслідок руйнування транспортної інфраструктури, закриття кордонів та обмеження на переміщення товарів. За офіційними даними на лютий 2023 року з початку бойових дій в Україні було пошкоджено 19 аеропортів і цивільних аеродромів та щонайменше 126 залізничних вокзалів та станцій, а загальний збиток по інфраструктурі склав \$36,2 млрд [3]. Це призводить до втрати доступу до ключових ринків та ресурсів, що змушує компанії шукати альтернативні джерела постачання та нові логістичні рішення. За період з початку війни до березня 2023 року українські підприємства понесли загальні збитки активів у розмірі \$11,2 млрд [3].

Економічна нестабільність є ще одним значним викликом, з яким стикається бізнес у воєнний час. Інфляція та девальвація національної валюти, зменшення купівельної спроможності населення та обмеження доступу до фінансування та інвестицій створюють складне середовище для ведення бізнесу. У серпні 2024 року рівень споживчої інфляції склав 7,5 % [4]. Підприємства змушені переглядати свої фінансові стратегії, оптимізувати витрати та шукати нові джерела доходу.

Безпека персоналу та активів стає першочерговим завданням в умовах війни. Компанії стикаються з необхідністю забезпечення безпеки своїх співробітників, захисту майна та обладнання від пошкоджень або втрати, а також протидії кібератакам та інформаційним загрозам. Це вимагає значних ресурсів та зміни підходів до організації роботи.

Правова невизначеність, спричинена змінами в законодавстві та регулюванні бізнесу, створює додаткові складнощі для підприємств. Виникають проблеми з виконанням контрактних зобов'язань та захистом інтелектуальної власності, що вимагає від бізнесу гнучкості та адаптивності в юридичних питаннях.

Незважаючи на ці виклики, багато підприємств знаходять шляхи для адаптації та розвитку в умовах війни. Диверсифікація діяльності стає ключовою стратегією, яка включає освоєння нових ринків та сегментів, розробку нових продуктів та послуг, а також перепрофілювання виробництва під потреби воєнного часу. Цифрова трансформація набуває особливого значення, оскільки впровадження онлайн-продажів, використання хмарних технологій та розвиток дистанційної роботи допомагають забезпечити безперервність бізнесу в складних умовах.

Оптимізація операційної діяльності стає необхідністю для виживання бізнесу. Компанії зосереджуються на скороченні витрат, підвищенні ефективності, створенні резервних запасів та впровадженні гнучких бізнес-моделей. Соціальна відповідальність та партнерство набувають нового значення, оскільки підтримка місцевих громад, співпраця з державними органами та міжнародними організаціями, а також створення альянсів з іншими підприємствами допомагають не лише вирішувати проблеми, але й зміцнювати позиції бізнесу в суспільстві.

Війна, поряд з викликами, створює і певні можливості для розвитку бізнесу. Імпортозаміщення стає важливим напрямком, стимулюючи розвиток внутрішнього виробництва та створення нових робочих місць. Інновації та технологічний розвиток прискорюються, оскільки виникає потреба в нових рішеннях для специфічних проблем воєнного часу. Міжнародна підтримка та інвестиції можуть стати джерелом ресурсів для відбудови та розвитку бізнесу. Крім того, посилення національної єдності та патріотизму може призвести до зростання попиту на вітчизняну продукцію та підвищення лояльності

споживачів до брендів, які підтримують країну.

Розвиток бізнесу в умовах війни - це складний процес, який вимагає від підприємців гнучкості, інноваційності та стійкості. Ключем до успіху є здатність швидко адаптуватися до змін, ефективно управляти ризиками та знаходити нові шляхи для створення цінності в умовах кризи. Підприємства, які зможуть успішно подолати труднощі воєнного часу, мають потенціал не лише вижити, але й стати рушійною силою відновлення та розвитку економіки у післявоєнний період. Таким чином, незважаючи на численні виклики, війна також створює унікальні можливості для трансформації та зростання бізнесу, які можуть мати довгостроковий позитивний вплив на економіку країни в цілому.

Література:

1. Бізнес в умовах війни: що заважає підприємцям працювати. Новини України - останні новини України сьогодні - УНІАН. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/stalo-vidomo-yak-ukrajinskiy-biznes-ogovtuuyetsya-vid-pershogo-shoku-viyni-novini-ukrajina-11874339.html> (дата звернення: 8.10.2024).
2. Гонtareва І. В., Євтушенко В. А., Михайленко Д. Г. Особливості розвитку підприємництва в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. № 7. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-03-04> (дата звернення: 6.10.2024).
3. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. Київ, 2023. 50 с.
4. Національний банк України. Коментар Національного банку щодо рівня інфляції в серпні 2024 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalno-banku-schodo-rivnya-inflyatsiyi-v-serpni-2024-roku> (дата звернення: 13.10.2024).
5. Розвиток під час війни: 5 головних проблем українського бізнесу. Mind.ua. URL: <https://mind.ua/openmind/20260808-rozvitok-pid-chas-vijni-5-golovnih-problem-ukrayinskogo-biznesu> (дата звернення: 6.10.2024).

Грінченко Р.В.

д.е.н., професор

Бальжик Д.К.

Здобувач другого (магістерського)

рівня вищої освіти

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Оборотні кошти — це фінансові ресурси, які підприємство використовує для забезпечення своєї операційної діяльності, включаючи закупівлю сировини, матеріалів, виплату заробітної плати, погашення короткострокових зобов'язань тощо. Ефективне управління оборотними коштами є важливою умовою стабільного функціонування підприємства, оскільки це напряму впливає на його платоспроможність, ліквідність і прибутковість.

Крім того, оборотні кошти відіграють ключову роль у забезпеченні гнучкості бізнесу, дозволяючи підприємству швидко реагувати на зміни на ринку. Підприємство, що має достатні запаси оборотних коштів, здатне оперативнo закуповувати матеріали, реагувати на раптові зростання попиту чи зміни в економічній кон'юктурі.

Сучасні підприємства зазнають впливу зовнішніх факторів, таких як наслідки військової агресії в Україні, економічні коливання, зміни в законодавстві, зміни споживчих переваг та нові тенденції на ринку. В умовах швидкої зміни споживчого попиту підприємствам необхідно бути гнучкими і готовими до адаптації, що також може бути досягнене завдяки формуванню ефективного підходу до управління оборотними коштами на підприємстві.

Ефективне управління оборотними коштами передбачає вирішення кількох важливих завдань:

1. Забезпечення ліквідності. Для забезпечення стабільної діяльності підприємства необхідно підтримувати баланс між обсягами оборотних коштів і поточними зобов'язаннями. Надмірна кількість оборотних коштів може свідчити про нераціональне їх використання, водночас їх недостатність може призвести до фінансових труднощів.

2. Оптимізація структури оборотних коштів. Управління оборотними коштами включає контроль за їх складом і структурою. Підприємство повинне забезпечити оптимальне співвідношення між грошовими коштами, дебіторською заборгованістю та запасами, щоб максимально ефективно використовувати наявні ресурси.

3. Прискорення оборотності. Прискорення оборотності оборотних коштів є важливим елементом управління. Швидша оборотність означає, що підприємство використовує свої ресурси ефективніше, що дозволяє зменшити потребу в додатковому фінансуванні та підвищити прибутковість.

4. Зниження матеріаломісткості продукції. Одним із шляхів ефективного управління оборотними коштами є оптимізація виробничих процесів для зменшення матеріальних витрат. Це дозволяє скоротити потребу в запасах і прискорити обіг ресурсів.

Для забезпечення ефективного управління оборотними коштами підприємствам необхідно впроваджувати низку заходів, спрямованих на [1-4]:

1. Планування та прогнозування. Ефективне планування грошових потоків і потреб в оборотних коштах дозволяє мінімізувати ризики виникнення дефіциту фінансових ресурсів та оптимізувати їх використання.

2. Управління запасами. Важливо правильно організувати процес управління запасами, щоб уникнути їх надлишку або дефіциту. Це можна досягти через впровадження сучасних систем управління запасами та постачанням (наприклад, методів Just-in-Time).

3. Контроль дебіторської заборгованості. Для прискорення оборотності коштів і зменшення касових розривів важливо ефективно керувати дебіторською заборгованістю. Це включає встановлення чітких умов оплати, контроль за виконанням платежів та роботу з проблемними боржниками.

4. Залучення зовнішніх джерел фінансування. Якщо власних оборотних коштів підприємству не вистачає, воно повинне мати можливість залучити зовнішнє фінансування, наприклад, у формі банківських кредитів, лізингу або факторингу.

Оборотні кошти є життєво необхідними для функціонування будь-якого підприємства, оскільки забезпечують безперервність його діяльності. Ефективне управління оборотними коштами сприяє підвищенню прибутковості та фінансової стабільності підприємства, тоді як недостатність або нераціональне використання оборотних коштів може призвести до серйозних проблем, таких як касові розриви, затримки в виробництві або навіть банкрутство. Тому підприємствам важливо приділяти особливу увагу управлінню оборотними коштами, розробляти стратегії їх оптимізації та забезпечувати своєчасне фінансування для підтримки стабільної операційної діяльності.

Література:

1. Волошина С. В. Методичні підходи до оцінювання стратегії управління оборотними активами підприємства. Торгівля і ринок України. 2020. № 1. С. 78-87.
2. Кучменко В. О. Управління структурою оборотних активів на основі функціональної моделі оптимізації структури капіталу. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 35(1). С. 46-53.
3. Nobanee, Haitham & Abraham, Jaya. (2015). Current assets management of small enterprises. Journal of Economic Studies. 42. URL: <https://doi.org/10.1108/JES-02-2013-0028>
4. Zakharchenko N. V., Horbachenko S. A., Hrinchenko R. V., Topalova I. A., Fialkovska A. A. Formation principles of the organizational and economic management mechanism of the regional enterprise's creative potential Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 2021, 4 (39), С. 405-414. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3474>

Грінченко Р.В.
д.е.н., професор
Лукинов С.С.
аспірант кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сучасні торговельні підприємства відіграють ключову роль у розвитку економіки України, забезпечуючи потреби населення у товарах та послугах, а також сприяючи формуванню внутрішнього валового продукту. Однак, у зв'язку із військовою агресією на території України та змінами в економічних умовах, зокрема впливом глобалізації, нестабільною економічною ситуацією, українські торговельні підприємства стикаються з низкою викликів. Ці передумови обумовлюють необхідність удосконалення підходів до управління для підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, та загальної перспективи підвищення ефективності діяльності.

Торговельні підприємства на сучасному етапі розвитку стикаються із низкою проблем та викликів, що зумовлюють необхідність удосконалення підходів до їх управління, такими як:

- Низький рівень впровадження наукових розробок та інноваційних підходів до управління. Українські торговельні підприємства часто мають обмежений доступ до сучасних технологій та інноваційних методів управління. Це знижує їх конкурентоспроможність у порівнянні з іноземними компаніями.

- Демографічна криза та нестача кваліфікованого персоналу. Внаслідок військової агресії відбувається постійний відтік робочої сили з ринку праці України. Висока плинність кадрів у сфері торгівлі та недостатній рівень професійної підготовки призводять до зниження продуктивності праці.

- Відсутність ефективних підходів до формування стратегій розвитку. Багато торговельних підприємств в Україні працюють без чітко визначеної стратегії, що робить їх менш стійкими до змін у ринкових умовах. Таким чином, вищеозначені головні проблеми та виклики у діяльності сучасних торговельних підприємств на території України.

Враховуючи дослідження провідних науковців [1-4], можна запропонувати наступні напрямки щодо удосконалення елементів управління на торговельних підприємствах:

1. Прискорення впровадження цифрових технологій в системи управління торговельними підприємствами. Цифрова трансформація торгівлі включає автоматизацію процесів, використання штучного інтелекту та великих даних для аналізу поведінки споживачів, оптимізацію логістичних ланцюгів і управління запасами. Досвід міжнародних компаній демонструє, що впровадження цифрових технологій дозволяє зменшити витрати та підвищити гнучкість підприємств [3;4].

2. Підвищення кваліфікації персоналу з особливостей управління торговельними підприємствами. Підприємства повинні інвестувати у підвищення кваліфікації співробітників, пропонувати конкурентні умови праці та впроваджувати мотиваційні програми. Підвищення рівня професійної підготовки працівників дозволить підприємствам ефективніше реагувати на виклики ринку та задовольняти потреби споживачів, впроваджуючи інноваційні підходи до управління. Успішне управління залежить від здатності підприємства залучати та утримувати талановитих фахівців, а також забезпечувати їх безперервне навчання [1; 3].

3. Розробка та впровадження стратегій розвитку. Формування стратегій розвитку допоможе підприємствам краще пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі, наприклад, змін у законодавстві або економічній політиці. Довгострокові стратегії також сприятимуть стійкості бізнесу та підвищенню його конкурентних переваг. З огляду на швидку зміну технологій та вподобань споживачів, формування стратегій розвитку має стати важливим елементом управління [2-4].

Необхідність удосконалення управління торговельними підприємствами в Україні є очевидною у зв'язку з політичними, економічними та ринковими викликами. Підприємства, які вчасно адаптуються до нових умов, матимуть більші шанси на успішний розвиток та зростання на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Література:

1. Parwita, G. B. S., Arsawan, I. W. E., Koval, V., Hrinchenko R., Bogdanova, N. & Tamosiuniene, R. (2022). Organizational innovational capability: integrating human resource management practice, knowledge management, and individual creativity. *Intellectual economics*. 15 (2), 22-45. URL: <https://journals.mruni.eu/index.php/ie/article/view/32>
2. Грінченко Р., Лукінов С. Теоретичне підґрунтя розвитку підприємницької діяльності у сфері торгівлі України. *Галицький економічний вісник*. 2024. Том 86. № 1. С. 160-170. <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/?art=1271>
3. Інноваційні підходи до розвитку управління / Загальна редакція д-ра екон. наук, професора Н.Е. Аванесової. Харків: ФОП Мезіна В.В., 2022. 652с.
4. Končar, Jelena & Vučenović, Sonja & Marić, Radenko. (2020). Digital Transformation of Retail Business Strategy. 10.46541/978-86-7233-386-2_19.

Губанов М. С.
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеської національний економічний університет,
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Кошельок Г. В.

ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Терміни «інвестиції», «інвестиційна привабливість», «інвестиційна діяльність» походять від латинського слова *invest*, що означає вкладати, розміщати. Протягом усієї історії розвитку суспільства вчені різних країн світу намагалися дати визначення щодо інвестицій та пов'язаних з ними понять, які створюють категоріальний апарат одного з важливих напрямів економічної науки – інвестології. Так, у XVIII столітті Ф. Кене сформулював поняття інвестицій як суму початкових авансів або капітальних вкладень з метою одержання доходів. На його думку, інвестиції – це необхідні для виробництва витрати, які визначають вартість товарів [1, с. 241].

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.) інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [2]. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності [2].

Таке трактування основного терміна ілюструє винятково прагматичний підхід до потенційного інвестора з боку української держави. Зрозуміло, що досягнення соціального ефекту є однією з основних пріоритетних цілей державної економічної політики, однак для інвестора головною метою його діяльності є отримання прибутку.

Прикладне здійснення інвестицій забезпечується через інвестиційну діяльність підприємства, яка є одним із самостійних видів його господарської діяльності та ключовою формою реалізації його економічних інтересів.

У цьому документі також зазначено, що інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [2].

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 7, інвестиційна діяльність – це придбання і продаж довгострокових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів. [3]. Можна виділити основні джерела формування грошових потоків від інвестиційної діяльності:

- придбання довгострокових активів: купівля нових основних засобів (нерухомість,

машини, обладнання); інвестування у нематеріальні активи (патенти, ліцензії, програмне забезпечення);

- продаж довгострокових активів: реалізація наявних основних засобів або нематеріальних активів, які більше не використовуються в операційній діяльності або є невидгдними;

- інвестиції у фінансові інструменти: придбання цінних паперів, часток в інших підприємствах або інші інвестиції, що забезпечують майбутні доходи; продаж раніше придбаних фінансових активів (акції, облігації, деривативи).

- отримання доходів від фінансових інвестицій: дивіденди, відсотки від фінансових інвестицій, дохід від спільної діяльності або продажу активів.

За останні роки в Україні розроблена нормативно-правова база у сфері державної підтримки для інвестиційних проєктів із значними інвестиціями. Правова система України регулює весь комплекс питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства та складається з великої кількості законів та інших нормативних актів. З них варто особливо відзначити закони України «Про інвестиційну діяльність» (1991), «Про банки і банківську діяльність» (2001), «Про режим іноземного інвестування» (1996), «Про фінансовий лізинг» (2021), Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» (2023).

Сучасна законодавча система нашої країни визначає статус інвесторів –суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають і реалізують рішення про вкладання власних і запозичених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Таким чином, формування грошових потоків від інвестиційної діяльності підприємства є важливим аспектом його фінансового управління, оскільки саме від цих потоків залежить розвиток і зростання підприємства в довгостроковій перспективі. Інвестиційна діяльність включає в себе операції, пов'язані з придбанням і реалізацією довгострокових активів, таких як нерухомість, обладнання, фінансові інструменти, а також проєкти, що забезпечують майбутнє зростання.

Література:

1. Кене Ф. Вибрані економічні твори. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 10.10.2024 р.).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 Звіт про рух грошових. URL: коштів. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019#Text (дата звернення 10.10.2024 р.).

ПЕРЕДУМОВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУЧАСНОСТІ

Пріоритетним кроком щодо формування науково-обґрунтованої політики діджиталізації та розвитку цифрової економіки має бути створення чіткої системи статистичного вимірювання відповідних явищ і процесів. Ґрунтуючись на багаторічному досвіді формування принципово нових галузей, пов'язаних з наукою, технологіями та інноваціями, пропонуються наступні взаємопов'язані визначення для цілей статистичного вимірювання розвитку цифрової економіки [1, с. 131–135]:

- 1) цифрова економіка – діяльність зі створення, розповсюдження та використання цифрових технологій і супутніх продуктів і послуг;
- 2) цифрові технології – технології пошуку, збору, зберігання, обробки, передачі та представлення даних в електронному вигляді.

Концепція цифрової економіки та опис її меж дозволить побудувати єдину багатофункціональну систему статистичного вимірювання цифрової економіки для її повномасштабного моніторингу, обґрунтування та оцінки стратегії розвитку цієї сфери.

Доцільно виділити дев'ять «наскрізних» цифрових технологій (DCT) [2, с. 107–109]: великі дані, квантові технології, робототехніка та сенсорні компоненти, нейротехнології та штучний інтелект, нові виробничі технології, промисловий Інтернет, системи розподіленого реєстру, технології бездротового зв'язку, віртуальні та доповнена реальність. Цифрові технології постійно використовуються для пошуку, збору, зберігання, обробки, передачі та представлення даних в електронному вигляді, основу яких складають програмно-технічні засоби та системи, що користуються попитом у всіх галузях економіки.

Великі дані представляють собою технології збору, обробки та зберігання структурованих і неструктурованих масивів інформації, які характеризуються значним обсягом і швидкістю змін (у тому числі в режимі реального часу), що потребує спеціальних засобів і методів роботи з ними.

Штучний інтелект представляє собою систему програмного та/або апаратного забезпечення, яка здатна з певним ступенем автономності сприймати інформацію, навчатися та приймати рішення на основі аналізу великих масивів даних, у тому числі імітуючи поведінку людини.

Нейротехнології – це кіберфізичні системи, які частково або повністю замінюють/ доповнюють функціонування нервової системи біологічного об'єкта, в тому числі на основі штучного інтелекту. До технологій розподіленого реєстру (блокчейн) відносять алгоритми та протоколи децентралізованого зберігання та обробки транзакцій, структуровані у вигляді послідовності з'єднаних блоків без можливості їх подальшої зміни. Квантові технології представляють собою технології створення комп'ютерних систем на основі нових принципів (квантових ефектів), які дозволяють докорінно змінити способи передачі та обробки великих масивів даних.

Нові виробничі технології – технології цифровізації виробничих процесів, які забезпечують підвищення ефективності використання ресурсів, проектування та виготовлення індивідуалізованих об'єктів. Адитивні технології – технології пошарового створення тривимірних об'єктів на основі їх цифрових моделей («двійників»), що дозволяють виготовляти вироби складних геометричних форм і профілів. Суперкомп'ютерні

технології – це технології, які забезпечують високопродуктивні обчислення за рахунок використання принципів паралельної та розподіленої обробки даних і високої пропускної здатності. Комп'ютерна інженерія – технології цифрового моделювання та проектування об'єктів і виробничих процесів протягом усього життєвого циклу. Промисловий Інтернет – мережі передачі даних, що з'єднують пристрої у виробничому секторі, оснащені датчиками та здатні взаємодіяти один з одним і зовнішнім середовищем без втручання людини. Компоненти робототехніки (промислові роботи) – виробничі системи з трьома і більше ступенями мобільності (свободи), побудовані на основі сенсорів і штучного інтелекту, здатні сприймати навколишнє середовище, контролювати свої дії та адаптуватися до його змін. До сенсорів відносять технології створення пристроїв, які збирають і передають інформацію про стан навколишнього середовища за допомогою мереж передачі даних.

Бездротові комунікаційні технології – це технології передачі даних за стандартизованим радіоінтерфейсом без використання дротового підключення до мережі. 5G – це п'яте покоління технологій бездротового зв'язку, які характеризуються високою пропускною здатністю (не менше 10 Гбіт/с), надійністю та безпекою мережі, низькою затримкою передачі даних (не більше однієї мілісекунди), внаслідок чого стає можливим ефективно використовувати великі дані комп'ютерного моделювання тривимірного зображення або простору, за допомогою яких людина взаємодіє з синтетичним (віртуальним) середовищем з подальшим сенсорним зворотним зв'язком.

Україна повністю відкрита для світових трендів діджиталізації та розвитку цифрових технологій. І чим швидшими є темпи їх впровадження, тим складніше завдання управління становленням цифрової економіки. Цифровізація забезпечує фундаментальні перетворення в усіх сферах життя та діяльності людини. Технології стають не тільки двигуном розвитку нових галузей, а й знаходять важливі соціальні ролі, вносячи значний внесок у вирішення пріоритетних проблем суспільства.

Література:

1. Череп О. Г., Дашко І. М., Бехтер Л. А., Підлісний Р. О. Переваги та виклики цифровізації економіки України. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024. Том 9. № 1. С. 131–135.
2. Савон К. В. Поняття «Діджиталізація» в контексті цифрового уряду. Актуальні проблеми політики. 2021. Випуск 67. С. 107–111.

Кізюн Б. Ф.
аспірант кафедри “Менеджменту організацій”
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Кузнєцова І. О.

ІНТЕГРАЦІЯ ГЛОКАЛІЗАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ У ЦИФРОВУ ТРАНСФОРМАЦІЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

Сучасний розвиток цифрових технологій став невід’ємною частиною управлінських процесів у багатьох секторах економіки, і медична сфера не є винятком. Медичні заклади активно впроваджують інноваційні рішення для покращення якості надання послуг та оптимізації бізнес-процесів. Водночас глокалізація, яка передбачає поєднання глобальних тенденцій з локальними потребами та умовами, набуває все більшого значення у процесах цифрової трансформації.

Глокалізація медичних послуг вимагає адаптації до місцевих соціальних, економічних та правових реалій. Цифрові інструменти, такі як електронні медичні записи (ЕМЗ), системи підтримки прийняття рішень (DSS) та телемедицина, можуть значно підвищити ефективність управління медичними закладами. Проте для успішного впровадження цих інновацій необхідно враховувати локальні потреби, що потребує глибокого розуміння глокалізаційних підходів.

У сфері охорони здоров’я глокалізація є важливим інструментом для адаптації глобальних інновацій до місцевих умов. Це особливо стосується цифрових інструментів, таких як ЕМЗ, телемедицина, аналітика великих даних та штучний інтелект. Для успішної реалізації цифрової трансформації необхідно враховувати правові норми, економічні ресурси та культурні особливості місцевих громад.

Цифрова трансформація передбачає використання технологій для автоматизації різних аспектів управління медичними закладами [3, с. 145]. Електронні медичні записи спрощують ведення документації, забезпечують оперативний доступ до медичної інформації і підвищують ефективність медичного обслуговування. Крім того, телемедичні платформи дозволяють надавати дистанційні консультації, що особливо важливо для віддалених регіонів.

Глокалізаційний підхід дозволяє адаптувати глобальні цифрові рішення до конкретних потреб місцевих медичних закладів [1, с. 230]. Наприклад, в Україні можна впроваджувати телемедичні платформи, які працюють у глобальному масштабі, але адаптовані до українського законодавства та технічних умов. Такий підхід дозволяє поєднати інноваційні глобальні рішення з місцевими умовами, забезпечуючи стабільну і ефективну роботу медичних закладів.

Інтеграція глокалізаційних підходів у цифрову трансформацію передбачає адаптацію глобальних інновацій до місцевих реалій. Це включає розробку спеціалізованих програм для навчання медичного персоналу використанню цифрових інструментів, адаптацію цифрових платформ до місцевих вимог кібербезпеки та оптимізацію ресурсів відповідно до економічних можливостей регіону.

Одним з ключових аспектів успішної цифрової трансформації є розробка адаптивних моделей управління, що ґрунтуються на глокалізаційних принципах. Це дозволяє медичним закладам швидко реагувати на зміни ринку, адаптувати глобальні технології до місцевих умов та забезпечувати ефективне використання ресурсів.

Окрім цього успішна цифровізація потребує розробки програм для підвищення кваліфікації медичного персоналу. Глокалізація дозволяє створювати навчальні програми, що відповідають потребам конкретного регіону чи установи, адаптуючи їх до технічних та економічних можливостей. Такий підхід сприяє підвищенню ефективності впровадження

нових технологій та зменшенню опору змінам з боку персоналу.

Інтеграція глокалізаційних підходів у цифрову трансформацію бізнес-процесів медичних закладів відкриває широкі можливості для підвищення ефективності управління та покращення якості медичних послуг. Однак для успішної реалізації цих можливостей необхідно враховувати місцеві правові, економічні та соціальні умови, а також забезпечувати постійну підтримку персоналу через навчальні програми та адаптивні моделі управління. Глобальні інновації, адаптовані до локальних реалій, можуть стати ключем до сталого розвитку медичних закладів у цифрову епоху

Література:

1. Репіна І., Теплюк М., Дзюба Д. Вплив ентропійних процесів на глокалізаційний розвиток підприємств в умовах цифровізації. 2024. №2. С. 229–234.
2. Григор О. О. Тенденції глобалізаційного та глокалізаційного розвитку. Теорія і практика сучасної економіки: збірник матеріалів XX міжнародної науково-практичної конференції. 2019. С. 21-23.
3. Семененко Ю., Шинкарик Т. Цифрова трансформація інноватизації управління медичним закладом. Цифрова економіка та економічна безпека. 2024. С. 145-150.
4. Деміхов О. І. Цифрова трансформація сфери громадського здоров'я в Україні // Університетські наукові записки. 2021. №1. С.26-32.

ГЕНЕЗИС ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Поняття боргової безпеки є відносно новим у системі забезпечення фінансової безпеки держави, але надзвичайно важливим. Боргова безпека тісно пов'язана з явищем боргу, що виступає стимулом та “паливом” для розвитку економіки будь-якої держави. В той же час підвищений рівень внутрішнього та зовнішнього боргового навантаження становить серйозну загрозу соціально-економічному розвитку та суверенності держави.

Дослідженням поняття боргової безпеки займалися такі провідні вчені: О. Барановський, Т. Богдан, М. Кубай, І. Селіверстова, Л. Омельченко, І. Суміна, Н. Кравчук, Г. Котіна, М. Степура, П. Кондро, І.Р. Чу, О.В. Мицак, О. Горобець, О. Новосолова, С. Шапошнікова та інші науковці.

Одним із перших вітчизняних науковців, який дав фундаментальне визначення поняття “боргової безпеки” став О. Барановський. На його думку: “боргова безпека - це рівень внутрішньої і зовнішньої державної та гарантованої державою заборгованостей з урахуванням їх структури в часовому і валютному вимірі, вартості їх обслуговування, можливості реструктуризації та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально економічних потреб і поступального економічного і соціального розвитку країни, що забезпечує захист інтересів усіх учасників боргових відносин від внутрішніх і зовнішніх ризиків, викликів і загроз й не загрожує втратою суверенітету, руйнуванням вітчизняної фінансової системи, виникненням боргової кризи, оголошенням суверенного дефолту” [1].

Наведене вище визначення є всеохоплюючим та функціональним оскільки дає коригування на часове визначення безпекових елементів, їх перелік та визначає об'єкти які потребують забезпечення певного рівня безпеки.

В той же час Т. Богдан дає визначення, яке звертає нашу увагу саме на оптимальне співвідношення складових боргу через призму розвитку та стабільності фінансової системи.

Т. Богдан дає наступне визначення: “боргова безпека – це досягнення такого рівня державного й зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи й поступального розвитку економіки країни” [2].

На думку М. Кубай під поняттям “боргова безпека” слід розуміти: “певний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечити економічну незалежність держави, підтримуючи при цьому належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу держави.” [3].

Аналізуючи дане визначення ми можемо констатувати розширений погляд на стратегічно ефективне використання залучених коштів, як відтермінованого впливу на кредитний рейтинг держави.

В свою чергу Н. Кравчук вважає що під борговою безпекою слід розуміти: “певний критичний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної

незалежності держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків (відповідно до зафіксованого у кредитному контракті графіку платежів), підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу. Тобто, виконання умов боргової безпеки спрямовується на задоволення економічних потреб держави у фінансових ресурсах із врахуванням того, що перевищення цього критичного рівня може призвести до незворотних процесів щодо можливостей повернення боргів, їхнього обслуговування, до так званої боргової кризи або кризи ліквідності, чи одновекторної фінансової, економічної і навіть політичної залежності від кредиторів.” [4].

Колектив авторів Г. Котіна, М. Степура, П. Кондро, прийшли до висновку, що “боргова безпека держави” - це відповідний рівень боргової незалежності, стабільності та платоспроможності країни в умовах впливу на неї ризикових дестабілізуючих факторів державного боргу, іншими словами, рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості держави, за якого уряд здатний своєчасно та повністю виконувати взяті на себе боргові зобов’язання, забезпечувати стійкий економічний розвиток [5,6].

Проаналізувавши дослідження вітчизняних науковців, ми можемо класифікувати генезис поняття боргової безпеки за основними ознаками, а саме: за рівнем внутрішнього і зовнішнього боргу; співвідношенням між складовими державного боргу; загальною державною заборгованістю; забезпеченням суверенності держави та за рівнем платоспроможності держави (рис.1). Безумовно всі визначення націлені на кінцеву мету: забезпечення національної безпеки.



Рис. 1. Основні ознаки в генезисі визначень поняття боргової безпеки.

Джерело: складено авторами на основі [1-5]

Відповідно до наказу Міністерства економічного розвитку України від 29.10.2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», боргова безпека держави: “відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі”[7].

Наведене вище нормативно-правове визначення є не ідеальним і яскраво демонструє проблеми та виклики які стоять за більшістю рішень в нашій країні, а саме, відсутність

стратегічного бачення та перспективи розвитку. Необхідність стратегічного над “нагальним” сповільнює розвиток, але дає змогу вийти на поступальне зростання індикаторів боргової безпеки та рівня безпеки як такого.

Література:

1. Барановський О. Дослідження теоретичних засад боргової безпеки держави. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2016. Вип. 1 (47). Т. 1. С. 327–337
2. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності. Вісник національного банку України. 2012. № 4. С. 8–15..
3. Кубай М. Концептуальні засади дослідження боргової безпеки. Вісник Львівської комерційної академії. 2014. Вип. 46. С. 38–43.
4. Кравчук, Н. Колізії боргової безпеки держави : Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору / Наталія Кравчук // Наука молода : зб. наук. праць молод. вчених Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2005. – № 3. - С. 74-82.
5. Кубах Т.Г., Рябушка Л.Б. Боргова безпека України: теоретична та практична складова / Електронне фахове видання “Ефективна економіка” №5, 2022 від 26.05.2022р. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/97.pdf
6. Котіна Г.М., Степура М.М., Кондро П.В., Боргова безпека України: оцінка, ризики та перспективи. Схід. 2017. № 3. С. 10-15. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/30993> (дата звернення: 10.11.2021)
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Мінекономрозвитку від 29 жовтня 2013 р. № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://meold.kmu.gov.ua/mines/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738 (дата звернення: 16.04.2024).

Кобець О.А.

здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень
імені В.К. Мамутова НАН України»
м. Київ, Україна
Науковий керівник: к.ю.н. Сошников А.О.

СУБ'ЄКТИ НЕКОМЕРЦІЙНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРАВОВОГО СТАТУСУ

Розвиток інститутів громадянського суспільства в Україні об'єктивно вимагає змін у правовому регулюванні важливого сегменту громадянського суспільства – некомерційних організацій. У зв'язку з цим зростає значення господарського законодавства, яке визначає статус некомерційних суб'єктів у сфері господарювання. Некомерційні організації відіграють ключову роль у формуванні сучасного громадянського суспільства, і їхній внесок у вирішення як загальнонаціональних, так і локальних завдань, пов'язаних з розвитком економіки та соціальним захистом населення, стає дедалі відчутнішим. Їх діяльність не тільки сприяє функціонуванню численних об'єднань громадян, але й виступає важливим елементом ринкової системи. Головною метою є створення рівних умов для всіх форм власності та суб'єктів господарювання, а також універсалізація механізмів регулювання господарських відносин, незалежно від їх комерційної або некомерційної природи [1, с. 2].

Питання, пов'язані з визначенням, регулюванням і діяльністю некомерційних суб'єктів господарювання, вивчалися переважно в межах дослідження правового статусу суб'єктів господарювання у працях таких науковців, як: Є.В. Булагова, В.В. Гончаренко, І.В. Зятковський, Р.Р. Коцовська, Л.В. Машковська, В.О. Поляков, Н.О. Санахметова, І.М. Острівний, Н.О. Славова, В.С. Щербина та інших. Проте, недостатність теоретичних розробок і наявність численних проблем у законодавчому закріпленні статусу різних видів некомерційних суб'єктів господарювання, а також часто не ефективні та не чіткі механізми правового регулювання їхньої діяльності, вимагають наукового переосмислення поняття, видів та засад правового статусу відповідних суб'єктів.

Метою дослідження є визначення сутності суб'єктів некомерційного господарювання та особливостей їх правового статусу.

Згідно зі статтею 52 Господарського кодексу України (ГК України), некомерційне господарювання – це самостійна та систематична господарська діяльність, яку ведуть суб'єкти господарювання з метою досягнення економічних, соціальних або інших результатів, але без отримання прибутку. Таку діяльність здійснюють суб'єкти господарювання державного або комунального секторів економіки в галузях, де, відповідно до статті 12 ГК України, підприємницька діяльність заборонена, на підставі рішення відповідних органів державної влади чи органів місцевого самоврядування. Некомерційною господарською діяльністю можуть займатися також інші суб'єкти господарювання, якщо їх законодавчо обмежено в можливості здійснювати підприємницьку діяльність. Однак органи державної влади, органи місцевого самоврядування та їх посадові особи не мають права займатися такою діяльністю [2].

Аналіз положень ст. 52 Господарського кодексу України свідчить про те, що зазначені норми не мають достатнього змістового навантаження. Видається недоцільним окремо наголошувати, що некомерційна господарська діяльність здійснюється у державному та комунальному секторах економіки, оскільки в цих секторах також може здійснюватися підприємницька діяльність. Вказівка на те, що така діяльність дозволена лише там, де підприємницька діяльність

заборонена, фактично відсилає до іншої норми без належної конкретизації. Крім того, інші суб'єкти також можуть займатися цією діяльністю. Заборона ж органам державної влади та місцевого самоврядування займатися господарською діяльністю аргументується тим, що вони не є суб'єктами господарювання (ч. 1 ст. 8 ГК України), а не особливостями саме некомерційної діяльності.

Поняття суб'єктів некомерційної господарської діяльності слід розглядати через призму суб'єктного складу цієї діяльності, що охоплюється главою 5 розділу 1 ГК України (ст. 52-54), а також через поняття невідприємницьких товариств та установ, закріплених у статтях 83, 85, 86 Цивільного кодексу України, і неприбуткових організацій, визначених податковим законодавством. Характер діяльності таких суб'єктів значно різниться. Більшість із них є пасивними учасниками господарських відносин і зазвичай отримують товари та послуги від суб'єктів підприємництва. Їхня діяльність здебільшого має соціальну спрямованість: задоволення потреб членів у галузях культури, спорту, дозвілля тощо; привернення уваги громадськості до різних суспільних та державних проблем, що притаманне громадським організаціям; надання благодійними фондами допомоги малозабезпеченим за рахунок внесків, фінансової підтримки, пожертв; захист профспілками трудових та соціально-економічних прав своїх членів.

Однак інші некомерційні суб'єкти зосереджені на досягненні конкретного економічного результату, наприклад, на утриманні та обслуговуванні нерухомості (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків), будівництві житла (житлово-будівельні кооперативи), наданні фінансових послуг та кредитуванні (кредитні спілки) тощо [3, с. 139]. Відповідно до ст. 85 Цивільного кодексу України, невідприємницькими є товариства, які не мають на меті отримання прибутку для його подальшого розподілу серед учасників.

Згідно з положеннями Податкового кодексу України (ПКУ), неприбутковими підприємствами, установами та організаціями є ті, чия основна мета діяльності полягає не в отриманні прибутку, а в здійсненні благодійної, меценатської та іншої діяльності, передбаченої законодавством. У статті 133.4.6 Податкового кодексу України встановлюється вичерпний перелік неприбуткових організацій: бюджетні установи, громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні та благодійні організації, пенсійні фонди, спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, житлово-будівельні, дачні (дачно-будівельні), садівничі та гаражні (гаражно-будівельні) кооперативи (товариства), об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, асоціації власників жилих будинків, професійні спілки, їх об'єднання та профспілкові організації, а також організації роботодавців і їх об'єднання, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та інші юридичні особи, діяльність яких відповідає вимогам цього пункту [4].

Отже, в результаті дослідження нами встановлено, що визначення господарсько-правового статусу суб'єктів некомерційного господарювання дозволить більш ефективно використовувати засоби регулюючого впливу держави на їх господарську діяльність.

Література:

1. Машковська Л.В. Правовий статус некомерційних суб'єктів господарювання. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. юр. наук: 12.00.04. Одеса, 2012. 20 с.
2. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 21.09.2024).
3. Ревенко Д.І., Глібоко С.В. До питання організації суб'єктів некомерційної господарської діяльності. Цифрові трансформації України 2020: виклики та реалії: зб. наук. пр. Харків: НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. С. 136-146.
4. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 21.09.2024).

ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Оптимізація логістичних витрат – один із ключових аспектів ефективного управління підприємством, що суттєво впливає на його конкурентоспроможність і рентабельність. Логістичні витрати охоплюють сукупність матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, необхідних для забезпечення переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи підприємства. З огляду на сучасні ринкові умови, гостру конкуренцію та динаміку економічного середовища, підприємства змушені шукати нові шляхи для оптимізації витрат із врахуванням специфіки своєї діяльності.

Логістичні витрати – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на забезпечення бізнес-процесів та переміщення матеріальних потоків у межах логістичних систем підприємства. Вони формуються в процесі функціонування логістичної системи та узгоджуються з операційними витратами, що дозволяє оптимізувати діяльність компанії [2].

Основні компоненти логістичних витрат включають витрати на транспортування, складування, обробку вантажів, управління замовленнями та запасами, а також інформаційно-комп'ютерну підтримку. Вони поділяються на:

- Постійні витрати: оренда складських приміщень, амортизація основних засобів.
- Змінні витрати: витрати на транспортування, закупівлю сировини тощо [3].

Логістичні витрати класифікують за різними критеріями: за походженням (постійні та змінні витрати), носієм витрат, етапами логістичного процесу та рахунками аналізу витрат [1].

Формування логістичних витрат залежить від численних факторів, які можна поділити на стратегічні, тактичні та операційні рівні. На базовому рівні розглядається вплив розташування підприємства, організації виробництва та типу продукції. На тактичному рівні важливими є вибір транспорту, організація складування, управління запасами тощо. Внутрішніми факторами, що впливають на логістичні витрати, є рівень організації внутрішньої логістики, технічний стан обладнання, знос основних фондів, оптимізація маршрутів доставки та впровадження інформаційних систем [2].

Ефективність логістичної діяльності також залежить від структури управління логістичними процесами та рівня розвитку інформаційного забезпечення підприємства [3].

Оптимізація логістичних витрат передбачає застосування системного підходу, що дозволяє зменшити витрати без погіршення якості обслуговування. Управління логістичними витратами передбачає планування, контроль та оптимізацію процесів із застосуванням сучасних технологій та автоматизації [1].

Методи оптимізації логістичних витрат включають:

- Традиційний підхід: оптимізація окремих елементів логістичної системи, таких як транспортування чи управління запасами.
- Крос-функціональний підхід: взаємодія між різними складовими логістичної системи, що дозволяє зменшити загальні витрати.

– Balanced Scorecard: застосування ключових показників ефективності для збалансування інтересів усіх учасників процесу.

– Lean-підхід: мінімізація витрат шляхом усунення непотрібних процесів і оптимізації матеріальних потоків [1].

Для оптимізації витрат підприємство повинно оптимізувати запаси, покращити взаємодію з постачальниками та впроваджувати сучасні методи управління [3]. Шляхи зниження логістичних витрат включають:

– Усунення видів діяльності, що не додають цінності.

– Пошук дешевших ресурсів і забезпечення загального контролю витрат.

– Підвищення продуктивності праці та оптимізація логістичного ланцюга [2; 3].

Ключові напрямки оптимізації: інтеграція дистрибутивних каналів, оптимізація запасів, використання імітаційного моделювання для оцінки ефективності логістичних систем.

Для якісного аналізу логістичних витрат використовують такі показники:

– Частка логістичних витрат у загальних витратах підприємства.

– Співвідношення логістичних витрат до обсягу реалізації.

– Темпи зростання логістичних витрат порівняно з темпами зростання загальних витрат [3].

Оптимізація логістичних витрат – це ключ до підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення оптимальних результатів необхідно проводити комплексний аналіз логістичних процесів, впроваджувати сучасні методи управління та планування. Лише системний підхід до оптимізації логістичних витрат дозволить підприємству покращити свою діяльність та забезпечити стійкий розвиток.

Література:

1. Самодай В. П., Донський М. Л., Гладун М. В. Оптимізація управління логістичними витратами в діяльності підприємств. Економіка та суспільство. № 55. 2023. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2848/2772>
2. Чорна О. В., Попович П. В., Маяк М. М., Шевчук О. С., Фалович Н. М., Комарницький С. П. Оптимізація витрат в логістичних системах. Центральноукраїнський науковий вісник. Технічні науки. 2023. Вип. 7(38), Ч.І. С. 286-291. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/a729ea61-b0e0-4b98-a19b-186a9d69dc84/content>
3. Плекан У. М., Цьонь О. П., Гевко Б. Р., Антонюк О. П. Аналіз логістичних витрат підприємства. Вісник машинобудування та транспорту No1(17), 2023. С. 114-120. URL: <https://vmt.vntu.edu.ua/index.php/vmt/article/view/328/291>

Колібабчук О.Б.
аспірантка кафедри ЕП та ОПД
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Грінченко Р.В.

DATA-DRIVEN ПІДХІД В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах стрімкої цифрової трансформації підприємства мають адаптуватися до змін якнайшвидше. Одним з перспективних підходів є орієнтація на дані в управлінні бізнес-процесами. Використання даних як критичного ресурсу дозволяє досягати більшої гнучкості, покращити ефективність управлінських рішень та оптимізувати процеси на підприємстві.

Data-driven підхід передбачає систематичне використання даних, а не інтуїції, для обґрунтованого прийняття рішень, виявлення закономірностей та оптимізації процесів. Використовуючи дані, збираючи, аналізуючи та інтерпретуючи їх, уповноважені особи можуть приймати більш ефективні рішення, які узгоджуються з бізнес-цілями та завданнями підприємства [1]. Даний підхід орієнтований на об'єктивні показники, отримані з реальних даних, що знижує суб'єктивність і ризики в управлінні. Тобто основним завданням data-driven підходу є трансформація даних в ідеї, які є основою для подальших рішень щодо управління, в тому числі бізнес-процесами.

Одними з основних інструментів даного підходу є системи бізнес-аналітики, машинне навчання та штучний інтелект, а також аналіз великих даних.

Системи бізнес-аналітики (Business Intelligence, BI) - це широка категорія інформаційно-технологічних (IT) рішень, які включають інструменти для збору, аналізу та звітування даних користувачам про діяльність підприємства та його оточення. Ці IT-рішення є одними з найбільш пріоритетних напрямів для інвестицій [2, с. 30].

Машинне навчання (ML) та штучний інтелект (AI) використовують для прогнозування результатів та оптимізації робочих процесів на основі ретроспективних даних і великих масивів інформації [2, с. 31].

Аналіз великих даних (Big Data Analytics), великих обсягів структурованих і неструктурованих даних, дозволяє виявляти приховані тенденції, кореляції та неефективності у бізнес-процесах [3, с. 554].

Використання data-driven підходу в управлінні бізнес-процесами підприємства допомагає досягти об'єктивності управлінських рішень, тобто невілювати вплив суб'єктивних факторів, які базуються на досвіді та інтуїції. Безумовно, не можна ігнорувати експертність в управлінні, натомість, експертність підкріплена даними є більш обґрунтованою. Впровадження даного підходу дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни на ринку, у поведінці клієнтів або внутрішніх показниках продуктивності, тим самим підвищуючи свою адаптивність. Аналіз даних допомагає виявити неефективності та вузькі місця у бізнес-процесах підприємства, що формує підґрунтя до їх оптимізації. У свою чергу автоматизація повторюваних процесів сприятиме зниженню витрат, що вивільняє ресурси для інших ініціатив.

Незважаючи на очевидні переваги, впровадження data-driven підходу стикається з певними викликами. Основним з яких є якість даних. Висока точність, повнота та узгодженість даних є критично важливими для отримання достовірних результатів. Неналежна якість

даних може призвести до помилкових висновків та впровадження неефективних змін у бізнес- процеси.

Складність інтеграції є також вагомою перепоною у впровадженні data-driven підходу. Інтеграція різнорідних систем і джерел даних є технічним викликом. Особливо це стосується застарілих систем, які можуть бути складними для інтеграції в сучасну інфраструктуру. Обробка великих обсягів даних збільшує ризик витоку. Підприємства мають запровадити надійні протоколи безпеки та дотримуватися норм захисту даних. Також перехід до data-driven підходу вимагає змін у аналітичній культурі компанії. Працівники повинні розуміти цінність даних та адаптуватися до нових інструментів та робочих процесів.

Data-driven підхід в управлінні бізнес-процесами підприємства є невід’ємною складовою сучасної цифрової трансформації. Його впровадження надає численні переваги, такі як зростання ефективності управлінських рішень, оптимізація процесів та підвищення гнучкості та адаптивності до змін. Проте для успішної реалізації необхідно подолати виклики, пов’язані з якістю даних, інтеграцією систем і змінами в аналітичній культурі підприємства. Все більш бурхливий розвиток технологій сприяє зростанню ролі даних в управлінні бізнес-процесами, відкриваючи нові можливості для підприємств щодо оптимізації їхньої діяльності та підтримання конкурентоспроможності в динамічних ринкових умовах.

Література:

1. Tim Mucci What is data-driven decision-making? URL: <https://www.ibm.com/think/topics/data-driven-decision-making> (дата звернення: 10.10.2024)
2. Kaur, H., & Srivastava, P. A Comparative Study of Business Intelligence and Artificial Intelligence with Big Data Analytics. *American Journal of Artificial Intelligence*. 2023. №7. P. 30-36.
3. Mahmoudian, M., Zanjani, S. M., Shahinzadeh, H., Kabalci, Y., Kabalci, E., & Ebrahimi, F. An Overview of Big Data Concepts, Methods, and Analytics: Challenges, Issues, and Opportunities. In *2023 5th Global Power, Energy and Communication Conference*. 2023. P. 554-559.

СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЗЕРНА

Зерновий сектор є однією з основних складових аграрної економіки України, що займає важливе місце у забезпеченні продовольчої безпеки як країни, так і світового ринку. Україна, будучи одним з найбільших виробників та експортерів зерна, здобула значну репутацію на міжнародній арені, що підтверджується стабільним зростанням обсягів виробництва та експортних поставок. Проте, сучасні виклики, зокрема збройний конфлікт, глобальні економічні зміни та кліматичні умови, істотно впливають на динаміку розвитку зернового ринку в Україні.

Ринок зерна в Україні є одним з ключових секторів аграрної економіки, що відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки. За останні кілька років ринок зазнав суттєвих змін, зокрема через повномасштабну війну Росії проти України, саме війна негативно вплинула на виробництво, експорт та структуру посівів.

В умовах війни значно знизилися досягнення виробників зернових культур, і ринок зерна опинився в серйозній кризі. Сучасна складська та експортна інфраструктура зазнала значних пошкоджень внаслідок ракетних обстрілів, що паралізувало експортні потоки продовольства. Це, в свою чергу, призвело до зростання цін на світовому ринку, що створило загрози продовольчій безпеці для менш розвинених імпортозалежних країн. З метою запобігання поглибленню кризи ООН та ЄС надали допомогу Україні для збереження можливості постачання продовольства на світові ринки [1, с.24]

Внаслідок збройного конфлікту Україна частково втратила своїх партнерів на світовому ринку зерна через обмеження, які ускладнили безперебійні та надійні поставки. Дослідження вказують на те, що криза українського зернового ринку, викликана війною, підкреслила необхідність суттєвих змін в аграрній політиці, спрямованих на реалізацію потенціалу ринку.

Експорт українського зерна завжди був пріоритетом. З початку війни Росія заблокувала морські шляхи, що ускладнило експорт. Однак, у липні 2022 року була підписана «зернова угода» між Україною, Росією та Туреччиною, що дозволила відновити експорт через безпечні коридори. Це сприяло збільшенню експорту до країн ЄС на 65% у 2022 році, при цьому кукурудза та пшениця залишаються основними експортними культурами [1, с.26]

Обсяги продовольства в Україні залишалися достатніми для задоволення потреб населення. Однак війна призвела до скорочення споживання зерна та продуктів його переробки через зменшення чисельності населення та великий потік біженців. Налагоджені транспортні коридори в рамках Чорноморської зернової ініціативи та ініціативи «Шляхи солідарності» ЄС-Україна допомогли зняти напругу на внутрішньому ринку, що було критично важливо в умовах рекордного валового збору зерна до війни.

У 2023 році спостерігався певний приріст врожаю завдяки адаптації аграріїв до умов війни. Деякі фермери відмовилися від вирощування зернових на користь олійних культур, проте це не мало значного впливу на ринок зерна. Водночас, на початку року почалося відновлення експорту, хоча восени знову виникли труднощі через блокування кордонів протестувальниками в ЄС [2, с.34]

Перспективи ринку зерна в Україні залежать від здатності аграріїв адаптуватися до нових

умов і від зовнішніх факторів, таких як політична ситуація та стан міжнародної торгівлі. Незважаючи на труднощі, ринок продовжує демонструвати потенціал для відновлення, проте стабільність і розвиток вимагають ефективних рішень та підтримки з боку держави.

Ринок зерна в Україні потребує уваги та інвестицій для подолання існуючих проблем і досягнення стійкого розвитку в умовах війни. Важливо продовжувати працювати над зміцненням позицій на міжнародних ринках та забезпеченням продовольчої безпеки країни.

Важливо зберегти налагоджені зв'язки з країнами-імпортерами, які закуповують українську кукурудзу, пшеницю та ячмінь. Для цього варто розвивати альтернативні шляхи транспортування продовольства, щоб зменшити ризики. Крім того, необхідно зосередитися на продуктах з вищим ступенем переробки, шукаючи можливості для розширення доступу до європейського ринку, зокрема в сегментах нішевих зернових культур та продукції тваринництва, що використовує фуражне зерно.

Фінансова підтримка є ключовим елементом відновлення та розвитку зернового ринку України в умовах сучасних викликів. Державні програми субсидій, пільгові кредити та гранти для фермерів сприяють відновленню інфраструктури, зокрема складських та логістичних потужностей, пошкоджених внаслідок війни. Залучення міжнародних фінансових інституцій, таких як Світовий банк та ЄБРР, забезпечує важливі інвестиції для модернізації експортних можливостей.

Також важливим інструментом є розвиток страхування сільськогосподарських ризиків, що допоможе аграріям мінімізувати втрати через військові дії та інші непередбачувані фактори. Ефективне використання цих фінансових механізмів сприятиме стабільності та конкурентоспроможності зернового ринку України на світовій арені.

Досягнення запропонованих шляхів стратегічного розвитку зернового ринку дозволить зменшити ризики, підвищити стабільність та ефективність його регулювання, а також зміцнити конкурентоспроможні позиції на світовому ринку в умовах різних викликів та кон'юнктури.

Література:

1. Савенко, І., Седікова, І., Седіков, Д. (2022). Російсько-український конфлікт: виклики для зернового ринку. *Food Industry Economics*, 14(2). DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v14i2.2320>.
2. Гайда Ю. І., Шайнюк Б. Л. Ринок зерна в ретроспективі та перспективі: глобальний аналіз. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 4. С. 30–40.

КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ПІДҐРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Творчість та інновації стають важливими чинниками розвитку підприємництва будь-якої країни. Розвиток суспільства, заснованого на знаннях та сталій економіці значною мірою залежить від здатності бізнесу виробляти конкурентоспроможні товари, послуги та поширювати їх на світовому ринку. Критичною рисою бізнесу в цифровому, глобалізованому конкурентному середовищі є креативність і управління знаннями. Бізнес, заснований на підході концепції організації, що завжди має вдосконалюватись та передбачає управління знаннями як елемента своєї культури та конкурентних стратегій. Таким чином, креативність у практиках управління знаннями є важливим елементом у конкурентному середовищі та робить такий бізнес високо конкурентоспроможним в умовах застосування інформаційної політики, тобто він виробляє та надає продукти чи послуги на ринок набагато ефективніше, ніж аналогічні компанії в тому ж або іншому регіоні або країні [1].

Застосування спіралі знань починає найважливіші передумови успішного розвитку фінансово здорового та стійкого підприємства. Творчість розвивається в процесі навчання за наявності достатньої кількості різноманітних навчальних ситуацій, максимального зв'язку навчання з розв'язанням реальних життєвих завдань і розвитку гнучкості мислення. Гнучкість мислення персоналу та майбутніх підприємців забезпечується граматичною реалізацією та реалізацією спіралі знань в організації вже під час роботи. Щоб правильно реагувати на зміни зовнішнього середовища, враховується адаптація структури знань компанії до альтернативних сценаріїв [2].

Розглянемо в табл. 1 креативні рішення, які компанії застосовують для досягнення своїх цілей. Це допоможе зрозуміти, як не типові підходи можуть вплинути на розвиток бізнесу, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності.

Таблиця 1

Креативні рішення українських компаній, щодо розвитку власної діяльності

№	Найменування компанії	Характеристика «креативного рішення»
1.	Нова Пошта	«Нова пошта», як компанія, що обслуговує клієнтів, запровадила багато нововведень в період ковіду, які зменшують контакт співробітників з відвідувачами та скорочують час перебування клієнтів у відділеннях. Завдяки впровадженню точок самообслуговування, можливості оформлення посилок з дому або офісу, онлайн-оплати послуг та оптимізації транспортних потоків, компанія змогла зберегти стабільні тарифи та високий рівень обслуговування [3].
2.	Сільпо	Мережа «Сільпо» відкрила дизайнерський супермаркет, натхненний анімаційним фільмом «Мавка. Лісова пісня». Весною, у співпраці з FILM.UA Group, була запущена чарівна рекламна кампанія «Чім-чїкуй за мавчиками». Деякі мавчики мають чарівні здібності, такі як зміна кольору або світіння в темряві, а інші «оживають» у доповненій реальності через додаток Mavka Silpo. За допомогою співу чарівних героїв у AR-просторі можна гадати, скануючи дерев'яні руни. Для гостей також випущено «Грайбук», м'які іграшки та багаторазові сумки за мотивами «Всесвіту Мавки» [4].

3.	Фокстрот	Компанія «Фокстрот» відома не тільки великим асортиментом техніки, а й ефектними рекламними роликами, які часто стають «вірусними». За останні два роки бренд пройшов значне оновлення, що також вплинуло на рекламну стратегію. Важливу роль у цьому відіграє бренд-персонаж — дискочка Фоксі, яка з'являється у більшості креативних кампаній. Її харизматична мордочка та витончена постава щоразу вражають новими яскравими образами. У рамках рекламної кампанії до Міжнародного жіночого дня компанія експериментувала з різними образами Фоксі, що викликало позитивний відгук у аудиторії та призвело до зростання продажів і кількості чеків. Загалом, впровадження 3D-образу відкриває перед брендом величезні можливості для реалізації найсмисливіших ідей [4].
4.	Carlsberg Ukraine	Компанія Carlsberg Ukraine запровадила кілька маркетингових інновацій. Минулого року було представлено новий смак Baltika 0 з грейпфрутом, а цього року бренд порадував споживачів літнім смаком лайма. Нові напої чудово освіжають, але їх головна перевага полягає в універсальності: їх можна споживати будь-коли — після тренування, під час прогулянки, за обідом або просто, коли хочеться освіжитися. За підсумками 2020 року Baltika 0 стала лідером серед безалкогольних пивних брендів в Україні [4].

Отже, сталий розвиток підприємницьких компаній потребує вмілої та креативної робочої сили та менеджменту. Сталий розвиток бізнесу значною мірою залежить від розвитку інтелектуального капіталу потенційної робочої сили та підприємців. Інноваційні підходи до управління, постійне вдосконалення навичок персоналу та адаптація до нових технологій є невід'ємними елементами стратегії сучасних компаній. Це дозволяє забезпечити гнучкість бізнесу та його здатність швидко реагувати на виклики ринку.

Література:

1. Grabara, J.; Hussain, H.I.; Szajt, M. Sustainable University Development through Sustainable Human Resources and Corporate Entrepreneurship: The Role of Sustainable Innovation and Work Environment. *Amfiteatru Econ.* 2020, 22, 480–495.
2. Piroșcă, G.I.; Șerban-Oprescu, G.L.; Badea, L.; Dedu, S. Education for Sustainable Development—An Evaluation of Students' Perceptions within the Bucharest University of Economic Studies. *Amfiteatru Econ.* 2020, 22, 346–361.
3. Секрети успіху компаній 2020. URL: <https://strategi.com.ua/sekrety-nayuspishnishykh-kompaniy-2020/> (дата звернення: 13.10.2024)
4. Топ-25 успішних маркетингових кампаній. URL: https://www.dsnews.ua/ukr/vlast_deneg/top-25-uspeshnyh-marketingovyh-kampaniy-30082021-435158 (дата звернення: 13.10.2024)

Осадчий М.Л.

аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Ковальов А.І.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасний розвиток економіки вимагає постійного вдосконалення бізнес-процесів для підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх здатності адаптуватися до швидких змін ринкових умов. Особливого значення це набуває в умовах трансформації інфраструктури господарювання, яка впливає на ефективність управління, доступ до ресурсів, комунікаційні можливості та якість логістичних систем. Організаційно-економічні механізми є основою для забезпечення цього вдосконалення, сприяючи оптимізації управлінських процесів, раціоналізації використання ресурсів і підвищенню продуктивності.

Організаційно-економічні механізми можна визначити як сукупність інструментів і методів, що використовуються підприємством для досягнення стратегічних цілей через ефективне управління бізнес-процесами. Ці механізми включають такі компоненти, як: організаційна структура, економічне планування та прогнозування та мотиваційні системи.

Організаційна структура підприємства визначає розподіл обов'язків, підзвітність і канали комунікації між різними відділами. Від вдосконалення цієї структури залежить швидкість і якість виконання завдань, адаптація до нових викликів та використання інновацій.

Важливим елементом організаційно-економічних механізмів є планування та прогнозування. Ефективне прогнозування змін на ринку, макроекономічної ситуації та поведінки конкурентів дозволяє підприємствам своєчасно коригувати свої стратегії управління бізнес-процесами.

Ефективне управління бізнес-процесами потребує дієвих мотиваційних механізмів, які сприятимуть підвищенню продуктивності праці працівників та забезпечать їхнє залучення до процесів вдосконалення бізнес-процесів.

Інфраструктура господарювання, яка включає в себе транспортну, логістичну, інформаційну, енергетичну та фінансову системи, значною мірою визначає ефективність функціонування бізнесу. Вдосконалення цих інфраструктурних компонентів безпосередньо впливає на бізнес-процеси підприємств, сприяючи оптимізації логістичних процесів, розширенню доступу до ресурсів та підвищенню ефективності управлінських процесів через цифровізацію.

Розробка ефективних організаційно-економічних механізмів є важливим інструментом для підвищення продуктивності бізнесу. Основні напрямки вдосконалення включають:

1. Реінжиніринг бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це глибока перебудова процесів, спрямована на швидке реагування компанії на змінні вимоги клієнтів, із одночасним скороченням усіх видів витрат, що здійснюється завдяки злагодженій роботі висококваліфікованої та мотивованої команди спеціалістів для досягнення значного покращення в ключових показниках діяльності підприємства – продуктивності, якості, вартості та часу [1]. Це дозволяє усунути зайві операції та покращити координацію між різними відділами підприємства.

2. Впровадження сучасних інформаційних систем управління.

ERP-система (Enterprise Resource Planning) – це підхід до ефективного планування та управління всіма ресурсами підприємства, необхідними для виконання продажів, виробничих процесів, закупівель і обліку при обробці замовлень клієнтів у виробничій, дистрибуційній сферах і сфері послуг [2]. Системи ERP допомагають інтегрувати всі процеси на підприємстві, від виробництва до управління фінансами, персоналом і ланцюгом поставок. Використання таких систем дозволяє більш ефективно управляти ресурсами та інформаційними потоками, покращуючи взаємодію всіх структурних підрозділів.

3. Аутсорсинг і аутстафінг.

Один з підходів до вдосконалення бізнес-процесів – це передача окремих функцій або процесів зовнішнім підрядникам. Це дозволяє підприємству зосередитися на своїй основній діяльності, скорочуючи витрати на непродуктивні процеси та підвищуючи гнучкість [3].

4. Інвестиції в людський капітал.

Вдосконалення бізнес-процесів також залежить від рівня кваліфікації та мотивації персоналу. Підприємства, що інвестують у підвищення професійних компетенцій своїх працівників, можуть досягати значного підвищення ефективності управління та якості виконання завдань [4].

Організаційно-економічні механізми вдосконалення бізнес-процесів є ключовим елементом забезпечення сталого розвитку підприємств, особливо в контексті розвитку інфраструктури господарювання. Вдосконалення цих процесів через реінжиніринг, впровадження сучасних інформаційних систем, аутсорсинг і інвестиції в людський капітал сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств та адаптації до швидко змінюваних умов ринку. Однак для досягнення цієї мети необхідно подолати ряд викликів, таких як інституційні обмеження, нестача фінансування та високі витрати на інновації. Успішне вирішення цих проблем сприятиме сталому розвитку економіки в цілому.

Література:

1. Ковальов, А. І., & Осадчий, М. Л. (2023). РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ. НАУКОВИЙ ВІСНИК, 108.
2. Томчук, В. В., & Калачик, А. В. (2019). ERP системи та їх місце в управлінському обліку.
3. Моргулець, О. Б., Нищенко, О. В., & Зінченко, О. В. (2020). Впровадження аутсорсингу бізнес-процесів на підприємстві. Financial and credit activity problems of theory and practice, 3(34), 283-292.
4. Осадчий, М. (2023). ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ HUMAN CAPITAL AS A COMPONENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF UKRAINIAN SEAPORTS.

Панекін Г.Г.

аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., доцент Літвінова В.О.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Малий бізнес відіграє важливу соціально-економічну роль у діяльності будь-якої країни. За даними Державної служби статистики кількість малих протягом 2022 р. у порівнянні з 2021 роком зменшилася майже на 31 %. Такий показник можна вважати жакливим, враховуючи те, що частка реалізованої продукції, яка приходить на долю малих підприємств, у структури реалізації певних галузей коливається від 20 до 50%, а частка робочих місць, що створюється у цьому сегменті бізнесу становить майже 27% [1].

Проте дослідження, які були проведені ООН у рамках програми «Підтримка України», журналом Forbes Ukraine, порталом Дія-бізнес незалежно один від одного, свідчать про те, що у 2023 році ситуація не лише стабілізувалась, але й покращилася: малі підприємства, що змушені були припинити діяльність під час повномасштабного вторгнення почали відновлювати власну діяльність. Крім того, результати опитування, яке щороку проводить Дія-бізнес, 79% опитуваних респондентів у сегменті малого бізнесу планують тим чи іншим чином розширювати діяльність. При тому лише 40% опитуваних зазначають наявність власних коштів для фінансування цього процесу [2].

Як показує практика підприємства малого та середнього бізнесу стикаються з проблемою недостатності коштів, у зв'язку з низьким рівнем фінансового управління, фінансового аналізу та фінансового планування в цьому секторі бізнесу. Управління грошовими потоками, як головним об'єктом фінансового управління, допомагає бізнесу знижувати ризики, керувати боргами та максимізувати прибуток. Але ефективне управління не можливе без грамотного та систематичного аналізу.

Аналіз грошових потоків для встановлення фінансового становища компанії можна проводити як загалом (експрес метод), і більш детально (поглиблений метод). Експрес-аналіз фінансового стану є відбір основних показників та оцінку їх динаміки для швидкого отримання загальної картини. Цей метод забезпечує оперативну інформацію про фінансовий стан підприємства. Поглиблений аналіз фінансового стану дозволяє провести більш детальне та всебічне дослідження діяльності організації, виявити всі фактори, що впливають, і зробити прогнози на майбутній період. Під час проведення поглибленого аналізу фінансового стану застосовується весь спектр фінансових показників задля забезпечення максимальної об'єктивності висновків.

Але, у процесі впровадження фінансового аналізу малі підприємства стикаються з купою перешкод. По-перше це відсутність розуміння необхідності у фінансовому управлінні, фінансовому плануванні та аналізі з боку керівництва підприємств малого бізнесу. По-друге – відсутність стандартизованої системи внутрішнього обліку фінансової інформації. Багато малих підприємств навіть не мають навіть власного бухгалтерського обліку, віддаючи його на аутсорсинг та скорочуючи бухгалтерські функції до формування поточних податкових звітів. По-третє, це відсутність на малому підприємстві фахівців, здатних належним чином працювати з масивом фінансової інформації, аналізувати її та робити відповідні

висновки. Залучення таких фахівців на постійній основі для багатьох малих підприємств є фінансово неможливим. По-четверте, це інтерпретація даних, які були отримані у результаті фінансового аналізу. Більшість фінансових показників мають певні нормативні значення. Але використання середньогалузевих нормативів фінансових показників для малих підприємств не уявляється доцільним, тому що у більшості випадків саме фінансова інформація малих підприємств залишається поза межами статистичних банків даних. Це пов'язано зі специфікою організації звітності та оподаткування таких компаній. Крім того середньогалузеві показники мають загальновідомий недолік: заздалегідь вони не враховують індивідуальні особливості кожної конкретної компанії.

Таким чином можна зробити висновок, що фінансовий аналіз є вкрай необхідним для підприємств малого та середнього бізнесу, як інструмент управління та планування грошових потоків, які в свою чергу формують прибуток підприємства, забезпечують стабільність, розвиток та економічну безпеку компанії. Перешкоди, які існують, заздалегідь керівникам компаній здаються неподоланими, що значно уповільнює процес впровадження фінансового управління у малому бізнесі.

Література:

1. Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні як основного джерела робочих місць. Офіційний сайт НІСД. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/problemy-rozvytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-v-ukrayini-yak> (дата звернення 18.09.24)
2. У 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток. Офіційний сайт ЕВА. Режим доступу: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyruvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok/> (дата звернення 18.09.24)

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Рентабельність становить собою узагальнюючий індикатор, що характеризує економічну ефективність виробництва підприємства. Показник рентабельності підприємства розраховує сумарне використання фізичних, трудових і грошових ресурсів. Дослідження показника рентабельності виробництва дає можливість керівництву підприємства відслідковувати тенденції розвитку бізнесу, знайти способи ефективного управління, виявити помилки в господарській діяльності, що призведе до збільшення доходів і, як наслідок, більш успішного виконання своєї діяльності.

Основним питанням у вирішенні проблеми підвищення рентабельності є збільшення доходу при використанні наявних фінансових ресурсів для кожного завдання. У зв'язку з цим перед економічною наукою стоїть завдання підвищити популярність аналізу прибутковості як явища економічного значення.

Рентабельність є одним з найважливіших критеріїв управління якістю управління підприємства. Показник рентабельності демонструє ефективність управління компанією, оскільки високий прибуток в першу чергу отримують від рішень компанії щодо ефективності та раціональності управління [1, с. 286]. Складові підвищення рентабельності виробництва підприємства можна описати так: збільшення доходу при ефективному використанні основних і оборотних коштів, що призводить до підвищення рентабельності виробництва.

Основними шляхами підвищення рентабельності підприємства є збільшення загальної суми прибутку і зниження собівартості продукції. Цьому сприяє використання результатів науки і техніки у виробництві товарів та наданні послуг, що підвищує продуктивність праці і, як наслідок, зменшує витрати ресурсів, що використовуються у виробництві на одиницю продукції.

Важливо також враховувати, що при оцінці методів підвищення рентабельності вкрай важливо розрізняти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх умов відноситься розширення ринку збуту продукції шляхом зниження ціни на пропоновані товари. Внутрішні умови є найбільш значимими, чим зовнішні. До них відносяться: підвищення обсягів виробництва, скорочення собівартості продукції, збільшення віддачі основних засобів і т.д. У сучасних, ринкових умовах показник рентабельності виробництва грає ключову роль, оскільки керівництву підприємства потрібно регулярно приймати ряд неординарних рішень для забезпечення прибутковості, а, отже, й економічної стабільності компанії.

Водночас, підприємства повинні забезпечувати єдність колективу, розумне делегування відповідальності, відповідні стандарти управління та гарантувати необхідну специфікацію і координацію управлінських процесів. Тому необхідно раціоналізувати витрати, підвищити продуктивність праці, налагодити систему збуту, а підвищувати рівень якості та конкурентоспроможності продукції.

Література:

1. Домбровська С.О. Фінансові інструменти стимулювання підприємництва в Україні. Фінансові механізми забезпечення відновлення економіки України в сучасних умовах : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 22 лютого 2024 р. Ірпінь : ДПУ, 2024. С. 285-287.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключовим фактором трансформації економічної системи України з метою її успішної євроінтеграції є розвиток цифрової економіки, що в свою чергу базується на використанні інформаційних технологій та цифрових інструментів у виробничих та управлінських процесах. Основна згадка про поняття цифровізації міститься у проекті Закону України «Про цифровий порядок денний України», прийняття та поширення якого повинно здійснюватися в рамках Цифрового порядку денного ЄС, та визначене як явище, що здатне форсувати революційний розвиток економіки [1,2].

Актуальність питання цифрової трансформації на мікроекономічному рівні, тобто на рівні суб'єктів малого підприємництва, в Україні дуже широко постає останні п'ять років, коли економічна система України перебуває в умовах пандемії та військового стану. В даних умовах цифровізація підприємництва дозволяє знижувати операційні витрати, покращувати та прискорювати взаємодію з клієнтами, а також створювати комфортні умови для налагодження швидкого та оперативного контакту з державними та наглядовими органами, банками та іншими структурами, що прямо та опосередковано впливають на роботу суб'єкту господарювання.

На сьогоднішній день малий бізнес є важливою складовою економіки, саме він забезпечуючи 47% усіх робочих місць в Україні та генерує третину доданої вартості в країні [3]. Малий бізнес активно розвивається у сферах роздрібною торгівлі, ІТ послуг та відіграє важливу роль у відновленні економіки під час воєнних конфліктів, завдяки своїй здатності швидко адаптуватися до нових умов та легкістю до перезапуску діяльності. Тому серед найбільш поширених векторів цифрової економіки в даному секторі є використання електронної комерції через застосування електронних торгових майданчиків та застосування штучного інтелекту для просування продукції.

Проте статистичний аналіз розвитку малого підприємництва в Україні показує зростання кількості підприємства, але в той же час рівень цифровізації залишається низьким. Це пов'язано з тим, що суб'єкти малого підприємництва у своїй діяльності стикаються з рядом проблем, що пов'язані з використанням цифрових технологій. Серед них слід зазначити такі як: нестача фінансування, вкрай необхідного для цифровізації, катастрофічний характер кібератак, значні витрати на підготовку персоналу для швидкого адаптування до умов цифровізації. Ряд цих проблем унеможливорює здатність малих підприємств конкурувати з великими корпораціями, і як результат не дає можливості розширити експортний потенціал малого бізнесу.

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що для виживання та подальшого успішного розвитку в умовах цифровізації суб'єкти малого підприємництва, як ніхто інший, потребують підтримки від уряду, при цьому як на законодавчому рівні – у вигляді створення правових та регуляторних інституцій, так і на рівні грантових або субсидійних ініціатив, з метою поліпшення та підтримки інтеграції малого бізнесу в систему цифрової економіки країни.

Література:

1. Закон України «Про цифровий контент та цифрові послуги» №3321-IX від 10.08.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332120#Text> (дата звернення: 10.10.2024)
2. Проект Закону України «Про цифровий порядок денний України»: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <https://www.rada.gov.ua/uploads/documets/40009.pdf> (дата звернення: 10.10.2024)
3. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.10.2024)

Слюсаренко В. Д.
аспірантка кафедри економіки,
права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н, професор Андрейченко А. В.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграційні процеси в українській економіці, висока конкуренція, вплив кризових факторів та непередбачуваність змін в умовах повномасштабної війни змушують українські підприємства постійно шукати нові, більш ефективні методи управління. Відчутна турбулентність на споживчому ринку, коливання товарообігу, які інколи досягають критичних для стабільної роботи компанії рівнів, вимагають модернізації систем управління всіма господарськими процесами з урахуванням критеріїв підвищення ефективності та зменшення ризиків.

В умовах активізації інтеграційних процесів проблема забезпечення економічної безпеки стає все більш актуальною. Вона відображає здатність країни протистояти дестабілізуючому впливу різних внутрішніх і зовнішніх загроз, підтримувати стійкий розвиток суспільства та зберігати конкурентоспроможність у глобальній економічній системі. [1]

У рамках ресурсного підходу аналіз і оцінка рівня фінансово-економічної безпеки бізнес-процесів та всієї соціально-виробничої системи зосереджуються на забезпеченні самозбереження системи через її ключові ресурсні складові: фінансову, кадрову, технологічну, корпоративну та інформаційну.

Теоретичною основою для формування системи управління бізнес-процесами підприємства виступають такі підходи, як ситуаційний, комплексний, інтеграційний, функціональний, нормативний, системний та інші.

Ситуаційний підхід до управління бізнес-процесами підприємств передбачає вибір форм і методів регулювання залежно від конкретних умов, таких як організаційно-економічні, технологічні, технічні чинники та зміни зовнішнього середовища. Цей підхід дозволяє виявити найбільш впливові фактори й адаптувати систему під їхній вплив.

Комплексний підхід до управління бізнес-процесами передбачає всебічне вивчення причинно-наслідкових зв'язків і наслідків, комплексну оцінку вхідних параметрів системи забезпечення, їх зміну та розвиток на підприємстві в часі та просторі, з урахуванням кількісних і якісних показників, а також вихідних параметрів цього процесу. Цей підхід повинен враховувати технічні, технологічні, психологічні, економічні, організаційні, екологічні та інші аспекти забезпечення, а також їх взаємозв'язок, для досягнення ефективності бізнес-процесів підприємства.

Безперервний підхід дозволяє розглядати систему управління бізнес-процесами як постійний процес взаємозалежних функцій: планування, прогнозування, моделювання, коригування, адаптації, збору інформації, проведення досліджень та інших, що сприяють досягненню стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства в цілому.

Функціональний підхід до системи управління бізнес-процесами передбачає ряд функцій, які потрібно виконати для забезпечення потреб підприємства.

Нормативний підхід до управління бізнес-процесами базується на встановленні стандартів для всіх підсистем, необхідних для успішного функціонування підприємства.

Ці нормативи мають відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості та перспективності щодо їхнього застосування у просторі та часі.

Інтеграційний підхід до управління бізнес-процесами спрямований на зближення та зміцнення взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства, що забезпечує їх ефективну співпрацю та скоординованість дій.

Маркетинговий підхід до управління бізнес-процесами передбачає спрямування всіх підсистем на досягнення головної мети – задоволення потреб споживачів для збільшення попиту на продукцію.

Адміністративний підхід до управління бізнес-процесами полягає в регламентуванні функцій, прав, обов'язків та нормативів підсистем через нормативні акти, такі як накази, розпорядження, укази, стандарти, інструкції, положення, програми та методична документація.

Соціальний підхід до системи управління бізнес-процесами передбачає, що центральне місце у системі посідає персонал (трудоий колектив), для якого створюються всі умови: для розвитку особистого потенціалу, повної самореалізації та самовираження; професійного зростання; підвищення мотивації та стимулювання тощо.

Інноваційний підхід до системи управління бізнес-процесами передбачає впровадження моделей бізнес-процесів на підставі застосування нових технологій на принципах ресурсозбереження та ощадливості.

Системний підхід передбачає розгляд усіх зв'язків, елементів та функцій як взаємопов'язаного цілого. Він дозволяє усвідомити, що ефективність підприємства визначається не окремими його складовими, а є результатом взаємодії багатьох факторів. Отже, система управління бізнес-процесами повинна включати комплекс процесів, націлених на досягнення кінцевого результату – підвищення ефективності роботи підрозділів, персоналу та підприємства в цілому. Як будь-яка система, вона має містити ресурси (вхід), кінцеві результати (вихід) та ефективний зворотний зв'язок.

Слід зазначити, що доволі часто для кожного типу бізнес-процесу визначаються певні принципи їх організації. Так, основні принципи організації виробничих бізнес-процесів знайшли своє відображення в працях Б. З. Мільнера, О. Г. Туровця, Є. І. Гінзбурга, А. В. Проскуракова. Ці принципи відображають вплив міждисциплінарних зв'язків та змін, продиктовані аналізом досвіду діяльності підприємств, економічними тенденціями розвитку та базуються на виділених протиріччях організації виробництва [2]. До основних принципів організації бізнес-процесів виробництва можна віднести: спеціалізацію, стандартизацію, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, гнучкість, системність і комплексність, розвиток наукових досліджень.

Для бізнес-процесів, що забезпечують стратегічне управління, ключовими параметрами є ті, які відображають їх важливість, проблемність та можливість змін з перспективи досягнення стратегічних цілей. Отже, для забезпечення фінансово-економічної безпеки важливо використовувати компетентнісний підхід, який акцентує увагу на організаційних та стратегічних знаннях і здібностях, що сприяють досягненню бажаних результатів у реалізації стратегії.

З позицій процесного підходу та керуючись принципом гармонізації, формування фінансово-економічної безпеки бізнес-процесів підприємства має на меті забезпечення відповідності завданням і функціям системи управління бізнес-процесами. Це проявляється в здатності підприємства забезпечити стійкість і маневреність у контексті ризикованих ринкових ситуацій. Важливими аспектами є усвідомлення небезпек і загроз, розробка інструментів для їх подолання, а також аналіз і оцінка умов для адекватного та ефективного використання фінансових, техніко-технологічних, інформаційних, організаційних та

людських ресурсів. [3]

На основі наведеного можна дійти висновку, що фінансово-економічна безпека бізнес-процесів є невід'ємною складовою управління діяльністю, яка підтримує ефективність та удосконалення бізнес-процесів. Вибір і розробка стратегічних заходів з економічної безпеки розвитку повинні базуватися на результатах аналізу можливостей і загроз, з урахуванням виявлення ключових і проблемних зон реалізації бізнес-процесів. Це дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміни в ринковому середовищі і забезпечувати стійкий розвиток.

Література:

1. Сучасні концепції менеджменту: навч. посіб. за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. К. : ЦУЛ, 2007. 536 с.
2. Шкробень Р. П. Теоретичні підходи до формування економічної безпеки підприємства. Моделювання регіональної економіки. 2019. № 4. С. 178–184.
3. Андрущенко Н.О. Роль процесного підходу в управлінні бізнесом. Науковий огляд. 2014. Том 2, № 1. URL <https://www.naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/102/146>

Трикуліч П. П.

аспірант кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Кошельок Г.В.

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ОПЕРАТИВНЕ ТА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Штучний інтелект (ШІ) відіграє дедалі важливішу роль в управлінні підприємством, змінюючи традиційні підходи до організаційних процесів. ШІ дозволяє покращити ефективність оперативного та стратегічного управління за рахунок автоматизації рутинних завдань, аналізу великих обсягів даних та швидкого прийняття рішень. Впровадження ШІ в управлінські процеси дозволяє компаніям отримувати глибокі інсайти про ринки, оптимізувати ресурси та швидко реагувати на зміни в конкурентному середовищі.

У сфері оперативного управління ШІ використовується для автоматизації стандартних процесів і оптимізації управління ресурсами, зменшуючи час на прийняття рішень і покращуючи їхню точність. Системи ШІ особливо корисні для покращення моніторингу процесів і управління ризиками. Деякі підприємства використовують «статистичну» перспективу для прийняття операційних рішень. Аналітика може допомогти приймати розумніші рішення, але для цього знадобиться правильна технологія. Тим не менш, фірми повинні використовувати ШІ у своїй діяльності та, у деяких ситуаціях, виключати окремих людей із процесу, щоб повністю зрозуміти цінність даних. Процеси, засновані на даних, повинні звільнити місце для структур, керованих ШІ [1].

У стратегічному управлінні ШІ відіграє ключову роль, дозволяючи бізнесу прогнозувати ринкові тренди, розробляти нові бізнес-моделі та покращувати конкурентні стратегії. Роль машинного навчання та ШІ в стратегічному управлінні полягає в тому, щоб дозволити компаніям отримати уявлення про свою діяльність і конкурентний ландшафт, визначити можливості для зростання та оптимізувати процеси прийняття рішень. Машинне навчання та ШІ можна застосовувати в різних сферах стратегічного управління, включаючи аналіз ринку, сегментацію клієнтів, управління ризиками та управління ланцюжками поставок [2]. Використання ШІ для аналізу великих обсягів даних дозволяє компаніям гнучко адаптуватися до ринкових змін. Інтеграція ШІ в бізнес-стратегії демонструє значний потенціал у підвищенні корпоративної ефективності та просуванні сталої ділової практики. Еволюція штучного інтелекту в корпоративній стратегії відображає ширший перехід до більш гнучкої, керованої даними та технологічно просунутої бізнес-практики: від вдосконалення можливостей машинного навчання до перегляду ролі людського та машинного інтелекту [3].

ШІ суттєво впливає на процес прийняття рішень, забезпечуючи швидкий аналіз великих обсягів даних та дозволяючи компаніям робити обґрунтовані рішення. Наприклад, у фінансових рішеннях ШІ сприяє точному прогнозуванню та управлінню ризиками. Здатність штучного інтелекту аналізувати величезні обсяги даних, виявляти закономірності та робити прогнози зі швидкістю й точністю змінила спосіб прийняття фінансових рішень. ШІ відіграє важливу роль у прийнятті фінансових рішень у реальному світі [4].

Відповідальний підхід та етичне використання ШІ у прийнятті рішень є важливими для забезпечення справедливості, прозорості та довіри до систем управління на підприємстві.

Впровадження ШІ може призводити до ризиків, пов'язаних з упередженістю алгоритмів, помилковими рішеннями та порушенням конфіденційності даних. Щоб уникнути цих проблем, компанії повинні дотримуватися етичних стандартів, включати механізми для виявлення і виправлення упередженостей, а також забезпечити прозорість процесів, що управляються ШІ. Важливо, щоб керівники підприємств відповідально використовували ШІ, зберігаючи баланс між автоматизацією рішень і людським контролем, що дозволяє враховувати соціальні, етичні та економічні наслідки рішень.

Отже, впровадження ШІ в управлінські процеси має величезний потенціал для підвищення ефективності як оперативного, так і стратегічного управління, однак воно вимагає відповідального підходу та етичного використання. Компанії повинні інвестувати в розвиток ШІ і забезпечити етичні стандарти його використання для досягнення успіху.

Література:

1. Future of Business Culture: An Artificial Intelligence-Driven Digital Framework for Organization Decision-Making Process: URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1155/2022/7796507> (дата звернення 12.10.2024).
2. The Role of Machine Learning and Artificial Intelligence in Strategic Management: URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Role-of-Machine-Learning-and-Artificial-in-Miller/755a2d4b95807e13f8eb153416baed333b772ef> (дата звернення 12.10.2024).
3. AI in Decision Making: Transforming Business Strategies: URL: <https://rsisinternational.org/journals/ijrsi/articles/ai-in-decision-making-transforming-business-strategies/> (дата звернення 12.10.2024).
4. Artificial Intelligence and Financial Decisions: Empirical Evidence from Developing Economies: URL: https://www.growingscience.com/ijds/Vol8/ijdns_2023_190.pdf (дата звернення 12.10.2024).

ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Малі підприємства є важливою складовою економіки України, створюючи значну кількість робочих місць, підтримуючи конкуренцію та забезпечуючи інноваційний розвиток. Однак, саме ці підприємства найбільше вразливі до економічних потрясінь через обмежені ресурси, доступ до фінансування та залежність від зовнішніх чинників. У сучасних умовах, коли ринок стає все більш непередбачуваним, фінансова стійкість малих підприємств набуває критичного значення для їхнього довгострокового розвитку.

На нашу думку діяльність малих підприємств можуть охарактеризувати такі показники як кількість суб'єктів господарювання, кількість найманих працівників, обсяг реалізованої продукції а також чистий прибуток або збиток.



Рис.1. Кількість малих підприємств і найманих працівників, 2019-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

Розглянемо статистичні дані щодо кількості суб'єктів господарювання і найманих працівників (Рис. 1). Протягом 2019-2021 років кількість малих підприємств поступово зменшується. В 2022 році відбуваються суттєві зміни – з 352 722 одиниць до 246 647, тобто на 30,01% відносно 2021 року. В 2023 році кількість малих підприємств збільшується і дорівнює 293 270 одиницям, що складає 80,9% від початку досліджуваного періоду. Кількість найманих працівників має схожу динаміку: значний спад в 2022 році (82,6% відносно 2021 року) і зростання в 2023 році до 1 311,0 тис. осіб, яке не досягає значення 2020 року в 1 583,3 тис. осіб. Таким чином, в 2019 році на малих підприємствах працювало на 272,3 тис. осіб більше, ніж в 2023 році.

Розглянемо наступні показники – обсяг реалізованої продукції малими підприємствами і чистий прибуток (збиток) їх діяльності.

В таблиці спостерігається поступове зростання обсягу реалізованої продукції (товарів послуг) в 2019-2021 роках. В 2022 році обсяги зменшуються на 18,4% відносно попереднього 2021 року. В 2023 році показник набуває максимального значення в 2 668

866,3 млн. грн за досліджуваний період. Чистий прибуток малі підприємства отримали в 2019 і 2021 роках. В 2022 році збиток був найбільшим і склав -93 114,4 млн. грн.

Таблиця 1

Показники діяльності малих підприємств, млн. грн

Рік	Обсяг реалізованої продукції, млн. грн	Чистий прибуток (збиток), млн. грн
2019	1 839 875,9	89 449,4
2020	2 064 120,7	-25 529,4
2021	2 576 371,4	162 021,7
2022	2 101 912,0	-93 114,4
2023	2 668 866,3	-12 444,7

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

За проаналізованими даними найбільш кризовим був 2022 рік. Фінансова стійкість малих підприємств залежить від комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. Стабілізація господарської діяльності та підвищення ефективності функціонування національних суб'єктів малого підприємництва в умовах війни передбачає переформатування українського бізнесу [2]. В 2023 році результати діяльності малих підприємств покращились, що є наслідками Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», в якому з метою надання фінансової, інформаційної та консультативної підтримки малого бізнесу у 2023 році державні органи влади за підтримки іноземних партнерів почали активно запускати новітні проекти [3].

У сучасних умовах малий бізнес стикається з багатьма викликами: економічна нестабільність, збройний конфлікт, конкуренція та обмежений доступ до фінансування. Для забезпечення їхньої довгострокової ефективності важливою є підтримка з боку держави, зокрема через розвиток програм кредитування, спрощення регуляторних вимог та сприяння інноваційному розвитку. Окрім цього, підприємства самі повинні удосконалювати свої бізнес-процеси, підвищувати рівень фінансового управління та активно використовувати нові технології для підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, діяльність малих підприємств у сучасних умовах має стратегічне значення для сталого розвитку економіки, і їх підтримка та розвиток є важливою передумовою для економічного процвітання України.

Література:

1. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.10.2024).
2. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: виклики воєнного часу : тези доповідей XIV міжнародного бізнес-форуму (23 березня 2023 року). Київ. 2023. 196 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzEyMQ==/ed3426146432ea2f6837c04fe0c85b86.pdf> (дата звернення: 09.10.2024).
3. Карпенко Є. А., Карпенко В. С. Сучасний фінансовий стан та основні напрями державної підтримки малих підприємств у воєнний період. Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика. Хмельницький : ХНУ. 2023. С. 100-103. URL: https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/14759/1/%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (дата звернення: 11.10.2024).

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Російська агресія проти України значно вплинула на економіку країни, особливо на аграрний сектор. Порушення виробничих і постачальних ланцюгів вже завдали великої шкоди населенню, економіці та екології України. Незважаючи на ці виклики, країна має відновити конкурентоспроможність свого сільського господарства та забезпечити його стійкий розвиток. Варто підкреслити, що аграрний сектор є ключовим компонентом українського експорту. За даними 2021 року, обсяг аграрного експорту склав 27,8 мільярда доларів США, що становило 41% від загального експорту країни. Збереження рівня виробництва та забезпечення безпечних ланцюгів постачання сільськогосподарської продукції є глобальним викликом. Україна є одним із провідних виробників і експортерів сільгосппродукції у світі, відіграючи ключову роль у постачанні зерна та олійних культур на міжнародні ринки.

У 2021 році Україна експортувала понад 46% світового обсягу соняшника та соняшникової олії, а також понад 45% соняшникового шроту. Вона посідає третє місце у світі за експортом ріпаку та ячменю (13% світового експорту), а також третє місце за експортом кукурудзи (13% від загального обсягу). Однак у 2022 році ці показники зазнали значних змін. За даними Київської школи економіки (KSE), станом на 24 квітня 2023 року непрямі втрати аграрного сектора від війни оцінюються у 31,5 мільярда доларів, а прямі збитки — у 8,7 мільярда доларів, що разом становить 40,2 мільярда доларів. Понад 84 тисячі одиниць техніки та обладнання було частково або повністю знищено, їхня вартість становить близько 2,9 мільярда доларів. Крім того, постраждали або були зруйновані зерносховища місткістю 9,4 мільйона тон. Втрати тваринницького сектора оцінюються у 362 млн дол. Близько 5 мільйонів гектарів сільськогосподарських угідь, що складає приблизно 15% ріллі, залишаються замінованими. За оцінками Всеукраїнської аграрної ради, для повного відновлення деяких секторів сільського господарства може знадобитися до п'яти років [1].

Для оцінки економічної конкурентоспроможності українських аграрних підприємств проведемо аналіз динаміки економічних показників аграрної індустрії, використовуючи статистичні дані Державної служби статистики України [2] на рис. 1.

У 2022 році обсяг виробництва продукції рослинництва в реальних цінах досяг 811,1 млрд грн, що у 4,7 рази перевищує рівень 2011 року, коли цей показник складав 172,7 млрд грн. Вартість продукції тваринництва також зросла: з 76,3 млрд грн у 2011 році до 243,6 млрд грн у 2022 році, що означає зростання в 3,2 рази за цей період. Водночас загальний обсяг виробництва українських агропідприємств у 2011-2021 роках збільшився з 249 млрд грн до 1,3 трлн грн, але у 2022 році, через бойові дії, скоротився до 1,0 трлн грн. Отже, загальний випуск продукції у 2022 році зменшився з 1337,8 млрд грн до 1054,7 млрд грн, що складає зниження на 16%.



Рис. 1. Обсяги випуску продукції рослинництва та тваринництва за 2011-2022 роки, млрд. грн.

Джерело: складено автором за [2]

Україна зацікавлена у підтримці аграрного сектору, адже він є основою експортного потенціалу та може стати рушійною силою післявоєнного відновлення. До 2022 року аграрії досягали успіху на світових ринках, зокрема в експорті олії, зернових, меду та горіхів. Однак, повномасштабне вторгнення спричинило значні втрати, що негативно вплинуло на конкурентоспроможність галузі. Для відновлення необхідна державна підтримка, яка повинна зосереджуватися на відновленні інфраструктури, розмінуванні земель, розширенні експортних можливостей, підвищенні рівня переробки та розвитку тваринництва.

Література:

1. Томчук О. В., Поліщук Н. О. Проблеми конкурентоспроможності аграрних підприємств України під час воєнного стану. Економіка і організація управління. 2023. № 4. С. 49–58. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.4.6> (дата звернення: 13.10.2024).
2. Економічні рахунки сільського господарства (рахунок виробництва та рахунок утворення доходу) (2011-2022) . Державна служба статистики. 2023. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/ersg/ersg_2022_ue.xlsx. (дата звернення: 13.10.2024).
3. В Україні замінували орієнтовно 15% всіх сільськогосподарських угідь. Agropolit. 2023. URL: <https://agropolit.com/news/25008-v-ukrayini-zaminuvali-oriyentovno15-vsih-silskogospodarskih-ugid>. (дата звернення: 13.10.2024).

Царьов О.С.
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеської національної економічної університет,
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бабій О.М.

ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Одним із стратегічних напрямків зростання прибутковості підприємства, підвищення його ринкової вартості та конкурентоспроможності є впровадження інвестиційних проєктів. Розглянемо основні аспекти впровадження інвестиційних проєктів для підвищення вартості підприємства.

Особливу увагу варто приділити інвестуванню нових виробничо-фінансових проєктів. Цій меті служать показники та критерії інвестиційного аналізу, що враховують шляхом дисконтування та нарощення зміни вартості грошей у часі. При проведенні фінансового та інвестиційного аналізу для визначення доцільності проєктів використовують такі показники: NPV – чиста приведена вартість, IRR – внутрішня норма прибутку, DCF – дисконтований грошовий потік. О. Янковий, Н. Мельник [1] рекомендують використовувати MIRR – модифіковану внутрішню норму прибутку та вказують на небезпеку застосування індикатора IRR у зв'язку з його потенційною можливістю в деяких випадках суттєвого завищення ефективності інвестиційного проєкту. Крім цього варто розрахувати період окупності проєкту та провести аналіз ризиків.

Наступним напрямком може бути диверсифікація інвестицій, а саме вкладення коштів у різні напрямки діяльності для зменшення ризику, розширення асортименту продукції або вихід на нові ринки збуту.

У сучасних умовах розвитку економіки більше уваги приділяється процесам модернізації та інноваціям, які спрямовані на покращення існуючих технологій, систем або підходів та впровадження нових рішень, що підвищують ефективність і конкурентоспроможність. Вони можуть охоплювати різні аспекти діяльності організації, економіки, науки та суспільства в цілому. До них належать інвестиції у новітні технології та обладнання, впровадження цифрових рішень та автоматизація виробництва, підвищення ефективності процесів управління, що призводить до зменшення операційних витрат. Модернізація та інновації часто взаємодіють: модернізація може створити основу для впровадження інновацій, а інновації, в свою чергу, можуть стимулювати модернізаційні процеси.

Вкладання підприємствами інвестицій у дослідження та розробки, вдосконалення системи контролю якості продукції, забезпечення відповідності міжнародним стандартам сприяє покращенню якості продукції або послуг, що в свою чергу підвищує вартість підприємства.

Впровадження проєктів, пов'язаних з вкладенням інвестицій у брендинг, маркетинг і просування продукції; формування позитивного іміджу серед споживачів та інвесторів сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства.

Впровадження проєкту розвитку людського капіталу спрямований на створення умов для максимального розкриття потенціалу працівників через інвестиції в освіту, професійний розвиток, здоров'я та соціальне забезпечення. Основна мета такого проєкту – підвищити продуктивність, конкурентоспроможність підприємства або економіки в

цілому, покращуючи якість людських ресурсів.

Таким чином, запровадження ефективних інвестиційних проєктів є ключовим елементом стратегії зростання вартості підприємства. Вони дозволяють компанії не лише адаптуватися до ринкових змін, а й створюють нові можливості для розвитку та закріплення конкурентних позицій.

Література:

1. Янковий О. Г., Мельник Н. В. Модифікована внутрішня норма прибутку як критерій фінансової оцінки інвестиційного проєкту. Український журнал «Економіст». 2021. № 9. С. 82. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/14271>

Полянця К. К.,

студентка кафедри менеджменту та державної служби
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна

Носань Н. С.,

професор кафедри менеджменту та державної служби
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

Фінансова стійкість традиційно є важливою характеристикою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що привертає до себе увагу тим більше, чим складніше ситуація у зовнішньому та внутрішньому середовищах. Враховуючи, що останні десятиліття характеризуються збільшенням кількості ризиків, небаченим зростанням їхнього рівня, наприклад, епідемія COVID-19, повномасштабне вторгнення країни-агресора Російської Федерації в Україну та інші, проблематика управління фінансовою стійкістю набуває критичного значення для підприємств, зокрема, вітчизняних. Ризики такого типу можуть стати катастрофічними для підприємств та їхньої фінансової спроможності не лише як такі, що критично впливають на їхнє зовнішнє середовище, а й на внутрішнє.

Напрямами, які вивчаються науковцями в сфері управління фінансовою стійкістю є: безпосередньо категорія «фінансова стійкість»; взаємозв'язок фінансової стійкості з іншими категоріями, що характеризують діяльність підприємства; процес управління фінансовою стійкістю; визначення факторів, що впливають на фінансову стійкість; підходи та методи щодо діагностування фінансової стійкості; ризики, що впливають на фінансову стійкість; заходи підвищення фінансової стійкості та інші.

Наведемо комплексне визначення поняття фінансової стійкості: «фінансова стійкість – це стан підприємства, за якого ефективно управління фінансовими ресурсами та оптимальна структура капіталу гарантують платоспроможність та отримання прибутку як в поточному, так і в довгостроковому періодах в обсягах, достатніх для розвитку та самофінансування підприємства за умов високого рівня мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування» [1, с. 130].

Серед перспективних напрямків в управлінні фінансовою стійкістю підприємства в умовах кризи визначають ризик-менеджмент, управління командою, взаємодії з персоналом, зацікавленими сторонами та розвиток людського потенціалу. Методики, розроблені за цими напрямками, здатні зробити підприємства не лише стійкішими в умовах кризи, а й більш адаптивними щодо викликів.

«Для відновлення фінансової стійкості підприємств необхідно застосовувати гнучкі моделі та інструменти управління залежно від життєвого циклу кризи: стабілізація ситуації, реструктуризація активів і зобов'язань, зниження імовірності банкрутства, попередження банкрутства, санація, відновлення платоспроможності, профілактика (упередження) виникнення кризи у майбутньому» [2, с. 244–245].

Управління фінансовою стійкістю має розглядатися як комплексний, багатоаспектний процес, який містить численні та різні складові, що зазнають змін, а також доповнюється новими компонентами. Одним із варіантів ефективного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах кризи може стати політика «керованої гнучкості», яка базуватиметься як на традиційних методах, так і на використанні інструментарію визначених вище перспективних напрямків.

Література:

1. Партин Г.О., Папірник С.Є. Забезпечення фінансової стійкості підприємства за умов нестабільності середовища функціонування. Економіка підприємства та організація виробництва. 2022. №3-4 (97-98). С. 129-135.
2. Батрак О.В. Фінансова стійкість як об'єкт діагностики швейних підприємств у системі антикризового управління. Економіка та держава. 2020. №4. С. 241-245.

Huang Dajiang,
Student of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

Zachosova N.V.,
DSc, Professor of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

CONFLICT SOLVING IN THE PROCESS OF ENSURING PERSONNEL SECURITY IN THE HR-MANAGEMENT OF THE BUSINESS ENTITY

Modern science demonstrates different approaches to specifying the concept of «conflict». In particular, this category is understood as a contradiction, a difference of opinions, understandings, views on this or that issue, but a characteristic feature of the conflict is that these contradictions have taken on an acute form and require taking measures to resolve them (for example, at the managerial or interpersonal level). Conflicts have a negative impact on the management of enterprises, institutions, and organizations, as they become an obstacle to effective communications, information exchange, and quick reactions to the establishment of management tasks. Also, conflicts are a threat to the state of personnel security of the business entity, as they affect the moral, physical, and in some cases, the economic state of employees.

There are many reasons and factors for the occurrence of conflicts, but they are conditionally divided into two large groups: external conflicts and internal conflicts. External causes include: the social, economic and political situation in the country, the state of the labour market, the influence of state institutions, regulatory bodies, demographic conditions, exchange rates, purchasing power of the population, etc. There are many more internal causes of conflict, however, they are usually easier to resolve than those caused by the external environment. The internal causes of conflicts include financial and psychological circumstances, competition between employees, climate in the team, attitude to the orders and directives of managers, personal animosity in executive teams, etc. In the context of organizational management, four main types of conflicts can be specified. Accordingly, each of them is an object of managerial influence in the process of resolving conflict situations. First, there are internal conflicts among employees. However, other employees may suffer from it, and a person experiencing such a conflict poses a threat to the safety of all the organization's personnel, because his actions or inaction in a state of internal conflict may lead to financial, material and other losses of the organization's corporate resources. The second type of conflict is interpersonal. It is worth distinguishing work contradictions - different opinions and views on the situation, and conflicts when the level of tension between employees increases to the manifestation of emotions of anger, quarrel, etc. In such a case, the direct manager of the employees or an employee of the HR department should be involved to resolve the conflict. In the third type of conflict, the participants are a group of people (part of the work team) and an individual employee. Most often, the cause of such a conflict is the employee's reluctance to obey the rules and principles by which the work team functions. Without proper management measures to resolve it, this conflict can turn into a fourth type of conflict, namely, intergroup conflict that occurs between structural divisions of the organization. Its main reason is the uneven distribution of spheres of influence in the team and resources among employees. Sometimes conflicts arise due to the presence of several leaders in the work team who have different views and fight for spheres of influence. Communication plays an important role in resolving any conflict by management methods. Its organization between the parties to the conflict should be handled professionally by

the HR-management department. Quick and professional resolution of conflicts is important for the state of personnel security in the organization, as it allows you to avoid numerous risks and threats that will arise and intensify depending on the deepening of the conflict, its transition to a new level, and will affect the psychological, physical and material condition of the participants of the conflict, as well as surrounding employees - members of the labour team.

Liu Yong,
Student of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

Zachosova N.V.,
DSc, Professor of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

INNOVATION MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE REALITIES OF THE DIGITAL ECONOMY

The role of innovative management for the development of domestic enterprises in the digital economy is difficult to overestimate. Digitization has become a powerful catalyst for the formation of an innovative space, created a new environment for the functioning of modern enterprises, institutions, and organizations. In turn, innovative management is a management tool capable of becoming a guide for Ukrainian business in the world of changing innovative digital technologies and business processes. The tasks of innovation management in accordance with classical approaches within the study of management science are innovation planning, organization of innovation activity at the enterprise and its resource provision, motivation of personnel to accept and use innovations, individual development of skills, formation of new knowledge and competences, control of indicators of innovation activity, including the level of innovativeness of goods, products, and services offered to the market and consumers. However, in the conditions of digitalization, the tasks of information management are significantly expanding. In particular, the question arises regarding the search for innovative ideas, including in the context of the transformation of traditional approaches to the implementation of certain types of activities in order to make their implementation possible in the digital space. Digitization has strengthened the negative trend of resistance to change in Ukrainian enterprises. Middle-aged and older workers often have low levels of information and digital literacy, which does not allow them to adequately perceive new technologies and objectively assess their positive impact within the scope of work tasks and job duties performed by employees. Combating resistance to change is one of the most important problems, and at the same time, one of the functions of innovative management, which connects it with personnel management, personnel work. There is also a close connection between innovation and financial management, since it is impossible to introduce innovations in production and at the management level without spending. There is a need for additional resources, the need to dispose of outdated equipment and technologies, train personnel to work with new equipment, hold information events with stakeholders, clients, partners who must understand the content and principles of changes, and most importantly - their necessity and expected economic or social effect .

Digitization makes the process of innovative management new not only in essence, but also in form. Currently, non-traditional communication channels are actively used, the width and depth of the information flow is increasing, there is a need for management personnel to organize tasks for employees who cannot always understand the strategic significance of the expected innovations. Innovative management from managerial positions is a new challenge for the top and middle management of companies. Management in the digital space, the use of digital technologies, remote management of enterprises using artificial intelligence - these are the new skills that are required of top management personnel. And this is where modern education comes to the rescue, because without the formation of the ability to constantly learn and improve the

level of one's own qualifications, without the ability to combine classic management functions, such as planning, organization, motivation, control with digital tools and the possibilities of their implementation, no manager involved in the processes innovation management, will not be able to perform its functions effectively.

Innovation management is a field that is constantly changing and amenable to changes initiated in other industries and at other levels of the organization's management system. That's why business owners need to pay particular attention to the process of recruiting personnel to work in divisions that deal with the search, integration and implementation of innovations. This is a complex management direction that requires economic, technological, informational knowledge and skills, and in the times of the spread of digitalization, a high level of digital literacy of employees. Therefore, at Ukrainian enterprises, innovation management is a problematic direction and requires further research at the theoretical and applied levels.

Zachosova N.V.,
DSc, Professor of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

Luo Yinghao,
Student of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

METHODOLOGY AND ORGANIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH IN THE SPHERE OF THE ECONOMIC ENTITY RISK MANAGEMENT MODERNIZATION

Many scientists have been considering the methodology of research on risk management issues in the practice of Ukrainian enterprises, institutions, and organizations for a long time. The next stage of intensification of scientific research in this area began from the moment of the full-scale war. Risk management in wartime conditions is a new page in the history of Ukrainian security studies, because never before have risks for the functioning of business been so significant, and the consequences of their manifestation - so real and destructive for the existence of companies.

Therefore, the chosen topic is relevant. Therefore, let's outline the list of the most popular methods for researching risk management problems. Among them: quantitative methods, including scenario analysis, the Monte Carlo method, statistical data analysis; qualitative methods, such as SWOT analysis, i.e. assessment of the strengths and weaknesses of the business entity, opportunities and threats for the enterprise, expert assessment, which is implemented through the mechanism of gathering the opinions of specialists in the field of business structure for further assessment of its risks and opportunities; analysis of causes and effects (tracing of cause-and-effect relationships), which involves the study of the root cause of the appearance of risks and the prediction of their potential consequences for the company's activities. Risk management methods are a separate category of economic scientific research methods. When organizing scientific research in the field of risk management, specialists spend a lot of time on choosing a rational set of risk management methods that are planned to be used or substantiating the effectiveness of which is the goal of the initiated scientific search. So, to achieve the goal of risk management at the enterprise, you can use: risk avoidance strategy, which consists in making decisions that allow you to avoid a certain type of risk, the existence of which for the enterprise was determined and proved at the previous stages of research; hedging – as a means of using financial instruments or contracts to minimize possible losses (mainly used to minimize and avoid financial risks, or financial consequences from the impact of other types of risk on the business entity's activities); diversification method, which means the distribution of assets or investments of the enterprise in order to reduce the impact of one type of risk on the entire functional system under study.

A separate modern direction of scientific research of risk management problems is risk analysis using business analytics tools. Among the most popular, we can single out: data mining - consists in studying large volumes of data and information with the aim of identifying hidden patterns in them that can influence the occurrence and intensification of risks, the strength of their influence, probable consequences, etc.; machine learning – a method of modeling risks by using algorithms of artificial intelligence, which are trained on large arrays of information. Academics and practitioners often use financial models to study and use financial risk management. For example, the VaR (Value at Risk) method is a research method used to estimate the level of potential

financial losses over a certain period, to which this or that risk led; credit scoring is a method of financial risk management used to assess the risk of non-repayment of loans. It has become widely used in the risk management of financial institutions. However, only a combination of quantitative and qualitative methods of risk management in combination with scientific research methods allows to form an objective map of risks and to form a set of methods for their effective management.

Xiong Jin,
Student of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine
Zachosova N.V.,
DSc, Professor of the Department of Management and Civil Service,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

STRATEGIC ASPECT OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK

Ensuring the competitiveness of the enterprise is one of the goals of its strategic development. In the conditions of a market economy, the survival of a business on the market directly depends on its ability to overcome competitors, to surpass their capabilities in conducting business activities. Competitiveness largely depends on the ability of a business entity to rationally use resources, find sources of financing its activities, and minimize the cost of products and services. In modern conditions, experts call the personnel of the enterprise, the level of its intellectual capital and potential, one of the strategic conditions for ensuring competitiveness. In conditions of uncertainty and risk, the staff really becomes a means of economic survival of the enterprise, because unlike other corporate resources, it has the ability to qualitatively change, transform, build up its own potential on its own initiative. In many cases, such changes do not even require additional capital investments from the enterprise, since motivated employees who want to develop themselves, acquire new knowledge, skills, competencies, share the company's goals and its corporate values, engage in self-development and training, using their own means and resources for this.

Uncertainty and risk negatively affect the state of competitiveness of the enterprise, as they do not allow to clearly plan competitive policy, to forecast and anticipate income and expenses, to form a budget that will not require adjustments in accordance with the manifestations of the variability of the economic situation. Under such conditions, the competitiveness strategy must be flexible and able to make operational changes. Traditionally, competitive strategies include benchmarks that companies want to achieve, such as differentiating a product or service by creating unique characteristics and customer value through product features that are difficult or impossible for competitors to replicate, at least at the same cost. spent by the inventor company. Such characteristics may include: innovative design, high quality of the product or service, special additional functions or quality service; price leadership in the industry, which is aimed at reducing the level of costs for offering products or services at the lowest price offer on the market; price leadership is usually achieved due to large-scale developed production, continuous improvement of used technologies and optimization of business processes; focusing on a specific market segment - for the company, it means that its competitive strategy is based on specialization in a certain niche or market segment; this approach enables the company to better understand the basic and additional needs of a specific group of their consumers, regular customers, and offer them non-traditional, needs-oriented solutions that better meet their requirements and interests; innovations - in strategic competitive management of the enterprise, technological or organizational innovations give the ability to create new products or services, improve traditional production processes or find new markets for the sale of their products without the use of significant renovations and updates. The innovativeness of production and business processes contributes to the maintenance of a high level of long-term competitive advantage of the enterprise, as it helps it to quickly adapt to the variability of the market in which it operates.

Therefore, strategic management of the competitiveness of a business entity is one of the modern challenges for top management, which has to manage business in the extremely difficult conditions of wartime, under the constant influence of uncertainty and risks.

ЗНАЧЕННЯ І ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ

У сучасних ринкових умовах жодна організація не може успішно вести бізнес без корпоративної культури. Тільки останніми роками корпоративну культуру стали визнавати основним показником, необхідним для правильного розуміння управління для підприємства. Можна сказати, що корпоративна культура є основою життєвого потенціалу підприємства: те, заради чого люди стали членами однієї компанії; те, як будуються стосунки між ними; які стійкі норми та принципи життя та діяльності підприємства вони поділяють; що, на їхню думку, добре, а що погано. Все це не тільки відрізняє одне підприємство від іншого, а й суттєво визначає успіх його функціонування та виживання у довгостроковій перспективі.

Корпоративна культура компанії є поєднанням таких явищ, як трудова дисципліна, внутрішні правила роботи, організація та регулювання праці, гуманізація робочої сили, мотивація та соціальна політика, управління персоналом тощо, які закріплені у відповідних місцевих нормативних законах. Тому можна стверджувати, що корпоративна культура існує в кожній організації у явному вигляді, навіть якщо вона не зареєстрована як окремий документ [1].

Корпоративна культура компанії є важливою частиною управління організаційною поведінкою працівників. У цій якості його можна розглядати як процес та явище. У першому випадку це включає формування та реалізацію ряду правил і стандартів. У другому випадку існує низка принципів, правил та стандартів, які були викладені у письмовій чи усній формі та відображають корпоративну філософію.

Отже, корпоративна культура може слугувати організації, створюючи середовище, сприяючи підвищенню ефективності і впроваджуючи нове. Але вона може працювати проти організації, створюючи бар'єри, що заважають розробці корпоративних стратегій. Ці бар'єри включають опір новому та відсутність контакту. Унікальність культури в тому розумінні, що вона забезпечує досягнення бажаної майбутньої організації, є власністю внутрішньої системи цінностей підприємства. Компанії з добре розвинутою корпоративною культурою мають великий авторитет на ринку і привабливі як для співробітників компанії, так і для ділових партнерів і акціонерів. Корпоративна культура дає співробітникам почуття приналежності та прихильності до компанії; тренує комунікації, ініціативу та продуктивний персонал компанії.

У «класичному» розумінні корпоративна культура сприймається як інструмент стратегічного розвитку компанії шляхом стимулювання інновацій та управління змінами. Корпоративна культура існує у кожній компанії - від початку організації до кінця - незалежно від того, була створена спеціальна служба чи ні. Правильне управління корпоративною культурою має найбільш позитивний вплив на бізнес компанії. Зокрема, це може знизити витрати не тільки на наймання співробітників, але й на зовнішній PR, наприклад: співробітники, які розповсюджують корпоративну філософію за межами компанії, знімають деякі функції з відділу PR організації [2].

Створення та стимулювання позитивної корпоративної культури позначиться позитивним чином на результатах діяльності будь-якої компанії. Корпоративна культура в даному випадку виступить як потужний «важіль», що веде організацію до успіху, домінування на ринку, стабільності. Нездорова корпоративна культура, навпаки, може призвести до зворотних результатів. Звідси випливає, що вивченню корпоративної культури слід присвятити найбільшню увагу всім керівникам сучасних організацій. Слід стежити за її формуванням, вдосконалювати і «направляти» у потрібне русло, влаштовуючи ті чи інші

заходи, коригуючи поведінку співробітників всередині організації. Корпоративна культура має бути органічною частиною організації, відповідати сучасним умовам, специфіці та менталітету, має сприяти досягненню цілей підприємства - підвищенню ефективності його діяльності [3].

Таким чином, корпоративна культура може слугувати інтересам організації, створюючи середовище, що сприяє продуктивності та інноваціям. Але це також може завдати шкоди організації, створюючи бар'єри, які заважають розробці бізнес-стратегії. Ці бар'єри включають опір новим речам та відсутність контакту. Унікальність культури у забезпеченні досягнення бажаного майбутнього організації належить внутрішній системі цінностей підприємства. Роль корпоративної культури у системі управління дуже важлива, і її недооцінка може призвести до зниження ефективності компанії загалом. Корпоративна культура визначає поведінку кожного працівника. Це не потрібно стимулювати та контролювати. Ось чому важливо, щоб кожна структура бізнесу формувала та підтримувала правильну культуру роботи. Компанія з добре розвинутою корпоративною культурою має великий авторитет на ринку і залучає як потенційних співробітників, так і ділових партнерів, а також акціонерів.

Література:

1. Степанова Л. В., Тужилкіна О. В. Корпоративна культура в контексті регулювання соціально-трудових відносин. Соціально-трудові відносини: проблеми науки та практики : монографія. Полтава, 2020. С. 518–534.
2. Тарасова О. В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3. С. 28-32. URL: www.irbisnbnv.gov.ua
3. Фісенко Е. С., Малик І. П. Корпоративна культура як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. Збірник наукових праць молодих вчених «Актуальні проблеми економіки і управління» Факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ». 2016. №10. URL: ape.fmm.kpi.ua/article/download/66920/pdf_27

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ БРЕНДОМ ТА СПОЖИВАЧЕМ

Взаємовідносини між брендом і споживачем визначаються низкою факторів. Для того щоб створити ефективний бренд в умовах сучасної конкуренції, необхідно зосередити увагу, як мінімум, на ключових із них.

Якість продукту: Якість продукції безпосередньо впливає на задоволеність споживачів. Навіть ефективна комунікаційна стратегія та широке медійне охоплення не компенсують низької якості продукту. Якщо продукт не відповідає очікуванням споживачів, це унеможливає формування довгострокових відносин з ними.

Цінності та ідентичність бренду: Цінності бренду є відображенням його сутності та принципів, які він пропагує. Співпадіння з цінностями споживачів, створює відчуття спорідненості, що сприяє створенню емоційного зв'язку з брендом, завдяки якому підвищується лояльність та відбудовуються довготривалі відносини [1].

Традиційна реклама та маркетинг: Реклама та маркетинг відіграють важливу роль у формуванні взаємозв'язків між брендом і споживачем. Вони сприяють підтримці присутності бренду на ринку, залученню нових клієнтів та укріпленню відносин із наявними.

Соціальні мережі: Репутація бренду, яка формується на основі досвіду споживачів, відгуків, рекомендацій та інформації, яка передається у соціальних мережах та медіа може бути чудовим засобом залучення нових клієнтів та збереження існуючих.

Сервіс: Якщо бренд забезпечує якісне та своєчасне обслуговування своїх клієнтів, це може збільшити рівень лояльності та збільшити ймовірність повторного придбання товару або послуги. Клієнти будуть відчувати, що їх цінують та поважають, що сприяє формуванню позитивної репутації бренду та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Для вивчення взаємовідносин між брендами та споживачами в сучасні часи, потрібно досліджувати максимум факторів, як матеріальних так і невідчутних, які можуть мати потенційний вплив на ці відносини. Отже, виникає необхідність визначити основні психологічні аспекти такої взаємодії, які включають:

- емоційну прив'язаність до бренду — люди можуть розвивати певні емоційні відчуття щодо бренду, такі як приємність, задоволення, комфорт, які формують для них відповідний імідж бренду та впливають на їх рішення придбання товару або послуги. Імідж бренду представляє собою ідею про бренд, яка зберігається у свідомості споживача та впливає на його споживчу поведінку. Для ефективного управління іміджем бренду, компанії повинні дотримуватися послідовної комунікації та позиціонування, а також враховувати зміни на ринку та у вподобаннях споживачів. Крім того, вони повинні постійно адаптуватися до змін, щоб бути відповідними вимогам ринку та потребам споживачів [2];

- лояльність до бренду — це стійке переконання споживачів у перевагах та якості певного бренду, що призводить до більш високої вірогідності повторного придбання товару або послуги від цього бренду.

- довіра до бренду — споживачі повинні вірити, що бренд буде надавати якісні товари та послуги, а також дотримуватися своїх обіцянок. Бренди, які мають високий рівень довіри, зазвичай мають більшу кількість постійних клієнтів і отримують позитивні рекомендації.

Завдяки чесності, компетентності та доброзичливості в комунікації зі споживачами, бренди можуть забезпечити довірчі відносини зі своїми клієнтами, що призведе до збільшення лояльності та успіху бізнесу [3];

- самовизначення через бренд — споживачі можуть використовувати бренд, щоб виражати свою ідентичність та відчувати себе більш впевненими в своїх рішеннях придбання, так як бренд відображає їхні цінності та переконання. Або відчувати себе частиною спільноти бренду. Самовизначення та приналежність до бренду може бути результатом ефективної маркетингової стратегії, яка спонукає споживачів відчувати зв'язок з брендом на більш глибокому рівні [4].

Урахування факторів та психологічних аспектів взаємодії між брендом і споживачем у процесі комплексного формування ефективного бренду здатне забезпечити компанії певний арсенал інструментів для розширення бази існуючих клієнтів, залучення нових, як споживачів, так і бізнес-партнерів. Що сприятиме збільшенню доходів та підвищенню конкурентоспроможності бізнесу.

Література:

1. David Aaker. Branding: too often overlooked in disruptive innovation and social purpose arenas. *Journal of Brand Management*. 18 May 2023. URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41262-023-00328-7>
2. Park, C. W., Jaworski, B. J., & MacInnis, D. J. (1986). Strategic brand concept-image management. *Journal of marketing*, 50(4), pp 135-145. URL: https://www.researchgate.net/publication/271677147_Strategic_Brand_Concept-Image_Management
3. Delgado-Ballester, E., & Munuera-Aleman, J. L. (2001). Brand trust in the context of consumer loyalty. *European Journal of Marketing*, 35(11/12), 1238-1258. URL: https://www.researchgate.net/publication/235251304_Brand_trust_in_the_context_of_consumer_loyalty
4. Sandra Maria Correia Loureiro. Overview of the brand journey and opportunities for future. *Italian Journal of Marketing*. 13 March 2023. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s43039-023-00069-0>.

Бондаренко О. М.
к.ф.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
та міжнародної логістики
Одеський національний економічний університет
Долгозвяга А. М.
здобувач вищої освіти,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ДО УМОВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Адаптація переговорних стратегій в умовах цифровізації є актуальною темою, оскільки сучасні технології суттєво трансформують традиційні бізнес-процеси, зокрема ведення ділових переговорів. Цифрові інструменти, такі як відеоконференції, CRM-системи та аналітичні платформи, змінюють формат комунікації і природу переговорів, що вимагає нових підходів і стратегій від учасників.

Сучасні форми ділового спілкування та стратегії ділових переговорів досліджувались вітчизняними вченими, такими як А.В. Задорожна [1], Н.М. Лисиця, О.О. Ястремська, О.Г. Вдовичена [2, с. 74-82], Л. В. Касьяненко [3, с. 67-72], Н.С. Серських [4, с. 99–104]. В їх дослідженнях переговорні стратегії визначаються як систематичні підходи до ведення переговорів, які включають в себе методи та техніки, що використовуються сторонами для досягнення своїх цілей. Вони є невід’ємною частиною ділового спілкування і відіграють ключову роль у формуванні успішних угод та відносин між партнерами. Ефективне використання стратегій може суттєво вплинути на результат переговорного процесу.

Однак адаптація стратегій ділових переговорів до умов цифровізації вимагає врахування як викликів, так і можливостей. До викликів цифровізації можна віднести:

- Відсутність особистого контакту. Переговори, які відбуваються в режимі онлайн, часто позбавлені елементів особистої взаємодії, які сприяють формуванню довіри. Це може ускладнити досягнення угоди, оскільки емоційні аспекти спілкування часто залишаються непоміченими.
- Технічні проблеми. Нестабільний інтернет-зв’язок або проблеми з програмним забезпеченням можуть призвести до затримок, які впливають на хід переговорів. Також важливо врахувати ризики безпеки даних, оскільки обмін конфіденційною інформацією вимагає високого рівня захисту.
- Непередбачуваність партнерів. Взаємодія в цифровому середовищі може бути менш прогнозованою. Реакції на пропозиції або запитання можуть відрізнятися в залежності від технологічних факторів, таких як затримки зв’язку або проблеми з розумінням.

Проте, наряду з викликами цифровізація відкриває для ділових переговорів і багато можливостей, таких як:

- Розширення географії переговорів. Цифрові платформи дозволяють проводити переговори з партнерами з різних країн, що знижує витрати на поїздки та час. Це відкриває нові можливості для співпраці та розвитку міжнародних відносин.
- Використання аналітики даних. Сучасні технології дозволяють збирати і аналізувати дані по поведінку партнерів, їхні інтереси та потреби. Це допомагає краще підготуватися до переговорів і розробити більш точні стратегії.
- Інноваційні комунікаційні інструменти. Використання нових технологій, таких як чат-боти або автоматизовані системи управління клієнтами (CRM), може значно спростити процес обміну інформацією і дозволити більш ефективно організувати комунікацію.

Успішна адаптація стратегій ділових переговорів до умов цифровізації вимагає:

- Інтеграції цифрових технологій у традиційні методи. Компанії повинні знайти баланс між особистим спілкуванням і використанням цифрових інструментів. Це може

включати в себе використання відеозв'язку для проведення важливих переговорів або організацію регулярних онлайн-зустрічей.

- Розробки нових методів та тактик. Учасники переговорів повинні адаптувати свої тактики, зокрема враховувати специфіку онлайн-комунікацій, такі як модифікація невербальних сигналів у відеоконференціях.

- Безперервного навчання. Важливо постійно підвищувати кваліфікацію учасників переговорів у роботі з новими технологіями, щоб максимально використовувати їхні можливості.

Одже, адаптація стратегій ділових переговорів до умов цифровізації є необхідним кроком для компаній, які прагнуть залишатися конкурентоспроможними в швидко змінюваному бізнес-середовищі. Хоча цифровізація приносить певні виклики, вона також відкриває нові можливості для розвитку та оптимізації переговорного процесу, що може суттєво вплинути на успіх компаній у досягненні своїх бізнес-цілей.

Література:

1. Задорожна А. В. Сучасні форми ділових комунікацій в бізнесі. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2022. №4. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-4-7984>
2. Лисиця Н.М., Ястремська О.О., Вдовичена О.Г. Стратегії ведення ділових переговорів в українському бізнес-середовищі. Актуальні Питання у Сучасній Науці, 2023. №9(15). С. 74-82. [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-9\(15\)-74-82](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-9(15)-74-82)
3. Касяненко Л. В. Стратегії переговорів на підприємстві в конфліктних ситуаціях. Вісник УНУ. Міжнародні економічні відносини та світова економіка, 2024. № 50. С. 67-72. <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2024-50-11>
4. Серських Н. С. Стратегії та тактики ведення переговорів у консалтингу. Наукові праці Таврійського державного університету (Економічні науки), 2018. № 2(37), 99–104. <https://doi.org/10.31388/2519-884x-2018-37-99-104>.

Бондаренко О. М.
к.ф.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
та міжнародної логістики
Одеський національний економічний університет
Халус А. О.
здобувач вищої освіти,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ІМПУЛЬСИВНА КУПІВЕЛЬНА ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ

Дослідження імпульсивної купівельної поведінки споживачів є важливим для розуміння психології споживання. Це дозволяє брендам виявити фактори, що впливають на спонтанні покупки, та адаптувати свої маркетингові стратегії для підвищення ефективності продажів. Знання про імпульсивність допомагає оптимізувати викладку товарів, акційні пропозиції та рекламу, що, в свою чергу, підвищує задоволеність споживачів і сприяє зміцненню лояльності до бренду.

Імпульсивні купівлі — це спонтанні та незаплановані покупки, які відбуваються без попереднього обдумування або оцінки необхідності товару. Цей феномен є важливим аспектом поведінки споживачів, оскільки він може суттєво впливати на рішення про покупки і, відповідно, на результати бізнесу. Імпульсивна покупка — це рішення, яке приймається на основі емоційних реакцій, а не раціонального аналізу. Зазвичай такі покупки не є частиною запланованого бюджету споживача і часто викликані емоційними станами, такими як радість, стрес або нудьга.

Фактори, що впливають на імпульсивну купівельну поведінку досліджували закордонні вчені Атантра Дас Гупта і Харіш Кумар [1, с. 73-82], Джованні Матті, Алессіо Ді Лео, Людовіка Принципато [2, с. 5-12], Ментарі Септіануптрі Відодо [3, с. 36-44], Снехашіс Хан, Пунам Кумар [4, с. 640–655] та інші.

Основні психологічні фактори, що впливають на імпульсивні купівлі це:

- Емоційний стан. Споживачі часто здійснюють імпульсивні покупки, коли відчувають позитивні або негативні емоції. Наприклад, підвищений рівень щастя може спонукати до покупок, а стрес або смуток — до покупок для підняття настрою.
- Соціальний вплив. Реклама, тренди та вплив друзів або родичів можуть спонукати споживачів до імпульсивних покупок. Споживачі часто піддаються тиску соціального середовища, що може призводити до спонтанних рішень.
- Стимули середовища. Розташування товарів у магазинах, акційні пропозиції та реклама можуть стимулювати імпульсивні покупки. Наприклад, товари, що розміщуються на видних місцях або поруч із касами, можуть викликати спонтанне бажання придбати їх.

Розрізняють наступні типи імпульсивних купівель:

- Емоційні імпульсивні покупки. Виникають унаслідок сильних емоцій, як-от радість чи стрес. Споживачі можуть купувати щось, щоб поліпшити свій настрій або відзначити особливу подію.
- Транзакційні імпульсивні покупки. Виникають під впливом зовнішніх факторів, таких як знижки, обмежені пропозиції або акції. Споживачі купують товари, вважаючи, що отримують вигоду.
- Креативні імпульсивні покупки. Зумовлені бажанням експериментувати або спробувати щось нове. Споживачі можуть купувати унікальні або незвичайні товари, які привертають їх увагу.

Імпульсивні купівлі можуть мати значний вплив на бізнес, адже вони можуть суттєво збільшити обсяги продажів. З огляду на це, підприємства часто використовують різноманітні стратегії для стимулювання імпульсивних покупок:

- Розробка спеціальних пропозицій. Знижки, акції «Купи один — отримай другий

безкоштовно» або обмежені за часом пропозиції можуть спонукати до спонтанних покупок.

- Оптимізація викладки товарів. Правильне розташування товарів у магазинах може підвищити ймовірність імпульсивних покупок. Товари, що часто купуються разом, повинні бути розміщені близько один до одного.

- Реклама та маркетинг. Використання яскравих і привабливих рекламних кампаній може залучити увагу споживачів і стимулювати їх до імпульсивних покупок.

Отже, імпульсивні купівлі — це складний аспект споживчої поведінки, що вимагає уваги з боку бізнесу та маркетологів. Розуміння психологічних факторів, що впливають на імпульсивність покупок, а також ефективних стратегій їх стимулювання, може допомогти підприємствам покращити свої фінансові результати та задовольнити потреби споживачів. У світі, де конкуренція є жорсткою, здатність впливати на імпульсивні покупки може стати ключовою перевагою для брендів.

Література:

1. Gupta A., Kumar H. Factors Influencing Impulse Buying Behavior. *International Journal of Orthopaedics Research*, 2022. № 5(2). P. 73-82 <https://doi.org/10.33140/ijor.05.02.05>
2. Mattia G., Di Leo A., & Principato L. The Impulse Buying. *Online Impulse Buying and Cognitive Dissonance*, 2021. 245 p. https://doi.org/10.1007/978-3-030-65923-3_2
3. Mentari Septynaputri Widodo. PENGARUH FOMO DAN SALES PROMOTION TERHADAP IMPULSE BUYING, DENGAN GENDER SEBAGAI VARIABEL MODERASI. *Jurnal Bisnis Terapan*, 2024. № 8(1). P. 36 - 44. <https://doi.org/10.24123/jbt.v8i1.6395>
4. Snehashis Khan, Poonam Kumar. Online Impulse Buying: Typology and Theory. *European Economic Letters (EEL)*, 2024. № 14(2), P. 640–655. <https://doi.org/10.52783/eel.v14i2.1387>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

Розробка та формування стратегії є центральним етапом у процесі стратегічного управління підприємством. Серед існуючих функціональних стратегій підприємства маркетингова стратегія відіграє особливу роль [4, с. 248]. Це пояснюється тим, що саме маркетингова стратегія формує перспективні орієнтири ринкової діяльності підприємства. Тому ефективна маркетингова стратегія забезпечує успішне функціонування ринкової функції підприємства і, як наслідок, прибутковий та стабільний розвиток.

Суть розробки маркетингової стратегії компанії полягає в тому, щоб забезпечити відповідність можливостей компанії умовам конкурентного ринку, на якому вона працює, не тільки зараз, але і в найближчому майбутньому. Відправною точкою для формування стратегії є визначення місії, цілей і завдань компанії.

Класифікація маркетингових стратегій допомагає компаніям краще розуміти, які стратегії можуть бути ефективними для їх конкретного бізнесу і як їх можна використовувати для досягнення поставлених цілей. Класифікація маркетингових стратегій може включати такі категорії, як стратегії продукту, ціни, розподілу, просування, а також стратегії цільової аудиторії та позиціонування на ринку.

Логістика впливає на якість обслуговування клієнтів і імідж підприємства. Крім того, вона включає в себе переміщення різних видів потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, людських, сервісних), що забезпечує необхідний рівень координації між виробником і споживачем.

Основні функції логістичної діяльності включають в себе складання графіків доставок і відвантажень, вибір оптимальних маршрутів доставки, організацію складського обліку та управління запасами, управління вантажовідправниками та перевізниками, вирішення транспортних проблем і забезпечення безперервності поставок [1, с. 46]. Логістична діяльність також включає оптимізацію робочих процесів та взаємодію з іншими відділами підприємства для досягнення максимальної ефективності у поставках.

Основні ключові аспекти логістики [2, с. 101]:

- складське господарство – це процес управління запасами, організація складського простору, розміщення та переміщення товарів на складі, контроль за рухом товарів;
- транспортування – це організація перевезення товарів з місця виробництва до місця споживання за допомогою різних видів транспорту;
- інвентаризація – це процес обліку та контролю за наявними запасами товарів на складі, з метою уникнення зайвих запасів або нестачі товарів;
- упаковка і обробка товарів – це процес обробки та пакування товарів перед їх відправленням, щоб забезпечити їх цілісність та безпеку під час транспортування;
- інформаційний обмін – зважливий аспект, що полягає у обміні даними та інформацією між всіма ланками ланцюга постачання для оптимізації процесів логістики та забезпечення ефективного управління.

Ці аспекти дозволяють забезпечити ефективну та оптимальну організацію всіх процесів логістики, що сприяє підвищенню продуктивності та зниженню витрат у сфері постачання товарів.

Відзначаючи важливість логістичної діяльності, слід зауважити, що вона дозволяє забезпечити швидку й безперебійну доставку товарів, оптимізувати витрати на транспортування, управління запасами, маркетинг і обслуговування клієнтів, а також

ефективно управляти запасами та підвищувати рівень прибутковості. В Україні вантажі перевозяться різними видами транспорту відповідно до їх характеристик і вимог замовника.

Визначимо основні тенденції розвитку маркетингу на ринку логістичних послуг [3, с. 88]:

- орієнтація на споживачів. Споживачі повинні отримувати не лише логістичну послугу, а й бути впевненими у професіоналізмі, надійності та соціальній відповідальності компанії. Крім того, зважаючи на те, що для ринку логістичних послуг переважно прийнятний інструментарій маркетингу міжфірмових послуг, компанії повинні звертати увагу на надійність та відповідальність партнерів;

- орієнтація на конкурентів. В умовах воєнного стану в Україні у стратегіях компанії має переважати клієнтоорієнтованість, заснована на взаємодії партнерів на ринку логістичних послуг, комплексних логістичних рішеннях з метою задоволення потреб споживачів;

- прагнення учасників логістичного ринку оптимізувати логістичні процеси та пов'язані з ними маркетингові витрати. У зв'язку з цим логістичні компанії повинні застосовувати інструменти диференціації своїх продуктових пропозицій, щоб уникнути цінової конкуренції.

Формування маркетингових стратегій логістичної компанії має свої особливості, оскільки логістична компанія надає послуги з управління ланцюгом постачання, транспортування та зберігання товарів. Ось деякі особливості формування маркетингових стратегій для логістичної компанії:

- розуміння потреб клієнтів – логістична компанія повинна добре розуміти потреби своїх клієнтів, їх вимоги та очікування. Це допоможе компанії визначити, які послуги та сервіси їм потрібно надавати;

- логістична галузь досить конкурентна, тому компанія повинна аналізувати своїх конкурентів, їх стратегії та пропозиції, щоб визначити свої конкурентні переваги;

- логістична компанія повинна постійно вдосконалювати свої послуги та процеси, впроваджувати нові технології та інновації, щоб бути конкурентоспроможною на ринку;

- логістична компанія часто співпрацює з іншими компаніями у сфері логістики та постачання, тому важливо будувати партнерські відносини та співпрацювати з ними для досягнення спільних цілей;

- логістична компанія повинна ефективно комунікувати свої послуги та пропозиції клієнтам через різні канали комунікації, такі як реклама, PR, соціальні медіа тощо;

- логістична компанія повинна проводити постійний аналіз даних про свою діяльність, ринок та клієнтів, щоб приймати обґрунтовані рішення щодо маркетингових стратегій.

Отже, логістична діяльність грає важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємства. Важливою складовою успішної логістики є розуміння потреб клієнтів, аналіз конкурентів, постійне вдосконалення послуг та процесів, побудова партнерських відносин та ефективна комунікація з клієнтами.

Формування маркетингових стратегій для логістичних компаній вимагає комплексного підходу та постійного аналізу ринкових тенденцій. Важливою є також оптимізація логістичних процесів та витрат, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність компанії на ринку.

Література:

1. Білоусова І. М. Логістика: підручник. Київ: Кондор, 2017. 336 с.
2. Василюшина Н. В. Логістична стратегія підприємства: формування та реалізація: монографія. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 288 с.
3. Вишнеvsька Н. Л. Логістика: навчальний посібник Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 296 с.
4. Данніков О. В. Маркетингова концепція формування сервісного підприємства. Сталій розвиток економіки. 2019. № 3. С. 248-253.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність дослідження сталого розвитку обумовлена глобальними викликами, такими як зміна клімату, виснаження природних ресурсів та соціальна нерівність. Важливо знайти баланс між економічним зростанням, захистом довкілля та покращенням якості життя людей, щоб забезпечити майбутнім поколінням сприятливі умови для розвитку. Крім того, дослідження в цій сфері сприяють виконанню міжнародних зобов'язань, таких як Цілі сталого розвитку ООН.

Стійкий розвиток – це розвиток, який допомагає задовільнити потреби суспільства, які дозволяють швидко моделювати різні варіанти розвитку, з високою точністю прогнозування та вибору найоптимальнішого результату [1].

Сталий розвиток представляє собою концепцію розвитку, яка передбачає гармонійне поєднання економічного зростання, соціального прогресу та збереження навколишнього середовища. Його головна мета полягає в тому, щоб задовольнити потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольнити свої потреби. Термін був популяризований після публікації «Доповіді Брунтланд» (1987 рік), де було визначено, що сталий розвиток спрямований на досягнення балансу між трьома ключовими елементами:

1. Економічний розвиток: забезпечення стабільного економічного зростання, яке підтримує добробут людей і створює робочі місця.
2. Соціальний розвиток: дотримання принципів справедливості, покращення якості життя та зменшення нерівності.
3. Екологічна стійкість: збереження та захист природних ресурсів і екосистем для забезпечення довготривалого виживання планети [2, с. 137].

Ця концепція є ключовою в міжнародних стратегічних планах, таких як Цілі сталого розвитку ООН (ЦСР), які спрямовані на вирішення глобальних викликів, зокрема бідності, голоду, гендерної рівності та змін клімату.

Сутність сталого розвитку підприємства полягає в забезпеченні збалансованого розвитку, який враховує економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності. Це означає, що підприємство повинно не лише прагнути до максимізації прибутків, але й враховувати довгострокові наслідки своєї діяльності для суспільства та навколишнього середовища.

Сталий розвиток базується на принципах довгострокового планування та інновацій, а також на відповідальному управлінні, яке дозволяє забезпечити сталий ріст без шкоди для майбутніх поколінь.

Важливою та актуальною теми сталого розвитку зумовлена наступними факторами [2, с. 138]:

1. Екологічні загрози. Глобальне потепління, зміна клімату, виснаження природних ресурсів, забруднення води, повітря та ґрунту загрожують сталому існуванню як окремих країн, так і всього людства. Необхідність пошуку шляхів зменшення антропогенного впливу на природу є ключовою для забезпечення майбутніх поколінь ресурсами та безпекою.
2. Зміна економічних підходів. Зростаюча нерівність між країнами та всередині них, нестабільність глобальних економічних систем та фінансова вразливість багатьох держав вимагають нових підходів до сталого розвитку. Підприємства та уряди мають знаходити баланс між економічним зростанням і соціальною відповідальністю.
3. Соціальна несправедливість. Бідність, нерівність у доступі до освіти, охорони здоров'я та базових потреб загрожують сталому розвитку суспільства. Сталий розвиток передбачає вирішення цих соціальних проблем через справедливий розподіл ресурсів та покращення якості життя людей.
4. Міжнародні зобов'язання. У 2015 році ООН прийняла Цілі сталого розвитку (ЦСР), які є планом дій для країн, що спрямований на подолання найбільших викликів сучасності до 2030 року. Дослідження у сфері сталого розвитку допомагають країнам адаптуватися до

цих цілей та розробляти стратегії для їх досягнення.

5. Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Сьогодні від підприємств очікують не тільки отримання прибутків, але й відповідального ставлення до суспільства та природи. Бізнес повинен інтегрувати принципи сталого розвитку у свою діяльність для зменшення негативного впливу на довкілля і сприяння соціальному добробуту.

6. Глобальні тренди. Перехід до «зеленої» економіки, розвиток відновлювальних джерел енергії, циркулярної економіки та інноваційних технологій підштовхує дослідників і практиків до нових рішень в області сталого розвитку.

Застосування принципів сталого розвитку на підприємстві має свої особливості, оскільки воно вимагає інтеграції економічних, соціальних та екологічних аспектів у всі етапи діяльності. Ось ключові особливості:

1. Економічна ефективність з урахуванням довгострокових перспектив. Підприємства повинні не лише прагнути до максимізації прибутку, але й забезпечувати стабільність та конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Це означає інвестування у сталий розвиток через інноваційні технології, енергоефективність та зниження ресурсомісткості виробництва.

2. Екологічна відповідальність. Підприємство має мінімізувати негативний вплив на довкілля, знижуючи викиди шкідливих речовин, раціонально використовувати природні ресурси, запроваджувати екологічно чисті технології та зменшувати кількість відходів. Важливо також забезпечити екологічно безпечну утилізацію продуктів та перехід на використання відновлюваних джерел енергії.

3. Соціальна відповідальність. Застосування принципів сталого розвитку включає створення безпечних і справедливих умов праці для працівників, сприяння їхньому професійному розвитку та покращення соціальних умов. Важливо також враховувати вплив діяльності підприємства на місцеві громади, підтримувати соціальні ініціативи та забезпечувати прозору взаємодію з усіма зацікавленими сторонами.

4. Інтеграція КСВ (Корпоративної соціальної відповідальності). Важливо впроваджувати практики, які враховують інтереси всіх зацікавлених сторін: клієнтів, постачальників, працівників та місцевих громад. Це сприяє формуванню позитивного іміджу компанії та її стабільному розвитку.

5. Моніторинг і звітність. Підприємства повинні впроваджувати системи моніторингу та оцінки свого впливу на економіку, суспільство та довкілля, а також регулярно публікувати звіти про сталий розвиток для забезпечення прозорості та відповідальності.

6. Інновації та адаптація. Сталий розвиток вимагає постійного вдосконалення бізнес-процесів через інновації та адаптацію до нових вимог ринку, які враховують глобальні тренди сталого розвитку, наприклад, цифровізацію або «зелені» технології.

Ці особливості допомагають підприємствам бути конкурентоспроможними, одночасно зменшуючи негативний вплив на довкілля і покращуючи соціальні аспекти їх діяльності.

Таким чином, дослідження сталого розвитку є важливим для формування нових підходів до вирішення актуальних проблем та забезпечення гармонійного співіснування економіки, суспільства та природи у довгостроковій перспективі.

References:

1. Шашина М. В., Мосійчук Д. О. Параметричні характеристики сталого розвитку підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 3. 2022. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10049>

2. Степаненко Т. О. Теоретичні та методичні засади сталого розвитку підприємства. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 31 (70). № 6. 2020. С. 136-141. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_6/25.pdf

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні зміни умов провадження діяльності, обумовлені воєнними діями на території України, значно змінюють підходи до забезпечення ефективного функціонування логістичної системи сільськогосподарського підприємства. Війна не тільки руйнує наявні логістичні ланцюги, ускладнює процеси транспортування продукції, але й створює додаткові проблеми та загрози, пов'язані з невизначеністю. За цих обставин особливої актуальності набуває пошук дієвого інструментарію ризик-менеджменту логістичної системи підприємства в контексті забезпечення його результативного функціонування шляхом попередження чи нейтралізації різного роду логістичних ризиків.

У сучасних умовах глобалізації бізнесу, посилення конкурентної боротьби, швидкої зміни інституційного середовища провадження логістичної діяльності, будь-який суб'єкт господарювання стикається з великою кількістю різноманітних викликів, які ставлять під загрозу його стабільний розвиток. Заразом сільськогосподарське виробництво, що характеризується сезонним виробництвом, тривалим періодом обороту капіталу, високим рівнем невизначеності, оскільки зазнає впливу як зі сторони природно-кліматичних чинників, так і чинників техногенного та економічного характеру, «є найбільш ризиковим видом діяльності» [1, с. 190].

На нашу думку, важливою передумовою забезпечення ефективності ризик-менеджменту логістичної системи сільськогосподарського підприємства, є врахування особливостей його логістичних процесів. Основними з яких є:

- нерівномірне завантаження транспортних та складських потужностей, що обумовлено сезонним характером виробництва;
- формування обсягів і напрямів перевезень продукції з урахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва, природно-кліматичних умов, а також внутрішніх процесів відтворення і споживання;
- необхідність забезпечення специфічних умов зберігання сільськогосподарської продукції, включаючи температурний режим, вологість та вентиляцію;
- віддаленість від основних постачальників матеріально-технічних ресурсів, ринків збуту та інфраструктурних об'єктів призводить до зростання транспортних витрат;
- «розвиток складського господарства з урахуванням строків зберігання, виробничої циклічності та сезонності» [2, с. 97].

Варто зазначити, що ризики притаманні усім ланкам логістичного ланцюга, починаючи від пошуку постачальників матеріально-технічних ресурсів і завершуючи постачанням продукції споживачам. Часто причинами їх виникнення є помилки в управлінні матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними й фінансовими потоками, ігнорування певних ринкових умов, що призводить до затримок в постачанні матеріально-технічних ресурсів, втрати ринків збуту, зростання витрат на утримання складського господарства тощо.

Виокремлюють внутрішні та зовнішні джерела виникнення ризиків у логістичній підприємства. Розглянемо їх детальніше.

Основними внутрішніми джерелами логістичних ризиків є: неефективне управління логістичною діяльністю; низька кваліфікація персоналу, залученого до реалізації логістичних функцій; некоректне управління інформаційними потоками; необґрунтоване збільшення обсягів запасів; недостатня координація між структурними підрозділами тощо. Ці ризики можна мінімізувати шляхом правильної організаційної логістичних процесів на

підприємстві.

Зовнішні джерела ризиків формуються в зовнішньому середовищі й повністю уникнути їх впливу неможливо (зокрема воєнні дії на території України, зміни ринкової кон'юнктури, непередбачувані дії з боку державних та регуляторних органів, високий рівень інфляції, посилення соціальної напруженості в суспільстві, погіршення демографічної ситуації, низька підтримка державою розвитку науки й техніки тощо).

На нашу думку, процес управління ризиками логістичної системи підприємства повинен бути складовою частиною його загальної системи менеджменту та охоплювати: формування загальної політики управління ризиками підприємства; розробку програми ризик-менеджменту; ідентифікацію та оцінку логістичних ризиків, а також ступеня їхнього впливу на ефективність функціонування логістичної системи підприємства; обґрунтування методики ризик-менеджменту; моніторинг та контроль за реалізацією програми ризик-менеджменту.

Сьогодні найбільш ефективними методами управління ризиками логістичних систем сільськогосподарських підприємств є: диверсифікація, реінжиніринг, страхування, хеджування, локалізація, лімітування, передача, уникнення, дисипація, поглинання та локалізація ризику.

Отже, ефективність логістичної системи сільськогосподарського підприємства безпосередньо залежить від здатності його керівництва провадити діяльність, що дозволяє найраціональнішим способом запобігати виникненню ризикових ситуацій та мінімізувати можливі втрати за умови їх настання.

Література:

1. Діброва А. Д., Діброва Л. В., Клименко М. С. Формування системи управління ризиками аграрних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2024. №7 (277). С. 188-202.
2. Єфанов В. А. Особливості логістики в сучасному сільському господарстві України. Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Економічні науки. 2016. №1. С. 94-99

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Впровадження медичного страхування в Україні є однією з актуальних тем у сфері охорони здоров'я, оскільки воно може забезпечити ефективну фінансову підтримку населення у випадку хвороб та підвищити доступність медичних послуг.

Дослідження законодавчих актів України дає підстави вказати, що категорія «медичне страхування» у них відсутня. У Законі України «Про страхування» зауважено, що медичне страхування може бути як обов'язковим, так і добровільним [3]. Але визначення змісту та принципів медичного страхування немає. Основні принципи обов'язкового медичного страхування визначені в Основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [2].

Водночас, варто зауважити, що донині жодного законодавчого акта щодо ґрунтового механізму реалізації медичного страхування в обов'язковій формі чинне українське законодавство не містить, тому законодавче забезпечення медичного страхування вимагає доопрацювання і покращення [1].

Крім того, існує низка проблем, які уповільнюють розвиток системи медичного страхування та знижують її ефективність.

1. Недосконала законодавча база. Однією з головних проблем на шляху до впровадження обов'язкового медичного страхування є недосконалість законодавчої бази. Хоча ідея медичного страхування обговорюється в Україні вже не перший рік, відповідні закони або не прийняті, або недостатньо ефективні. Відсутність чіткого законодавчого регулювання призводить до невизначеності у процесах фінансування медичних послуг, відсутності чітких правил взаємодії між страховими компаніями, медичними установами та пацієнтами.

2. Фінансова нестабільність та брак ресурсів. Економічна ситуація в країні та низький рівень доходів населення впливають на впровадження медичного страхування. Велика частина населення не має можливості сплачувати за приватні медичні страхові послуги, а державні програми фінансово недостатньо підтримані. Державний бюджет також часто стикається з дефіцитом коштів, що ускладнює реалізацію масштабних програм медичного страхування на національному рівні.

3. Недовіра до системи охорони здоров'я та страхових компаній. Багато громадян України не мають достатнього рівня довіри до медичних установ та страхових компаній. Це пов'язано з корупційними ризиками в галузі охорони здоров'я та непрозорістю діяльності багатьох страхових компаній. Така недовіра призводить до того, що люди не готові вкладати кошти в страхування, побоюючись, що в критичній ситуації вони не отримають належного медичного обслуговування або будуть стикатися з бюрократичними перешкодами.

4. Низький рівень обізнаності населення. Ще однією значною проблемою є недостатній рівень інформованості населення щодо переваг і можливостей медичного страхування. Багато громадян просто не знають, як працює система страхування, які послуги можна отримати через страхову програму, а також які саме страхові компанії надають якісні послуги. Відсутність масових інформаційних кампаній та недостатня освітня робота у цій сфері є серйозною перешкодою для розширення популярності медичного страхування.

5. Низька конкуренція серед страхових компаній. Страховий ринок України недостатньо розвинутий. Незважаючи на наявність певної кількості страхових компаній, конкуренція серед них є низькою. Це призводить до відсутності стимулів для підвищення якості послуг, які надають ці компанії. Також існує ризик монополізації ринку, коли декілька великих

компаній можуть контролювати більшу частину ринку і встановлювати власні правила гри.

6. Відсутність стимулів для запровадження добровільного страхування. Добровільне медичне страхування, яке могло б бути гарною альтернативою для людей, які хочуть отримати додатковий захист, також має свої проблеми. Відсутність податкових пільг або стимулів для громадян та підприємств не створює мотивації для широкого використання цієї форми страхування. Це зменшує кількість застрахованих осіб і, як наслідок, робить систему менш життєздатною.

Таким чином, впровадження медичного страхування в Україні є складним і багатоетапним процесом, який потребує глибоких реформ. Для подолання існуючих проблем необхідно, перш за все, вдосконалити законодавчу базу, збільшити фінансування охорони здоров'я та покращити прозорість діяльності страхових компаній. Також важливо проводити освітні кампанії, щоб підвищити рівень обізнаності населення про медичне страхування. Лише комплексний підхід до вирішення цих проблем зможе забезпечити ефективне функціонування медичного страхування в Україні та підвищити якість медичних послуг для громадян.

Література:

1. Бєлова О.О. Медичне страхування та проблеми його розвитку в Україні. «Молодий вчений». 2023. № 12 (124). С. 157-162.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування № 16/98-ВР від 14 січня 1998 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 11.10.2024).
3. Про страхування: Закон України № 1909-ІХ від 18 листопада 2021 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення 11.10.2024).

ВИЗНАЧЕННЯ МІСІЇ, БАЧЕННЯ ТА ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми цілей підприємства має вирішальне значення в умовах сучасної глобалізації та технологічних змін. Інноваційний розвиток економіки дозволяє підприємствам адаптуватися до нових викликів, впроваджуючи новітні технології та практики, а також підвищувати свою конкурентоспроможність. Локалізація, у свою чергу, забезпечує адаптацію цих інновацій до специфічних потреб місцевих ринків, враховуючи культурні, економічні та соціальні особливості регіонів.

Для успішної реалізації інноваційної стратегії важливо чітко визначити місію, бачення та цілі підприємства, які виступають орієнтирами у процесі трансформації. Місія відображає основну мету підприємства та його роль у суспільстві, бачення визначає довгострокову перспективу та стратегічні амбіції, а цілі надають конкретний вимір для оцінки прогресу та ефективності впроваджених інновацій.

Поєднання цих елементів дозволяє підприємствам краще орієнтуватися на ринку, сприяє розвитку стійких конкурентних переваг і забезпечує успіх на локальному та глобальному рівнях. Особливо це актуально для країн з перехідною економікою, де інновації можуть стати ключовим драйвером зростання.

Місія підприємства — це його основна мета існування, яка визначає, чому підприємство функціонує, які цінності воно відстоює та яких результатів прагне досягти [4, с. 65].

Основні аспекти місії підприємства:

- Призначення — місія повинна чітко відображати основні функції підприємства, а також його роль у суспільстві. Наприклад, підприємство може ставити за мету задоволення потреб клієнтів, створення нових технологій або забезпечення високих стандартів якості.
- Цінності — у місії часто зазначаються цінності, якими керується підприємство. Це можуть бути інновації, соціальна відповідальність, етика бізнесу, якість обслуговування тощо.
- Взаємодія з клієнтами та партнерами — місія формує відносини з усіма зацікавленими сторонами, такими як клієнти, постачальники, співробітники та суспільство в цілому. Вона повинна демонструвати, як підприємство прагне принести користь своїм споживачам і як буде взаємодіяти з іншими учасниками ринку.

Як світовий приклад можна назвати компанію «Тесла», у якої місія — прискорити світовий перехід на сталу енергію. Це відображає прагнення компанії виробляти електромобілі, енергетичні рішення та продукти, які сприяють зменшенню залежності від викопних видів палива та підвищенню використання відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна та акумуляторна енергія [2, с. 3].

Місія впливає на бачення майбутнього. Місія визначає основну мету і цінності компанії, які є фундаментом для її діяльності. На основі цього, бачення формує довгострокову перспективу, до якої компанія прагне, орієнтуючись на реалізацію своєї місії. Наша місія є основою для досягнення стратегічних цілей, які визначають наше бачення майбутнього. Виходячи з цього, ми прагнемо створювати інноваційні рішення, які відповідають потребам клієнтів сьогодні і в майбутньому, забезпечуючи сталий розвиток компанії та суспільства.

Бачення підприємства — це довгостроковий образ майбутнього, який демонструє, कि підприємство прагне стати через певний час [3, с. 24].

Основні аспекти бачення підприємства:

- Стратегічний напрямок — бачення окреслює стратегічні цілі та напрямки

розвитку, які компанія планує досягти в майбутньому. Воно служить орієнтиром для всіх управлінських рішень.

- Натхнення — хороше бачення надихає не лише керівництво, але й усіх співробітників. Воно повинно бути зрозумілим і доступним, щоб кожен міг усвідомити свій внесок у досягнення цієї мети.

- Адаптивність — бачення має бути гнучким, щоб відповідати змінам у зовнішньому середовищі. Це означає, що підприємство повинно регулярно переглядати своє бачення, щоб враховувати нові тенденції, технології та виклики [1, с. 234].

Прикладом чітко вираженого бачення компанії є «Apple» — створення інноваційних продуктів, які змінюють спосіб життя людей. Відображення в прагненні Apple розробляти продукти, що поєднують технологічні інновації, дизайн та користувацький досвід, змінюючи щоденну взаємодію людей з технікою та впливаючи на різні аспекти їхнього життя.

Для досягнення цих амбіцій ми ставимо перед собою стратегічні цілі, які включають розширення ринку, підвищення ефективності та впровадження новітніх технологій.

Цілі підприємства — це конкретні, вимірювані результати, які воно прагне досягти в рамках своєї діяльності протягом певного періоду.

Основні аспекти цілей підприємства:

- SMART-формат: цілі повинні бути конкретними (чітко визначеними та зрозумілими), вимірюваними (мати можливість оцінки результатів, наприклад, збільшення обсягу продажів на 20%), досяжними (реалістичними, з урахуванням ресурсів та можливостей підприємства), релевантними (відповідати місії та бачення підприємства), обмеженими в часі (мати конкретний термін виконання);

- Класифікація цілей: цілі можуть бути стратегічними (довгостроковими) та оперативними (короткостроковими). Стратегічні цілі окреслюють загальні напрями розвитку, тоді як оперативні цілі фокусуються на конкретних діях.

- Оцінка та моніторинг: важливо не лише ставити цілі, але й регулярно оцінювати їх виконання. Це дозволяє підприємству адаптувати свої стратегії у разі необхідності.

Як приклад цілей компанії «Nike» на наступний рік — збільшити частку ринку на 5% через запуск нової лінійки продуктів, спрямованих на задоволення потреб активних споживачів і підвищення конкурентоспроможності бренду. Для досягнення цієї мети «Nike» планує інвестувати в маркетингові кампанії, що підкреслюють унікальні переваги нової лінійки, а також розширити свою присутність на цифрових платформах. Компанія також зосередиться на зміцненні партнерських відносин із провідними ритейлерами, щоб забезпечити ширший доступ до продуктів у ключових регіонах [5, с. 15].

Отже, визначення місії, бачення та цілей підприємства — критично важливими для його довгострокового успіху та розвитку. Місія відображає основне призначення компанії та її цінності, слугує дороговказом для щоденної діяльності та взаємодії з клієнтами, партнерами й суспільством. Бачення, у свою чергу, формує уявлення про те, яким підприємство прагне стати в майбутньому, визначаючи амбіції та напрямок стратегічного розвитку. Чітко окреслені цілі дозволяють перевести місію та бачення у конкретні дії, допомагаючи підприємству системно просуватися до бажаних результатів. Вони є основою для розробки планів, ухвалення рішень і оцінки ефективності діяльності. Завдяки інтеграції місії, бачення та цілей підприємство може краще адаптуватися до змін на ринку, створювати інноваційні рішення і залишатися конкурентоспроможним у динамічному бізнес-середовищі

Література:

1. Шведа Н.М., Причини необхідності формування місії підприємства, Матеріали VIII-ої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України М.Г.Чумаченка «Інновації: аспекти управління, виробництва, сфери обслуговування» ТНТУ імені Івана Пулюя, Тернопіль, 28 березня 2019 року, С.91-92, URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28247/2/LAYVSO_2019_Shveda_N_M-Necessity_

for_the_companys_91-92.pdf.

2. Місії, візії та цілі компанії TESLA. С. 1-11, 2020р. URL: https://www.scribd.com/document/710849890/%D0%9C%D0%86%D0%A1%D0%86%D0%AF-%D0%92%D0%86%D0%97%D0%86%D0%AF-%D0%A6%D0%86%D0%9B%D0%86- TESLA-VASILIEVA?language_settings_changed=English.

3. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник, за ред. Ю.Є. Петруні. Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2015. 209 с.

4. Роїк О.М., Азарова А.О., Небава М.І. , Основи стратегічного менеджменту. Навчальне видання. Віддруковано в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі Вінницького національного технічного університету. Вінниця, С. 55-67, 2020р. URL: <file:///C:/Users/user/Downloads/%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D1%96%D0%BB%20.%20%D0%92%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%96%D1%97,%20%D0%B1%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%82%D0%B0%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D1%86%D1%96%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0.pdf>.

5. Куденко Н. В., Місія підприємства як регулятор його взаємовідносин із суб'єктами маркетингового середовища. УДК 658.012.2, С. 84-94, Київ, 2019. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/8e7f82e6-1bf4-4782-8c67-abcf5a272850/content>.

РОЛЬ ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Ефективність управління організацією значною мірою залежить від якості внутрішньоорганізаційних комунікацій, що забезпечують узгодженість дій та досягнення стратегічних цілей. У багатьох організаціях керівництво переважно фокусується на зовнішніх зв'язках, не приділяючи достатньо уваги внутрішньоорганізаційним комунікаціям (далі - внутрішні). Це призводить до неефективного обміну інформацією між співробітниками та керівництвом, що обмежує потенціал організації та може призвести до непорозумінь, дезінформації та ускладнення виконання завдань.

Внутрішньоорганізаційні комунікації - це процес обміну інформацією, ідеями, думками та інструкціями всередині організації між різними підрозділами, на різних управлінських рівнях та співробітниками, міжособистісне спілкування та неформальні контакти, з метою досягнення спільних цілей і підвищення ефективності роботи. До їх складу входять інструктажі, інформування, навчання та управління через обговорення. Головною метою внутрішньої комунікації є підтримка співробітників у досягненні цілей організації. Серед ключових завдань можемо виділити: інформування, створення умов для спілкування, налагодження зв'язків у структурі, вирішення робочих питань, обмін інформацією та організація командної роботи [1, с. 190].

Внутрішні комунікації поділяються на:

1. Вертикальні комунікації, які включають: низхідні комунікації - обмін інформацією від вищого рівня керівництва до нижчого рівня персоналу (накази, вказівки, розпорядження та інші); висхідні комунікації - передача інформації від нижнього рівня персоналу до вищого рівня керівництва, що використовується для зворотного зв'язку щодо результатів роботи та поточних проблем.

Вертикальні комунікації керівника поділяються на різні підтипи:

- комунікація «керівник - підлеглий» («зверху донизу») є домінуючою формою спілкування в організації, де керівник надає вказівки, накази або інструкції (ця комунікація формує ієрархічну структуру взаємодії);

- комунікація «керівник - керівник» містить дві форми: спілкування між керівниками різних підрозділів всередині організації та між керівником всієї організації та керівниками інших установ і організацій;

- комунікація «підлеглий - керівник» («знизу доверху»), що формує зворотний зв'язок у організації, де підлеглі можуть висловлювати свої думки, ідеї, пропозиції, на які керівники реагують для досягнення спільних цілей [2, с. 178].

2. Горизонтальна комунікація - це обмін інформацією між членами однієї групи або робочих груп одного рівня, а також між керівниками або персоналом на одному рівні [3, с. 138].

У вітчизняних організаціях переважно використовується однобічна комунікація «зверху донизу», яка може мати різну результативність. За даними закордонних досліджень, ефективність вертикальної комунікації становить близько 20-25%, що значно нижче, ніж горизонтальної, яка досягає 90%. Це свідчить про те, що багато виконавців не отримують повну інформацію для виконання своїх обов'язків. Недостатню ефективність вертикальних (як висхідних, так і низхідних) комунікацій підтверджують дані про те, що керівник найнижчої ланки управління має у своєму розпорядженні лише 30% інформації, яка була спущена «згори». Комунікації «знизу доверху» ще більш неефективні, оскільки до вищого

керівництва доходить не більше 10% інформації [4, с. 125].

Запропонуємо рекомендації щодо реалізації ефективної внутрішньої комунікації з метою успішної взаємодії в організації:

- збільшення продуктивності - робітники розуміють свої завдання та мають доступ до необхідної інформації для ефективної праці. Чітко сформульовані цілі і інструкції сприяють точнішому виконанню завдань;

- зворотній зв'язок - організація може створити систему, де працівники мають можливість висловлювати свої думки, ідеї та пропозиції щодо роботи організації. Введення системи електронних анкет або онлайн-платформи для збору відгуків від співробітників, зустрічі для стратегічних обговорень або відкриті форуми сприятимуть обговоренню ключових питань та пошуку рішень;

- використання інформаційних систем, створення внутрішнього порталу з новинами та важливою інформацією для працівників, впровадження відеоконференцій, спільних робочих платформ і чатів можуть значно покращити внутрішню комунікацію в організації;

- проведення тренінгів з комунікаційних навичок та регулярних зустрічей. Організація може проводити тренінги та навчальні семінари для співробітників для кращого висловлювання своїх думок та вирішення конфліктів. Проведення зустрічей покращує співпрацю між відділами та працівниками.

Ефективна внутрішньоорганізаційна комунікація допомагає швидко адаптуватися до змін, реагуючи на виклики та можливості. Вона забезпечує чіткість цілей, розподіл обов'язків, підвищення мотивації та покращення робочих процесів. На нашу думку, важливо залучати персонал та оцінювати ефективність реалізації внутрішньоорганізаційних комунікацій.

Література:

1. Богомаз К. Ю. Соціальні комунікації в управлінні навч. посіб. Кам'янське: ДДТУ, 2019. 190 с.
2. Коццолино М. Невербальна комунікація: теорії, функції, мова та знак: пров. з італ. Харків : Гуманітарний Центр, 2015. 224 с.
3. Копитова І.В. Комунікації як основа механізму управління. Інноваційна економіка. Київ : Кондор, 2016. №. 5-6. 151 с.
4. Ромат Є. В. Маркетингові комунікації: підручник. Київ : Студцентр, 2022. 336 с.

СТРАТЕГІЇ МОТИВАЦІЇ МЕДИЧНОГО ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПОСТІЙНОГО СТРЕСУ ТА НАВАНТАЖЕННЯ

Управління мотивацією медичного персоналу є критично важливим елементом ефективного функціонування закладів охорони здоров'я, особливо в умовах постійного стресу та високого навантаження. Медичні працівники стикаються з численними викликами, такими як перевтома, емоційне вигорання, недостатня кількість ресурсів та тривалі робочі зміни, що може негативно вплинути на їхню продуктивність та якість надання послуг. Сучасні стратегії мотивації повинні не лише враховувати ці фактори, але й сприяти створенню умов, які підтримують моральний та психологічний стан працівників, забезпечуючи їхню залученість і відданість своїй професії.

Медичні працівники часто стикаються з важкими завданнями, тому важливо забезпечити регулярне визнання їхніх зусиль. Це може бути як матеріальна винагорода, так і нематеріальне визнання (грамоти, подяки, публічне схвалення). Визнання досягнень підвищує мотивацію та самоповагу персоналу.

Надання можливостей для навчання та професійного зростання сприяє підвищенню рівня задоволення роботою. Медичні працівники цінують можливість проходити тренінги, семінари або брати участь у наукових конференціях, що дозволяє їм підвищувати кваліфікацію [1; 2, с. 253-255].

Стрес і вигорання є одними з головних проблем серед медичного персоналу. Організація програм психологічної підтримки, таких як консультації з психологом або групи підтримки, може зменшити рівень стресу і підвищити психологічний комфорт працівників [3; 4].

Робота медичних працівників передбачає високі навантаження та інтенсивні графіки. Надання можливості працювати за гнучким графіком або введення механізмів ротації може допомогти зменшити втому та покращити баланс між роботою та особистим життям, що, у свою чергу, позитивно впливає на мотивацію. Залучення медичних працівників до обговорення та вирішення важливих питань лікарні створює відчуття відповідальності та впливу на робоче середовище. Це може бути у вигляді залучення до формування стратегій або покращення робочих процесів.

Створення робочого середовища, де кожен працівник відчуває підтримку з боку керівництва та колег, є важливим елементом для зниження рівня стресу. Коли медичні фахівці можуть покластися на взаємодію і допомогу інших, це створює відчуття безпеки та командної роботи. Така підтримка сприяє ефективнішому вирішенню складних ситуацій, зменшує емоційне навантаження та дозволяє персоналу краще виконувати свої професійні обов'язки.

Гарні умови праці, сучасне медичне обладнання та зручна інфраструктура є важливими компонентами мотивації медичного персоналу. Відчуття комфорту і безпеки на робочому місці позитивно впливає на моральний стан працівників, підвищуючи їхню продуктивність і задоволення роботою. Сучасне обладнання дозволяє медичним фахівцям ефективніше виконувати свої обов'язки, скорочуючи час на виконання рутинних завдань та мінімізуючи ризик помилок, що створює більш сприятливі умови для їхнього професійного розвитку та зменшує рівень стресу [4; 5, с. 460-461].

Отже, стратегії мотивації медичного персоналу в умовах постійного стресу та навантаження повинні бути багатограними та адаптованими до потреб працівників. Матеріальні й нематеріальні винагороди, професійне визнання та підтримка

психоемоційного стану є важливими чинниками підвищення задоволення роботою та запобігання емоційному вигоранню. Ефективне управління мотивацією дозволяє не лише зберегти продуктивність персоналу на високому рівні, але й забезпечити якісне надання медичних послуг, що є особливо важливим в умовах підвищеного навантаження на систему охорони здоров'я.

Література:

1. Федоришина Л., Головчук Ю., Боднар Р. Туризм як об'єкт регіональних економічних досліджень. Економіка та суспільство. 2023. Вип. 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-88>
2. Дибчук Л.В., Головчук Ю.О., Пчелянська Г.О. Маркетингове управління діяльністю вітчизняних суб'єктів господарювання на ринку туристичних послуг України. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 5. Том 1. С. 252–257. DOI: [https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5\(1\)-44](https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5(1)-44)
3. Головчук, Ю.О., Мороз С.Р., Цесьців Д.С. Управління туристичними дестинаціями: інноваційні маркетингові підходи. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2022. №5. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-12-02>
4. Голод А. П., Графська О. І., Головчук Ю. О., Дудаш О. І., Крижанівський Т. Я. Модернізація регіональних туристичних систем на засадах сталого розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2023. № 2. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-2-8600>
5. Головчук Ю. О., Білоус В. С. Стратегічне використання інструментів інтернет технологій. Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті : тези доповідей XLVII Міжнар. нук. студ. конф. за підсумками науководослідних робіт студентів за 2023 рік (м. Полтава, 25 квітня 2024 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2024. – 801 с. С. 460-462. URL: https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2024/06/zbirnyk-tez-dopovidej-2024-aktualni-pytannya-rozvytku-nauky-ta-zabezpechennya-yakosti-osvity-u-hhi-stolitti_.pdf#page=461.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПАЛИВНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Забезпечення паливної безпеки є важливим для стабільності держави. Високо розвинуті нафтодефіцитні країни цьому питанню приділяють значну увагу шляхом розвитку виробництва моторного палива. Через падіння нафтовидобутку, занепаду нафтопереробки та обмежених можливостей щодо імпорту нафти та моторного палива, Україна поступово перетворювалася на країну із критично низьким рівнем паливної безпеки.

Запропоновано методичний підхід до оцінки паливної безпеки країни, що будується на чотирьох безпекових компонентах: достатність, наявність, прийнятність, доступність. Це дозволяє визначити її за рівнями первинної, кінцевої та загальної паливної безпеки. Інформаційною базою для оцінки рівня паливної безпеки України та країн Європи слугували дані Євростату. За допомогою широкомасштабного моделювання великих масивів у програмному забезпеченні Microsoft Power BI було проведено інтегральну оцінку паливної безпеки європейських країн у регіональному просторі та у динаміці.

Ресурсний цикл моторного палива передбачає порівняння паливної безпеки за ланцюгами вхідних ресурсів із вихідних потреб, що, на відміну від існуючих, дозволяє ґрунтовно визначити якісні локальні показники. Розрахунок локальних показників паливної безпеки України та країн Європи у 2021 рр. показав, що маючи відносно високу достатність запасів для видобутку (24 років) та споживання (15 років), наявність сирих вуглеводнів для нафтопереробки (62 %), доступність імпорту сирих вуглеводнів (84 %), Україна не приділяла уваги власному виробництву моторного палива. Зокрема на критичному рівні знаходилися наявність виробництва моторного палива (17 %), прийнятність нафти для нафтопереробки (69 %), прийнятність виробництва моторного палива (43 %).

Оцінка паливної безпеки передбачає визначення її за компонентами достатності, наявності, прийнятності та доступності, а також рівнями первинної, кінцевої та загальної паливної безпеки, це, на відміну від існуючих, дозволяє виявити ризики та стійкість кожної країни у регіональному просторі. Зокрема було встановлено, що Україна серед досліджуваних країн мала критично низькі значення паливної безпеки як за безпековими компонентами (достатність – 15%, наявність – 9 %, прийнятність – 62 %, доступність – 81 %), так і за її рівнями (первинна – 32 %, кінцева – 39 %, загальна – 35 %). Це доводить її місце серед аутсайдерів у європейському регіоні, передуючи країнам із нульовим ресурсним циклом моторного палива (Ірландія, Латвія, Естонія, Чорногорія).

Зміцнення паливної безпеки та вихід із пастки паливної залежності України полягає у виборі неконвенціональних шляхів відбудови ресурсного циклу моторного палива. Російська агресія в Україні призвела до руйнації останніх нафтопереробних потужностей, закриття доступу до світових та середньоазійського зокрема ринків сирих вуглеводнів, що призводить до потрапляння її у пастку залежності від імпорту моторного палива. Вирішити проблему зміцнення паливної безпеки за традиційними сценаріями відбудови нафтопереробного комплексу неможливо, внаслідок проблем із постачаннями сирих вуглеводнів як внаслідок падіння внутрішнього їх видобутку, так і невідомого географічного межування із російською федерацією, що обмежує доступ до їх імпорту. В цих умовах відбудова ресурсного циклу палива в Україні можлива лише шляхом використання наявного великого вугільного потенціалу та налагодження виробництва на його основі синтетичного моторного палива.

Отримані результати можуть бути використані при перегляді Енергетичної стратегії України.

Дашко І.М.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління персоналом і маркетингу
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна

Михайліченко Л.В.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти з галузі знань
05 «Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю 051 «Економіка» Запорізького
національного університету
м. Запоріжжя, Україна

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток персоналу є стратегічною функцією управління та позитивно впливає і на самих співробітників. Підвищуючи кваліфікацію та набуваючи нових навичок та знань, вони стають більш конкурентоспроможними на ринку праці та отримують додаткові можливості для професійного зростання як усередині своєї організації, так і поза нею. Це особливо важливо у сучасних умовах швидкого старіння професійних знань. Ключовим моментом в управлінні професійним розвитком є визначення потреб організації у цій галузі. По суті, йдеться про виявлення невідповідності між професійними знаннями та навичками, якими повинен мати персонал організації для реалізації її цілей (сьогодні і в майбутньому), і тими знаннями та навичками, якими він володіє насправді. Визначення потреб у професійному розвитку окремого співробітника потребує спільних зусиль відділу професійного розвитку, самого співробітника та його керівника. Кожна із сторін привносить своє бачення цього питання, яке визначається її становищем в організації та роллю в процесі професійного розвитку.

Розвиток співробітників – ключовий інструмент менеджера для того, щоб знизити плинність, підвищити залученість і продуктивність його команди. Незважаючи на це, розвитком займаються рідко, мотивуючи це тим, що немає часу на зустрічі, заповнення анкет та іншу паперову тяганину [1].

Виходом із цієї ситуації є інтеграція частих і коротких розмов про кар'єрні цілі та шляхи розвитку співробітників у повсякденну роботу.

На користь проведення розмов говорять такі аргументи (рис. 1).

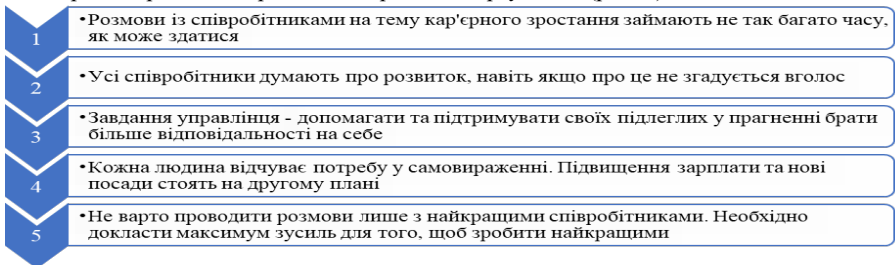


Рис. 1. Основні аргументи менеджера на користь розвитку персоналу

Джерело: [2]

Загалом варто відзначити, що система розвитку персоналу включає такі елементи:

професійне навчання, ротачію, планування кар'єри персоналу організації, делегування повноважень, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів.

На наш погляд, основним елементом та найважливішою ланкою розвитку персоналу організації є навчання. Серед основних видів навчання виділяють:

- підвищення кваліфікації кадрів – це навчання, метою якого є вдосконалення умінь, навичок та знань;
- підготовка кадрів – це планомірне навчання, що передбачає випуск висококваліфікованих кадрів для всіх видів людської діяльності;
- перепідготовка кадрів – це навчання, метою якого є набуття людиною нових знань, умінь і навичок через оволодіння будь-якою новою професією.

Процес навчання супроводжує людину все свідоме життя, починаючи з перших вражень новонародженого до глибокої старості. Перші ступені навчання проходять у школах, технікумах, коледжах, ліцєях. Вторинні шаблі навчання відбуваються у вузах, факультетах підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів.

Навчання персоналу, будучи складовою процесу управління людськими ресурсами, необхідне отримання знань, навичок, досвіду новими і діючими кадрами задля успішного здійснення виконуваної роботи.

Корпоративна система навчання та розвитку має наступні аспекти (рис. 2).

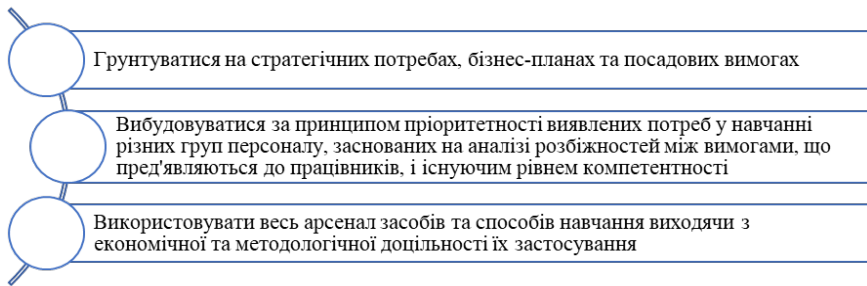


Рис. Ключові аспекти корпоративної системи навчання та розвитку персоналу

Джерело: [3]

Управління навчанням підлеглих одна із напрямів діяльності управлінців (менеджерів). Організація процесу навчання персоналу ґрунтується на моделі навчання, що складається з циклів, характерних для проектних робіт, але модифікованої до процесу навчання, застосовуючи як базисну платформу для роботи як працівниками сфери освіти в цілому, так і управлінцями (менеджерами).

Модель розвитку персоналу організації передбачає виконання робіт за такими основними етапами (рис. 3).

Слід зазначити, що розвиток персоналу є складним процесом, оскільки в процесі розвитку повинні бути знайдені нові підходи вирішення управлінських завдань, підвищення продуктивності праці, якості виконання виробничих завдань, високих вимог відповідності персоналу, вибудовуючи систему пріоритетів розвитку всієї компанії та окремих підрозділів. Розвиток персоналу є одним з найважливіших напрямків управління в компанії, адже саме від його ефективності залежить кваліфікація персоналу, який є ключовим фактором, який визначає успіхи або невдачі у виконанні завдань.



Рис. 3. Основні етапи моделі розвитку персоналу

Джерело: [4, 5]

Література:

1. Грузіна І. А., Дериховська В. І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
2. Якімова Н. С., Марценюк О. В., Мойсєєва В. О. Удосконалення системи розвитку персоналу на підприємстві. Економіка та суспільство. 2021. Випуск 32. URL: <http://surl.li/dmoqjw> (дата звернення 20.09.2024)
3. Сахненко О. І. Управління розвитком людського потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7903> (дата звернення 20.09.2024)
4. Телишевська Л. І., Успенко В. І. Тенденції розвитку системи управління персоналом на підприємстві. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 2(56). С. 187- 197. URL: [http://www.evdjournal.org/download/2019/2\(56\)/24-Telyshevska.pdf](http://www.evdjournal.org/download/2019/2(56)/24-Telyshevska.pdf) (дата звернення 20.09.2024)
5. Дашко І. М., Крилов Д. В., Серова В. Ю. Сучасні системи управління персоналом. Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки: збірник наукових праць. 2021. № 4(52). С. 121-128. URL : <https://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics/issue/view/140> (дата звернення 20.09.2024)

ДИСТАНЦІЙНИЙ КОНТРОЛЬ ІТ-КОМАНД: ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

В умовах війни українські ІТ-компанії були змушені адаптуватися до нових реалій функціонування, в тому числі відбувся масовий перехід на віддалену роботу. Згідно з даними галузевого дослідження «Портрет айтівця 2024», якщо у 2019 р. 84% айтівців працювали в офісах, то зараз через повномасштабне вторгнення лише 5% айтівців працюють в офісах, а 65% - повністю віддалено [1].

Бойові дії та безпекові загрози спричинили значний відтік персоналу за кордон, що створило нові виклики для підтримки ефективності командної роботи. Частина фахівців була змушена переїхати в більш безпечні регіони України або за її межі. Ця ситуація призвела до переходу на повністю дистанційну роботу, яка тепер не є просто тимчасовим рішенням (як під час пандемії коронавірусу), а є стратегічною умовою для забезпечення стабільності бізнесу. ІТ-компанії впроваджують додаткові інструменти для синхронізації роботи команд, розподілених по різних країнах та регіонах, акцентуючи увагу на автономності та відповідальності співробітників.

Дистанційний контроль стає особливо актуальним в умовах віддаленої роботи ІТ-команд, оскільки забезпечує ефективну координацію учасників, яка важче досягається без фізичної присутності на робочих місцях. Він передбачає моніторинг продуктивності співробітників, контроль за виконанням завдань і дотриманням термінів проектів, виявлення потенційних проблем на ранніх етапах реалізації. Окрім цього, сприяє підтримці балансу між самостійністю працівників та управлінським консультуванням, що допомагає уникати мікрочленств.

Заслугою на увагу думка, що дистанційне управління має, в першу чергу, розглядатись як філософія забезпечення розвитку діджитал-команд в світі, де віддалена робота стає все більш поширеною. Культура дистанційного менеджменту має бути зорієнтована на результати, а не на присутності; на гнучкості, а не на жорстких графіках і роботі в офісах. Організації, які адаптуються до цієї культури, часто отримують зростання задоволеності та лояльності працівників, що безпосередньо пов'язано з вищим рівнем продуктивності та інновацій [2].

Нами пропонуються наступні принципи реалізації дистанційного контролю

ІТ-команд в умовах віддаленої роботи:

- чіткість постановки цілей: визначення конкретно та точно сформульованих завдань та очікувань для кожного працівника;
- регулярний зворотній зв'язок: надання працівникам фідбеку щодо правильності виконання завдань з метою вчасної корекції у разі відхилень;
- автономність та відповідальність в межах існуючих завдань;
- фокус на результатах, а не на процесі реалізації задач, що дозволяє працівникам самостійно обирати засоби досягнення цілей;
- адаптивність у робочих процесах, що передбачає гнучкий робочий графік, самостійне визначення пріоритетів виконання задач та ін.;
- постійний моніторинг ефективності: регулярне відстеження результативності працівників з метою швидкого виявлення потенційних проблем;
- регулярна командна комунікація, яка забезпечує згуртованість команди, дозволяє уникнути ізоляваності окремих працівників, а також створює умови для відстеження настроїв співробітників та зміни їх відношення до організації в цілому.

Грамотний дистанційний контроль, безумовно, відноситься до категорії управлінського

мистецтва, проте його реалізація неможлива без використання інструментів, передусім, технологічного характеру. Варто відмітити: тенденцією останнього часу, що посилюється, є розвиток зазначених інструментів із застосуванням технологій штучного інтелекту (ШІ).

1. Помічники для управління проектами. Інтегровані модулі ШІ допомагають автоматично пріоритизувати завдання, прогнозувати строки виконання, відстежувати прогрес та рекомендувати дії для підвищення продуктивності.

2. Аналітичні інструменти звітності на основі ШІ. Автоматичний аналіз даних, виділення трендів, створення рекомендацій на основі зібраної інформації. Дозволяє генерувати звіти про продуктивність окремих працівників та результати команд.

3. Інструменти прогнозування продуктивності на основі аналізу поведінки працівників. На підставі вивчення патернів активності надаються рекомендації для підвищення ефективності роботи команд та/або вдосконалення тайм-менеджменту.

4. Чат-боти для планування зустрічей та синхронізації в межах команди. Інструмент аналізує календарі співробітників і пропонує найкращий час для проведення онлайн-зустрічей.

5. Платформи для моніторингу настроїв працівників, їх взаємодій в команді та відношення до компанії в цілому, на підставі чого формуються звіти для керівників.

6. Інструменти виявлення потенційних ризиків для проекту, зокрема: можливі затримки в реалізації, проблеми з якістю робіт, комунікаційні бар'єри та ін.

Отже, дистанційний контроль має розглядатись як системоутворююча функція менеджменту в умовах віддаленої роботи ІТ-команд. Він забезпечує взаємодію учасників, допомагає виявляти та вирішувати проблеми на ранніх етапах їх виникнення, створює умови для самостійності співробітників та високого рівня командної продуктивності.

Література:

1. Портрет айтівця 2024. Як змінилося українське ІТ за 10 років. DOU. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2024> (дата звернення: 2.10.2024).

2. Remote Control: Mastering the Art of Digital Team Dynamics. DEV. URL: <https://dev.to/dev31/remote-control-mastering-the-art-of-digital-team-dynamics-511c> (дата звернення: 2.10.2024).

РОЛЬ СУХИХ ПОРТІВ У ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ: ДОСВІД УКРАЇНИ

У контексті глобалізації та зростаючої конкуренції оптимізація логістичних ланцюгів стає стратегічно важливою для країн, зокрема для України. Сухі порти, як мультимодальні транспортно-логістичні комплекси, мають великий потенціал для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Їх впровадження є актуальним через необхідність модернізації транспортної інфраструктури та підвищення конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках.

Сухий порт визначається як внутрішній термінал, який безпосередньо пов'язаний з морським портом через автомобільні або залізничні маршрути, що забезпечує інтеграцію логістичних процесів у міжнародній торгівлі. У контексті логістики та транспорту сухі порти виконують кілька ключових функцій: вони забезпечують перевантаження вантажів з одного виду транспорту на інший, що сприяє оптимізації ланцюгів постачання; надають можливість зберігання товарів, що дозволяє знизити витрати на транспортування та управління запасами; здійснюють митне оформлення вантажів, що спрощує процес митного контролю та зменшує затримки при перетині кордонів [1, с. 285-286]. Завдяки цим функціям сухі порти відіграють важливу роль у підвищенні ефективності логістичних процесів, зменшенні витрат і покращенні обслуговування клієнтів, що є критично важливим для розвитку економіки регіонів та забезпечення їх конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Воєнні дії спричинили серйозні проблеми в логістиці: залізничні та автомобільні ланцюги постачання були зруйновані, а блокування портів обмежило джерела постачання, ускладнивши доставку товарів і підвищивши витрати. У такій ситуації сухі порти в Україні стикаються з численними викликами, адже їх функціонування стримується недостатньо розвинутою законодавчою базою, яка ускладнює інтеграцію в національну транспортну систему та відлякує інвесторів. Технологічне відставання, зокрема в автоматизації процесів, а також нестача кваліфікованих кадрів знижують ефективність роботи портів. Крім того, зростання обсягів вантажоперевезень перевищує можливості існуючої інфраструктури. Для подолання цих викликів потрібні всебічні дії, які включають вдосконалення законодавчих норм, оновлення технологічних процесів та підвищення професійної підготовки працівників. [2, с. 4-7]. На сьогоднішній день повноцінно функціонують сухі порти в Одеській (ТОВ «Євротермінал»), Тернопільській («Західний контейнерний термінал») та Рівненській (ТОВ «СУГП «ІМТРЕКС») областях.

Недостатня пропускання здатність чорноморських портів та значні витрати на доставку вантажів до портів сусідніх країн стимулюють розвиток сухих портів в Україні. Блокада українських портів підкреслила необхідність диверсифікації логістичних маршрутів та пошуку нових рішень. Україна вже має певний досвід у створенні сучасних логістичних центрів – сухих портів. Проте, цей потенціал ще не реалізований у повній мірі. Зростання популярності морських контейнерних перевезень стимулювало розвиток сухих портів як ефективних інструментів для перевантаження та зберігання вантажів [3, с. 99-100]. Це призвело до появи в Україні різноманітних мультимодальних терміналів, контейнерних депо та митних складів. На протипагу європейській тенденції до створення спеціалізованих логістичних центрів, більшість українських сухих портів розміщуються на відкритих майданчиках або адаптованих залізничних об'єктах, що впливає на рівень їхньої оснащеності та ефективності.

Міжнародний досвід, зокрема приклади Антверпена, Амстердама та Грузії, демонструє ефективність інвестицій в інфраструктуру сухих портів та спрощення митних процедур [4, с. 42-46]. Індія ж пропонує амбітний проект трансформації сухих портів у логістичні парки, що дозволить підвищити їхню конкурентоспроможність.

Досвід функціонування сухих портів в Україні демонструє їхню здатність покращувати логістичні процеси, знижувати витрати та підвищувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Вивчення міжнародного досвіду та впровадження інноваційних рішень можуть стати ключем до реалізації потенціалу сухих портів, що, в свою чергу, сприятиме розвитку економіки країни.

Таким чином, аналіз характеристик та викликів, з якими стикаються сухі порти в Україні, свідчить про їх значний потенціал для оптимізації логістичних процесів та підвищення ефективності розподілу товарів. Незважаючи на існуючі проблеми, такі як недостатня інфраструктура, бойові дії та відсутність чіткої законодавчої бази, успішні приклади роботи українських сухих портів підтверджують їх значні логістичні та економічні можливості в політиці розподілу.

Література:

1. Нестеров, О., Загородня, Ю. Морські «сухі порти» як екологічний аспект розвитку мореплавства. *Socially competent management of corporations in a behavioral economy*. 2021. № 3. С. 285-287.
2. Гринів, Н. Т., Равліковська, А. А. Перебудова логістики в умовах воєнного стану в Україні. *Академічні візії*. 2022. С. 4-7.
3. Неліпович О. Сутність та функціональне навантаження «сухих портів» в сучасних умовах. *Сталий розвиток економіки*. 2023. № 1(46). С. 98-105.
4. Гільман Д. І. Зростання привабливості України для транснаціональних компаній Європи. Кваліфікаційна робота освітнього ступеня «Магістр» / Львівський національний університет природокористування Львів, 2024, С. 42-46. URL: <https://repository.lnup.edu.ua/jspui/handle/123456789/1442>.

Балтян Я.О.
студентка групи 25/1М ФМЕ
Карапіра О.О.
студентка групи 25/1М ФМЕ
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Обнявко О. В.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Сучасні умови діяльності підприємств харчової промисловості вимагають значної переоцінки факторів та джерел, що формують їх конкурентні переваги. Економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності зараз забезпечуються не стільки за рахунок ресурсів і виробничих можливостей, як це було раніше, а через постійне створення та впровадження нових інновацій.

Однією з ключових причин цього є збільшення відкритості ринків, що змушує українські підприємства харчової промисловості працювати в умовах «наздоганяючого розвитку», оскільки технологічний рівень виробництва у більшості іноземних конкурентів набагато вищий. У таких умовах для досягнення високого рівня конкурентоспроможності необхідно переглянути традиційні підходи до інноваційної діяльності підприємств, орієнтуючись на новітні тенденції та можливості, які пропонує інноваційний розвиток.

Конкурентна перевага підприємства – це особливі характеристики або умови, які дозволяють йому діяти ефективніше, бути привабливішим для клієнтів або отримувати більший прибуток у порівнянні з іншими учасниками ринку. До таких переваг можуть належати інноваційні технології, висока якість продукції, унікальні пропозиції, сильний бренд, підвищена ефективність виробничих процесів, відмінне обслуговування клієнтів та інші чинники, що відрізняють підприємство від конкурентів [1, с. 13].

Сьогодні у науковій літературі не існує єдиного методу аналізу конкурентних переваг. Проте, проаналізувавши сучасні дослідження та публікації, можемо виділити наступні моделі: модель конкуренції за Портером, модель Boston Consulting Group (БКГ), модель GE/McKinsey або матриця «Привабливість ринку/конкурентоспроможність», SWOT-аналіз, графічний метод, метод оцінки конкурентних переваг [2, с. 25].

До конкурентних переваг будь-якого харчового підприємства можна віднести значення за такими показниками: якість, ціна продукції, смакові характеристики, ширина та глибина асортименту, представленість товару в торгових точках, сучасні тенденції на здорове харчування тощо.

Для того щоб підприємство було конкурентоспроможним на ринку харчової продукції в Україні, воно повинно сконцентруватися на декількох важливих аспектах. Перш за все, якість товарів є вирішальним фактором. Споживачі надають перевагу продуктам, які відповідають високим стандартам безпеки та якості, що може бути досягнуто через впровадження нових технологій виробництва, контроль якості на кожному етапі діяльності та відповідність продукції міжнародним стандартам, таким як ISO або HACCP. Наприклад, українські компанії «Молокія» та «Галичина» активно працюють над підвищенням якості своєї продукції, щоб залишатися привабливими для споживачів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Не менш важливим напрямком є інновації. Підприємства, які постійно впроваджують нові рішення, залишаються попереду конкурентів. Це можуть бути як нові види продукції, так й інноваційні підходи до виробничих процесів або пакування [2, с. 40]. Наприклад, компанія «Моршинська» розробляє екологічно чисті упаковки для своєї продукції, що підвищує привабливість її товарів серед споживачів, які цінують екологічні ініціативи.

Під час повномасштабного вторгнення російських військ українським підприємствам

важко бути конкурентоспроможними на ринку харчової продукції через кілька основних чинників.

Перш за все, війна призвела до значних економічних потрясінь, які викликали нестабільність валютного курсу, інфляцію та зниження купівельної спроможності населення. Це ускладнює планування фінансів і формування цінової політики.

Також важливо зазначити, що підприємства стикаються з конкурентним тиском з боку імпортової продукції, яка часто пропонується за нижчими цінами завдяки підтримці керівництва держав зарубіжних країн. Така ситуація ставить українських виробників та постачальників у не вигідні умови.

Отже, сучасні умови на ринку харчової промисловості вимагають переосмислення традиційних підходів до формування конкурентних переваг. Основною рушійною силою конкурентоспроможності стає інноваційний розвиток, а не лише ресурси і виробничі можливості.

Таким чином, для українських підприємств харчової промисловості важливо не лише впроваджувати інновації та покращувати якість, але й активно адаптуватися до нових економічних умов, щоб зберегти свою конкурентоспроможність на ринку.

Література:

1. Ілюхін Є. Є. Формування конкурентних переваг підприємства: кваліфікаційна робота магістра спеціальності 075 «Маркетинг». Запоріжжя : ЗНУ, 2024. 89 с.
2. Островська І. В. Формування конкурентних переваг підприємства харчової промисловості в сучасних умовах : кваліфікаційна робота магістра спеціальності 073 «Менеджмент». Київ : НУХТ, 2023. 108 с.

ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

З розвитком інтернет-технологій і зростанням кількості інтернет-користувачів цифровий маркетинг набув найважливішого значення для всіх підприємств, включаючи підприємства аграрного сектору економіки. Цифровий маркетинг дозволяє як залучити нових клієнтів, так і вибудувати відносини з уже наявними. Ігнорування такого елементу як цифровий маркетинг на сьогоднішній день може призвести не лише до фінансових втрат, аї до руйнування всього бізнесу.

Застосування інформаційно-комунікаційних технологій як важливого маркетингового інструменту в інноваційній діяльності аграрних підприємств має низку переваг над традиційними засобами маркетингу:

- Швидке поширення інформації;
- Широке охоплення аудиторії;
- Можливість залучення споживачів та інтерактивний вплив;
- Можливість максимально точного націлення аудиторії та за рахунок цього підвищення його ефективності в цілому;
- Можливість чіткого виміру ефективності та контролю витрат;
- Можливість поширення та отримання більшої кількості інформації за менший час;
- Зменшення витрат коштів через невисоку вартість.

Згідно сучасних досліджень можемо виділити основні види цифрових каналів просування аграрної продукції:

1. контент-маркетинг
 - SEO - комплексна оптимізація сайту з метою підвищення його позиції в пошуковій видачі,
 - SERM і ORM - управління репутацією замовника в пошуковій видачі,
 - SMM - просування бренду в соціальних мережах,
 - контент PR - створення і розміщення реклами, прес-релізів, іміджевих статей про компанії на найбільш відвідуваних майданчиках,
 - E-mail маркетинг - формування бази розсилки по цільовій аудиторії, підбір профільних фахівців з розробки контенту для регулярної розсилки,
2. digital-рекламу
 - контекстна - рекламні оголошення показують тільки тим користувачам, які прямо зараз шукають товар в Інтернеті або шукали зовсім недавно,
 - таргетована - це вид реклами найбільш популярний у соціальних мережах, де є можливість визначити відповідну цільову аудиторію,
 - медійна реклама - сукупність текстової, графічної та звукової інформації в мережі Інтернет і офлайн-просторі;
3. вебаналітика. Аналіз кількісних даних і якісних показників ресурсу і сайтів конкурентів, розробка стратегій щодо підвищення поведінкових показників користувачів і поліпшення конверсійних майданчиків для потенційних клієнтів [1, с. 114]

Головна мета використання інструментів інтернет-маркетингу – зростання прибутку. Для цього треба розробити комплексний системний підхід до використання наявних засобів. Системний інтернет-маркетинг – це побудова довгострокової системи залучення клієнтів та моделі просування бізнесу в Інтернеті. Для розробки ефективної інтернет-стратегії необхідно виконати наступні кроки:

1. Аналіз власного продукту та бізнесу. Основні цілі та призначення товару чи послуги, ключові характеристики та особливості, відмінності та переваги, вигоди та сприйняття продукту споживачем, поточні цілі та завдання бізнесу-все для того, щоб можна було сформувавши пропозицію, вигідну з погляду споживача.

2. Визначення та сегментація цільової аудиторії. Виділити цільову аудиторію і поділити на групи за інтересами, за потребами, за типами взаємин. Потрібно досягти максимально «вузьких» груп, щоб було можливо робити пропозиції наближені до потреб аудиторії.

3. Карта потреб та очікування потенціального клієнта. Враховуючі потреби, проблеми, очікування, критерії, формування пропозиції.

4. Дослідження ринку конкурентів. Аналіз своїх переваг над пропозицій конкурентів.

5. Створення унікальної конкурентної переваги чи унікальної конкурентної пропозиції.

6. Постановка цілей. Окрім головної цілі – збільшення прибутку - потрібно виділити пріоритети у конкретний проміжок часу; можливо збільшити охоплення аудиторії, чи покращити конверсію на сайті.

7. Розробка стратегії та плану дій. План конкретних дій – створення сайту, запуск реклами, створення і просування спільноти тощо.

Можна зробити висновок про те, що сьогодні цифровий маркетинг є одним з найнеобхідніших інструментів сільськогосподарських підприємств. За відносно невеликі витрати за допомогою даного виду маркетингу можна залучити велику аудиторію, підвищити впізнаваність бренду та зрештою підвищити прибуток і досягти поставлених маркетингових цілей.

Література:

1. Ільченко Т. В. Використання інноваційних маркетингових інструментів в діяльності аграрних підприємств / Т. В. Ільченко // 30 років незалежності: здобутки та перспективи розвитку маркетингу в Україні : монографія ; за заг. ред. А. О. Старостіної. – К.: Інтерсервіс, 2022. – С. 109-121. – Режим доступу : <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/6344>

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ НАУКИ ТА ОСВІТИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Процес євроінтеграції відкриває великі можливості для розвитку освіти та науки в Україні, зокрема в підвищенні її якості та створенні умов доступності для усіх верств населення. Саме співпраця з країнами-членами ЄС відкрила для українців можливість дистанційної освіти та створила умови для обміну навчанням, що поступово наближатиме нашу країну у сторону Євроінтеграції. Важливим для розвитку спільного партнерства стало підписання між Європейською Комісією та Міністерством освіти та науки України домовленості про співробітництво, основні напрямки якого наведено на рис. 1.

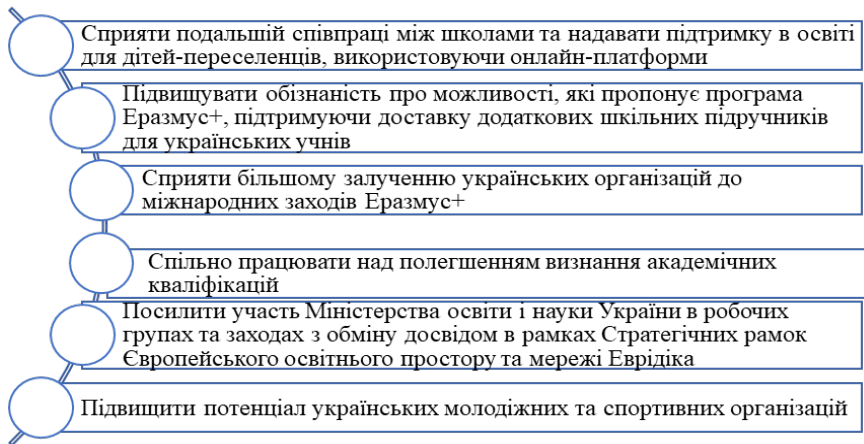


Рис. 1. Основні напрямки співробітництва між Україною та ЄС в контексті підписаної домовленості про співробітництво з питань освіти

Джерело: [1]

Для України є важливим посилення співробітництва з країнами-членами ЄС в сфері науки та освіти, саме тому необхідним є розробка маркетингової стратегії, яка ґрунтуватиметься на глибшій інтеграції України в європейську науку та освіту. Маркетингова стратегія України щодо розвитку співробітництва саме в сфері науки та освіти передбачатиме визначення сегментів європейського ринку, які наша країна ставить за мету своєї маркетингової діяльності та конкретизація способів, якими планується досягти певні переваги у даних сегментах. Маркетингова стратегія задає цільові сегменти ринку, шляхи розвитку та утримання конкурентної позиції, сумісної із загальною стратегією розвитку країни.

Важливими складовими маркетингової стратегії українських наукових та навчальних закладів є складові маркетинг-мікс 7Р, які детальніше охарактеризовано в табл. 1.

Отож, маркетинг-мікс 7Р показує тісну взаємодію між інституцією в Україні і ринком країни-членів ЄС, оскільки неувага навіть до одного будь-якого компонента з цього комплексу здатна призвести до серйозної невдачі на ринку. Також вона показує, наскільки важливим є комплексний та системний підхід до організації маркетингової стратегії, що

дозволяє забезпечити йому принципову можливість до адаптації з урахуванням зміни умов ринкової кон'юнктури. Саме маркетинг-мікс 7Р дозволяє зрозуміти помилковість існуючої в окремих інституціях освіти та науки думки, що лише окремі елементи маркетингу можуть становити інтерес з погляду можливості їх використання у практичній діяльності. Саме спільними силами всіх працівників освітньої інституції можна досягти максимального результату і задовільнити потреби європейського ринку.

Таблиця 1

Характеристика складових маркетинг-мікс 7Р в сфері науки та освіти України

Складова	Характеристика
Продукція	Які послуги та у якій кількості та якості мають надавати українські навчальні на наукові інституції для того, щоб вони була затребувані на ринку ЄС та відповідали платоспроможному споживчому попиту на обраному цільовому ринку?
Ціна	За якою ціною ці послуги можуть бути реалізовані на ринку при тому чи іншому стані ринкової кон'юнктури і чи зможе інституція забезпечити конкурентну ціну на них?
Ринок (місце)	На якому ринку (в якій країні ЄС) ці послуги можуть бути реалізовані з найбільшою ефективністю з урахуванням чинних там кон'юктуро-утворюючих факторів, у якій ринковій ніші вітчизняна інституція має діяти та на який цільовий ринок має орієнтуватися задля забезпечення своєї конкурентоспроможності?
Просування	Як організувати просування освітньо-наукових послуг на ринок, щоб вони були відомі, доступні та затребувані європейськими партнерами, як організувати систему формування попиту та стимулювання збуту, рекламу та комерційну діяльність, яку задіяти агентську мережу та як переконати цільових споживачів купити послуги вітчизняної інституції?
Персонал	Як задіяти весь кадровий склад інституції для розробки та реалізації маркетингової політики, адже ефективна робота інституції може бути забезпечена, якщо кожен її співробітник, яку б посаду він не обіймав, завжди має зіставляти свою діяльність із реальними потребами клієнту інституції в якій працює?
Корпоративна філософія та культура	Якими мають бути корпоративна філософія та корпоративна культура в інституції, щоб керівництво могло створити команду професіоналів, орієнтовану на досягнення її стратегічних цілей? Як забезпечити отримання позитивного синергетичного ефекту, заснованого не лише на єдиних внутрішньокорпоративних цінностях, а й на вмінні організувати координацію та налагодити тісну та ефективну взаємодію з навколишнім середовищем та, насамперед, з потенційними споживачами освітньо-наукових послуг?
Процеси	Як найкраще організувати бізнес-процеси в інституції, щоб вони не лише запозичили найкращі досягнення конкуруючих структур, виявлені в результаті ситуаційного аналізу, але й змогли бути задіяні при реалізації маркетингової політики та дозволяли б орієнтувати всю діяльність інституції на вирішення проблем споживача найбільш привабливим для нього способом?

Джерело: [2-4]

Отже, визначивши основні складові маркетингової стратегії пропонуємо побудувати комплексну стратегію для посилення співробітництва між Україною та країнами-членами ЄС в напрямку освіти та науки (рис. 2).

Запропонована стратегія має на меті популяризацію навчання насамперед в Україні та залучення якомога більшої кількості абітурієнтів до навчального процесу [5, с. 102-107]. Більшість Європейських вузів вже давно практикує залучення до навчання працівників

компаній різних галузей, що позитивно впливає на стимулювання майбутніх студентів, які сприймають свого викладача як наставника, а не як «професора, який читає лекції». Для українських вузів так важливим є використання власних ресурсів, якими вони володіють та максимального залучення студентів до посування вузу, адже в Україні є багато талановитих людей, яким просто не лають змогу відкрити свій потенціал.



Рис. 2. Маркетингова стратегія цифровізованої інтеграції української сфери освіти та науки на ринок країн-членів ЄС

Джерело: створено автором

Отже, для того, щоб зблизитись з європейським ринком освіти та науки, нашій країні потрібно розробити сітку маркетингову стратегії та для її розробки задіювати як власні ресурси (студентів) так і залучати вже колишній студентів, які працюють в різних сферах економіки. Саме спільними зусиллями та перш за все внутрішньою інтеграцією українська сфера освіти та науки буде ставати на крок ближчою до європейської.

Література:

1. Домовленість про співробітництво з питань освіти між Європейською Комісією та Міністерством освіти і науки України (2023) URL: https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/document/download/7feb877e-3cc0-4302-94f3-d3436aee293f_uk?filename=Arrangement%20for%20cooperation%20Education_UA.pdf (дата звернення 29.04.2024)
2. Маркетингова стратегія розвитку освіти у громадах України. Публічне управління та адміністрування. 2021. Вип. 1 (1). URL: <https://visnuk.dano.dp.ua/index.php/pma/article/download/23/33> (дата звернення 30.04.2024)
3. Рябова З. Технологія маркетингового управління в освіті. *Prace naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie*. 2016. Т. XVIII. Р. 341–350. DOI: <http://dx.doi.org/10.16926/rpu.2016.18.25> (дата звернення 30.04.2024)
4. Інтернет-маркетинг освітніх послуг закладів вищої освіти О. Проскурня, Г.

Холявко, О. Кислий, Л. Князевич. Наумовські читання : матеріали XXI Всеукр. наук.-метод. конф. здобувачів вищ. освіти та молод. вчених, присвяч. 100-річчю до дня народж. І. О. Наумова, м. Харків, 23–24 листоп. 2023 р. Харків. нац. пед. ун-т ім. Г. С. Сковороди ; за заг. ред. О. А. Жерновникової. Харків, 2024. С. 502–504.

5. Євтушенко Г.В., Пилипчук В.К., Смірнова Н.О. Особливості позиціонування вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг. Науковий вісник УжНУ. Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2016. Вип. 7 (3). С. 102–107.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В СФЕРІ МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Мотивація споживача це одна з важливіших тем маркетингу, яка визначає, чому і як покупці приймають рішення щодо покупки. Оцифрування створює нові канали комунікації та можливості для аналізу великих обсягів даних, впливаючи на поведінку споживачів, тому маркетингологи вимушені адаптувати свої стратегії і розуміти мотиви споживачів не лише з точки зору традиційних підходів, але й новітніх рішень в цій сфері. Зміни, спричинені розвитком інтернету, відкрили нові можливості для аналізу споживчої поведінки. У цьому контексті все більшого значення набувають такі аспекти, як персоналізація, емоційний маркетинг та поведінкова економіка. Тому дослідження мотивації споживачів в умовах цифровізації є актуальними та необхідними для розробки ефективних маркетингових стратегій.

Дослідження мотивацій та купівельних пріоритетів споживачів є потужним засобом впливу на їхню поведінку при прийнятті рішень щодо купівлі [3, с. 7], тому знання з цієї сфери являються корисним джерелом стимулювання попиту.

Сучасні теорії мотивації XXI сторіччя такі:

- Теорія поведінкової економіки.

Цей підхід включає в себе як економічні, так і психологічні принципи для глибшого та більш повного розуміння людського механізму прийняття рішень. Адже консервативні суто економічні підходи базуються на припущенні того, що людина приймає рішення і в цілому діє виключно в рамках раціональної поведінки, не враховуючи її ірраціональні фактори. [4, с. 6]. Завдяки тому, що ця теорія фокусує увагу як на економічних, так і психологічних факторах впливу на поведінку споживачів, економісти мають змогу більш реалістично та ефективно розробляти плани в умовах мінливості ринку, а не лише робити припущення на теоретичній основі [4, с. 8]. Також включає такі концепції, як ефекти якоря, втрати та соціальних норм.

- Нейромаркетинг.

Цей різновид маркетингових досліджень, зосередж на вивченні когнітивних, емоційних і сенсорних реакціях споживачів на стимулювання маркетинговими заходами. На психологічних принципах працює технологія ZMET, яка передбачає за допомогою переглядання спеціального фото- та відеоряду стимулює у споживача позитивні емоційні реакції та викликає формування певних образів, що в подальшому використовуються в рекламі. За таким же принципом, але за участі апарату МРТ, досліджуються мозкові реакції. Включає такі концепції, як аромамаркетинг і візуальний мерчендайзинг [5, с. 2].

- Теорія емоційної мотивації.

Ця теорія ґрунтується на тому, що емоції відіграють для споживачів ключову роль у прийнятті рішень, зокрема у процесі вибору товарів і послуг. Ця теорія стверджує, що емоції є такими ж важливими, як і раціональні аргументи, коли йдеться про поведінку споживачів.

- Теорія цифрового сліду.

Ця концепція, описує набір даних, що залишається людиною в інтернеті під час її взаємодії з ним. Цей «слід» складається з інформації про користувача, його поведінку, інтереси та дії, що він виконує онлайн. І для маркетингу це можна дуже вигідно використовувати. Наприклад, ефективніше персоналізувати рекламу, налаштувати рекламні кампанії таким чином, щоб реклама відображалася тим, хто вже проявив інтерес до продукту, тощо.

- Теорія фрагментованої уваги.

Ця концепція пояснює, як технології та швидка інформація впливають на зміну нашої здатності зосереджувати увагу. Вона відображає тенденцію до коротких взаємодій з інформацією в умовах переважання даними. Тому реклама повинна адаптуватися для того, щоб швидко захоплювати увагу споживача.

Таким чином, розуміння мотивації споживчої поведінки являє собою дуже важливий аспект для аналізу в сфері маркетингу і потребує постійних досліджень в цьому напрямку.

Література:

1. Ларіна Т.Ф. Аналіз мотивації споживачів у digital-середовищі на основі моделі AIDA / Т.Ф. Ларіна, О.С. Болотна, О.С. Пономарьов // Український журнал прикладної економіки. - 2018, № 3(3), с. 235-239. <http://ujae.wunu.edu.ua/index.php/ujae/article/view/309>
2. Батьковець, Н. О., & Марусяк, Л. О. Маркетингові та правові аспекти мотивації споживачів до прийняття рішення про купівлю. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки, 2022, № 66, с.51-56. <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1079>
3. Руденко Н.В., Чернушек Н.Г. Вивчення мотивацій споживачів щодо придбання товару URL.: <http://surl.li/arfbw>.
4. Misbehaving: The making of behavioral economics. W. W. Norton & Company, 2015. 432 p.
5. Шульга О. А. Нейромаркетинг у системі маркетингових інновацій підприємства, Вісник Хмельницького національного університету 2021(300), №6,т.2, с. 256-260. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/>

СУЧАСНІ ТРЕНДИ В МАРКЕТИНГУ

Сучасний світ є дуже динамічним. Бізнес-середовище та й у цілому всі сфери життя й діяльності зазнають значних змін під впливом певних зовнішніх та внутрішніх факторів, таких як військовий стан, відключення світла, технологічний та інноваційний розвиток, поява нових субкультур, спеціальностей тощо. Підприємства, які є сучасними, прагнуть досягати великих успіхів, масштабуватися, розвиватися й збільшувати свої прибутки. Тому вони мають звертати велику увагу та вкладатися саме в маркетинг. Але і маркетинг не стоїть на місці, натомість у сфері маркетингу постійно з'являються нові інструменти, методики та актуальні новинки, без використання яких компаніям буде значно важче досягти успіху. Тож вважається за доцільне розглянути, які саме тренди в маркетингу з'явилися в 2024 році та на чому варто зосередитись сучасним маркетологам.

Перш за все варто зазначити, що під терміном «маркетинг» розуміється спосіб залучення й утримання клієнтів через створення, просування й постійне поліпшення товарів або послуг. З трендів маркетингу, актуальних на 2024 рік, варто виділити наступні:

1. Першим та найбільш глобальним трендом, що пронизує всю індустрію, є автоматизація та інтеграція штучного інтелекту (ШІ). ШІ постійно вдосконалюється, та щодня з'являються нові види та програми з ШІ. Він не тільки значно полегшує роботу маркетологів, а й дає змогу створювати унікальний досвід та контент для споживачів, спрощувати й автоматизувати їх шлях до покупки та й в цілому робить взаємодію з брендами легшою, зрозумілішою, цікавішою та більш пам'ятною. Як-от наприклад, онлайн-примірочки для сфери одягу чи макіяжу або тест на якість та стан шкіри для сфери доглядової косметики – вони допомагають створити лояльних споживачів та запам'ятатись завдяки унікальному досвіду взаємодії. Одним з найкращих прикладів впровадження ШІ варто назвати Netflix і його нову унікальну функцію. Якщо користувач зазвичай дивиться комедії, у трейлерах екшн-фільмів і драм з'являтимуться найемішніші моменти. Для шанувальників мелодрам акцент в описах буде зроблено на стосунках між головними героями. Це покликано привернути увагу до новинок і перевірених хітів, збільшивши тривалість перегляду та зменшивши ймовірність скасування підписки [3]. Не можна оминати увагою й чат-боти, створені на основі ШІ, які з боку клієнтів дають змогу швидко дізнатись всю необхідну інформацію, а з боку бізнесів – дозволяють зекономити на персоналі та автоматизувати процеси.

2. Наступним, не менш важливим трендом є персоналізація. Вона набуває своєї важливості вже протягом багатьох років, але зараз світ дає зрозуміти: немає персоналізації – немає лідерських позицій на ринку та великої кількості клієнтів. Для персоналізації маркетологи мають детально вивчати цільову аудиторію, її інтереси, поведінку та історію покупок. В цьому тренді присутні і індивідуальні рекомендації продуктів, і персоналізована реклама, і подарунки клієнтам на особливі дати, такі як день народження або річниця взаємодії з брендом тощо.

3. Гейміфікація є також одним з провідних трендів маркетингу в 2024 році. Прикладів гейміфікації від українських компаній наразі не так багато, але провідні гіганти ринку вже активно її використовують. Наприклад, «Сільпо» та функція «Колесо фортуни» для гри за знижок щодня або їх відомі ігри до різних свят таких як Великдень та гра з яйцями, «Монобанк» та гра з ракеткою або гардероб для kota за виконання завдань тощо. Гейміфікація привертає увагу клієнтів та залучає їх до взаємодії з брендом, підвищує конверсії, створює лояльну аудиторію, збільшує відомість бренду, а отже й прибутки.

4. Цінності, людяність та соціальна відповідальність бренду стають важливими об'єктами спостережень та одними з ключових факторів для вибору бренду з боку споживачів. Оскільки зростає свідомість людей, бренди звертають увагу на екологічні ініціативи, займаються активізмом у сфері прав людини, соціальної справедливості, просувають ідеї здорового способу життя і тому подібне. Таким чином компанії не лише утримують наявну аудиторію, але й залучають нову, яка цікавиться важливими питаннями. Такі компанії не лише пропонують певний продукт, але й залучають людей до певної місії чи руху. Бренди, які впроваджують подібні цінності у власні стратегії маркетингу, зміцнюють свою позицію на ринку та виділяються серед конкурентів своєю відповідальністю та свідомістю [1].

5. Email-маркетинг не втрачає своєї актуальності і залишається в трендах 2024. За даними досліджень, 60% людей вважають поштові розсилки своїм улюбленим методом отримання реклами. Email-маркетинг дає змогу створювати унікальний досвід для кожного клієнта і розвивати його, пропонуючи релевантний контент, який відповідає індивідуальним потребам. Він також є незамінним інструментом збору даних про клієнтів, які допомагають підвищити ефективність маркетингових кампаній [2].

Отже, вище було представлено 5 ключових трендів маркетингу 2024 року, але насправді їх кількість значно більша, до них входять відеореклама, сторітелінг у соціальних мережах, інтерактивний маркетинг, голосовий пошук, контекстна реклама, контент-маркетинг, кросплатформний маркетинг та багато інших трендів, використовуючи які бізнеси можуть підвищувати свою ефективність та прибутки.

Література:

1. Тренди інтернет-маркетингу в 2024 році. KeepinCRM: CRM система, безкоштовно для 1-го користувача. URL: <https://keepincrm.com/online-marketing-trends-2024>
2. Тренди маркетингу 2024: як не відстати від конкурентів? - блог Webpromoeexperts. URL: <https://webpromoeexperts.net/ua/blog/trendi-marketingu-2024-yak-ne-vidstati-vid-konkurentiv/>
3. Talimonchuk Т. III у маркетингу: приклади та варіанти використання – claspo.io. Claspo.io. URL: <https://claspo.io/ua/blog/ai-in-marketing-examples-and-use-cases/>

СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВаниХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Створення інтегрованих систем управління на підприємствах спрямоване на побудову єдиного механізму, який об'єднує різні сфери управлінської діяльності. До таких сфер належать фінанси, виробництво, управління персоналом, логістика та маркетинг, і їхня координація має на меті підвищення загальної ефективності роботи компанії. Використання інтегрованих підходів дозволяє оптимізувати бізнес-процеси, уникнути дублювання функцій, прискорити прийняття рішень та посилити співпрацю між підрозділами. Завдяки цьому управлінці отримують комплексний огляд усіх напрямків діяльності підприємства, що дає змогу оперативно реагувати на зміни ринкової ситуації та більш раціонально використовувати наявні ресурси.

В умовах сучасного динамічного ринку інтегровані системи управління стають провідним інструментом для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вони сприяють раціональному використанню ресурсів та забезпечують здатність підприємств швидко адаптуватися до нових викликів.

Проблематика впровадження таких систем частково досліджувалась науковцями, які фокусуються на оптимізації управлінських процесів та підвищенні ефективності діяльності організацій. Окремі аспекти, зокрема управління виробництвом і ресурсами, вже отримали увагу у наукових дослідженнях. Проте для комплексного розуміння інтеграції різних функціональних напрямків необхідні більш глибокі дослідження, особливо у контексті взаємозв'язку між ними та їхнього впливу на конкурентні переваги підприємств у сучасних ринкових умовах.

Балановська Т. І., Гоголя О. П., Драгнева Н. І. пишуть, «що виникненню поняття інтегрованих систем управління наприкінці 90-х рр. XX ст. сприяла розробка систем, які відповідають вимогам кількох міжнародних стандартів на системи менеджменту» [1].

Продовжуючи думки науковців, варто зауважити, що розвиток інтегрованих систем управління став не лише відповіддю на необхідність адаптації підприємств до міжнародних стандартів, але й реакцією на ускладнення управлінських процесів у глобалізованому середовищі. Наприкінці XX століття компанії зіткнулися з вимогою одночасно дотримуватися численних стандартів у сферах якості, безпеки, екології тощо. Окреме управління цими напрямками виявилось малоефективним, оскільки призводило до дублювання функцій, нераціонального використання ресурсів і створювало перешкоди для прийняття стратегічних рішень.

Горлова О. П. у своїй дисертації пише, що «інтегрована система, у широкому сенсі – це система управління, яка поєднує усі підсистеми, постійно розвивається, створюючи нові підсистеми, що дозволяють забезпечувати конкурентоспроможність підприємства, високий рівень ефективності його діяльності» [2].

На нашу думку, інтегровані системи управління відіграють ключову роль не тільки у підтримці поточної ефективності підприємства, але й у забезпеченні його довгострокової конкурентоспроможності в умовах постійних змін. Однією з головних переваг таких систем є їхня здатність гнучко адаптуватися до нових ринкових викликів завдяки регулярному оновленню та впровадженню нових підсистем. Це дозволяє підприємствам оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, такі як технологічні інновації, нові законодавчі вимоги, підвищення стандартів екологічної відповідальності та безпеки продукції.

Інтегровані системи управління виступають платформою для впровадження інновацій, де кожна нова підсистема збагачує загальну стратегію новими інструментами та управлінськими рішеннями, що дають змогу залишатися на передовій позиції в галузі.

Лучишина К.Л. пише, що «інтегрована система – це багаторівнева ієрархічна система, що направлена на вирішення завдань управління якістю продукції протягом всього технологічного циклу» [3, с. 58].

На нашу думку, варто також підкреслити, що багаторівневі інтегровані системи управління охоплюють не лише контроль якості продукції протягом технологічного циклу, але й всі аспекти діяльності підприємства. Вони забезпечують узгодженість і координацію всіх процесів — від планування, закупівлі сировини та виробництва до логістичних операцій, управління персоналом і сервісного обслуговування після продажу.

Такі системи мають значний потенціал для підвищення прозорості операцій та зменшення ризиків. Завдяки багаторівневому підходу кожен етап виробництва перебуває під постійним моніторингом, що дає можливість швидко виявляти та усувати недоліки, зменшуючи втрати часу та ресурсів. Це має критичне значення в умовах жорсткої конкуренції, коли навіть незначні затримки чи дефекти продукції можуть суттєво вплинути на позиції підприємства на ринку.

Література:

1. Балановська Т. І., Гогуля О. П., Драгнева Н. І. Інтегровані системи управління у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства. 2022. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/22.pdf>
2. Горлова О. П. Формування інтегрованої системи управління промисловим підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Одеса, 2021. 270 с.
3. Лучишина К. Л. Основи формування інтегрованої системи управління якістю аграрних підприємств. Економіка АПК. 2020. Вип. №8. С. 56-60.

Кузнцова О.В.
аспірантка кафедри маркетингу та міжнародної логістики
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Шикіна О.В.
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Дуальна освіта є важливою складовою модернізації навчального процесу в Україні [1]. Вона спрямована на інтеграцію навчальних закладів та бізнесу з метою підвищення кваліфікації випускників відповідно до потреб ринку праці. Сучасні тенденції розвитку цієї системи демонструють необхідність тісної співпраці між освітніми інституціями та підприємствами, особливо у таких галузях, як готельно-ресторанний бізнес і туризм.

Одним із елементів реалізації дуальної освіти є курси RapidSkills, що відбуваються на базі чотирьох провідних закладів вищої освіти України: у Києві, Полтаві, Одесі та Львові. У рамках цих курсів забезпечується активне залучення бізнесу до навчального процесу [2]. Студенти отримують можливість практичного засвоєння знань безпосередньо в умовах реального бізнес-середовища, що підвищує їхню професійну компетентність і конкурентоспроможність на ринку праці.

Особливо варто відзначити курси RapidSkills в Одеському національному економічному університеті. Під час занять студенти спеціальностей «Готельно-ресторанна справа» та «Туризм і рекреація» не лише отримують теоретичні знання, але й відвідують підприємства галузі, де на практиці вивчають організаційні аспекти роботи. Серед партнерів ОНЕУ, які надають можливість організації практичних занять на базі своїх підприємств: Одеський Коровай (хлібзавод), Таврія-В, готелі Palace Del Mar, Gagarrin, IL Decameron, Bristol, Моцарт, Ribas Duke Boutique Hotel, Дерibas 31, Premier Geneva, Brik Hotel, ресторани Antica Cantina, Reef, Фуд-простір Romeo & Bagetta, заготівельний цех ресторану Компот, навчальний центр «Смажимо каву в Одесі», Netpeak Ukraine [3].

Наприклад, візити до таких закладів, як ресторан «Компот» та готель «Brik», дають змогу студентам ознайомитися з особливостями виробництва, організації сервісу та управління в реальних умовах.

Залучення бізнесу до навчання сприяє вирішенню важливого питання підготовки кадрів, що особливо актуальне для галузі туризму та гостинності [4]. Підприємства отримують можливість впливати на навчальні програми та брати участь у формуванні майбутніх спеціалістів, що дозволяє підвищити якість освітнього процесу та забезпечити інтеграцію теоретичних знань з практичними навичками.

В рамках постійного вдосконалення навчальних програм та розвитку інноваційних підходів до підготовки студентів, Одеський національний економічний університет інтегрував нову вибіркову дисципліну «Кавовий стартап». Ця дисципліна надає студентам практичні знання, необхідні для запуску кавового бізнесу, зокрема розробку стартапу, вибір локації, закупівлю обладнання, створення бренду, маркетинг та управління фінансами.

Особливістю курсу є його реалізація на базі підприємства «Смажимо каву в Одесі». Завдяки співпраці з цією платформою, студенти отримують можливість на практиці ознайомитися з процесами виробництва кави та ведення кавового бізнесу. Такий формат дозволяє зануритись у реальні умови підприємницької діяльності, розвивати навички прийняття рішень та управління ризиками.

Дисципліна передбачає розробку стартапу в сфері кавового бізнесу від вибору місця та постачальників до просування продукції та управління продажами. Це підсилює практичний аспект навчання, що відповідає сучасним вимогам ринку праці та індустрії

гостинності.

Таким чином, дуальна освіта в Україні активно розвивається та має великі перспективи. Завдяки таким ініціативам, як курси RapidSkills, відбувається тісна співпраця між освітніми закладами та бізнесом, що дозволяє забезпечити ефективну підготовку висококваліфікованих фахівців для різних галузей економіки.

Література:

1. Шикіна О., Кузнєцова О. (2024). Дуальна освіта як інструмент інтеграційного розвитку готельних мерех. Економіка та суспільство, (60). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-27> URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3566>
2. Кузнєцова О.В. Особливості формування маркетингових стратегій розвитку дуальної освіти / Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством», присвяченої пам'яті професора, заслуженого працівника вищої школи Фесенка Дмитра Мусійовича (м. Полтава, 28-29 березня 2024 р.). 1294 с. С. 1141-1143.
3. Шикіна, О. (2023). Корпоративна освіта як ознака інтеграційних процесів у готельних мережах. Економіка та суспільство, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-123>
4. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю., Федосова К.С. Використання Revsim Hotel Simulation для вивчення ревеню менеджмент в готельному та ресторанному бізнесі / ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-методичної конференції (м. Одеса, 6-7 березня 2024 р.). Одеса : ОНЕУ, 2024. 255 с. С. 217-218. URL: <http://surl.li/udegh>

Кузьмін Д.В.,
к.ю.н., старший викладач
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»,
м. Ніжин, Україна
Весперіс С.З.,
к.е.н., доцент,
викладач Відокремленого структурного підрозділу
Класичний фаховий коледж Сумського державного університету,
м. Конотоп, Україна

ГЛОКАЛІЗАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНИМИ ПРОЄКТАМИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Розвиток сучасних економічних відносин тісно пов'язаний із двома ключовими факторами — глобалізація економічних процесів та швидкий розвиток цифрових технологій, що призвели до значних змін у формах та методах управління інноваційними проєктами. Різноманітність різних новітніх технологій, поширення сучасного програмного забезпечення, активне використання бізнесом мереж та нерівномірний розвиток законодавства у сфері інновацій та інтелектуальної власності, а також складність регулювання глобальних інноваційних процесів в силу їх новизни створюють значні виклики для ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Враховуючи вищезазначене, актуальності набувають дослідження ключових аспектів глокалізаційних стратегій управління інноваційними проєктами з акцентом на правовий контекст.

Характеризуючи потреби сучасних суб'єктів господарювання у впровадженні глокалізаційних стратегій управління інноваційними проєктами з урахуванням правового контексту визначимо, що цей напрямок включає комплексний підхід до керування інноваційними проєктами, який поєднує глобальні технологічні рішення та інновації з урахуванням специфічних правових, економічних та культурних умов місцевих регіональних особливостей. У правовому контексті такі стратегії передбачають адаптацію міжнародних правових стандартів до національних правових систем, що регулюють інноваційні процеси, захист інтелектуальної власності, ліцензування, оподаткування, а також відповідність місцевим законодавчим вимогам щодо організації комерційної діяльності. Ці стратегії повинні бути спрямовані на досягнення балансу між глобальними інноваційними можливостями та місцевими правовими реаліями, з метою мінімізації правових ризиків і підвищення ефективності реалізації інноваційних проєктів на різних ринках.

Правовий аспект стратегій, направлених на адаптацію продуктів під місцеві ринки в контексті глокалізаційних аспектів інноваційного розвитку економіки, охоплює правові механізми, які дозволяють міжнародним компаніям інтегрувати інноваційні рішення в локальні ринки з урахуванням особливостей національних правових систем. Глобальні корпорації, впроваджуючи інновації, повинні враховувати економічні та культурні особливості місцевих ринків. Ця стратегія реалізується шляхом проходження адаптації своєї продукції, послуг, маркетингу, взаємодії із кінцевими споживачами у відповідності до вимог норм національного законодавства та умов стандартизації продукції. У більшості країн світу при організації заходів із адаптації продукти повинні пройти обов'язкову сертифікацію та ліцензування перед виходом на місцевий ринок. Це стосується у першу чергу харчової продукції, фармацевтичних товарів, технологічних інновацій тощо. Наприклад, міжнародні компанії мають враховувати вимоги місцевих органів сертифікації та безпеки (як-от FDA у США або EFSA в ЄС) [1]. Інноваційні продукти часто включають

нові технології або унікальні розробки, які потребують патентного захисту або захисту торгових марок. Адаптуючи продукт до місцевого ринку, компанія повинна забезпечити охорону своїх інтелектуальних прав відповідно до місцевого законодавства. Законодавства про інтелектуальну власність можуть відрізнятися від міжнародних стандартів (як, наприклад, різниці у строках дії патентів або обмеження на технологічні рішення). Це вимагає від компаній ретельного моніторингу місцевих правових норм для захисту своїх інноваційних продуктів.

Правові вимоги щодо безпеки продуктів можуть суттєво відрізнятися залежно від ринку. Інноваційні продукти повинні відповідати місцевим стандартам якості та безпеки [2], що може вимагати зміни технологічних процесів або адаптації інгредієнтів.

Наприклад, фармацевтичні або харчові продукти повинні пройти додаткову сертифікацію або тестування для відповідності національним стандартам, навіть якщо вони вже сертифіковані на глобальному рівні. Норми національних законодавств більшості країн світу передбачають, що просування на ринку нових інноваційних продуктів потребує отримання ліцензій або інших дозвільних документів перед виходом на ринок. Це може бути пов'язано з технологічними інноваціями, які вимагають додаткових перевірок або відповідності місцевим регуляторним стандартам. Ліцензування може стосуватися різних аспектів – від виробничих технологій до фінансових послуг, що змушує компанії враховувати місцеве регуляторне середовище.

Адаптація інноваційних продуктів під місцеві ринки часто передбачає зміни в маркуванні [3] та наданні споживачам інформації. Закони про захист прав споживачів вимагають надання інформації на національній мові, а також дотримання правил щодо змісту етикеток (інгредієнти, харчова цінність, екологічні властивості продукту тощо) [4]. Залежно від країни, можуть існувати спеціальні вимоги щодо попереджень або інструкцій з безпечного використання продуктів.

Отже, глокалізація інноваційних продуктів вимагає від міжнародних компаній не тільки економічної та маркетингової адаптації, але й глибокого врахування правових аспектів. Дотримання місцевого законодавства щодо інтелектуальної власності, безпеки продукції, ліцензування та екологічних стандартів стає ключовим фактором успішної реалізації інноваційних проєктів на локальних ринках.

Література:

1. Lehto, S., Buchweitz, M., Klimm, A., Straßburger, R., Bechtold, C., & Ulberth, F. (2017). Comparison of food colour regulations in the EU and the US: a review of current provisions. *Food Additives & Contaminants: Part A*, 34(3), 335-355.
2. Allen, R. H., & Sriram, R. D. (2000). The role of standards in innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 64(2-3), 171-181.
3. Chefel, J. Claude. «Food and nutrition labelling in the European Union.» *Food Chemistry* 93.3 (2005): 531-550. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0308814604008581>
4. Putri, Dinae, Rachmi Sulistyarini, and Yenny Eta Widyanti. «Legal Protection for Consumers Regarding the Absence of Labels Containing Product Information on Packaging.» *International Journal of Business, Law, and Education* 4.2 (2023): 757-765.

РОЛЬ КОМ'ЮНІТІ-БІЛДІНГУ У ФОРМУВАННІ БРЕНДУ СТАРТАПУ: ЯК СТВОРИТИ ЛОЯЛЬНУ АУДИТОРІЮ

У сучасному світі стартапи виступають ключовими каталізаторами економічного зростання, оскільки вони втілюють новаторські ідеї, розробляють нові бізнес-моделі та впроваджують передові технології. Проте успіх стартапу залежить не лише від переваг його продуктів чи послуг, а й від здатності вибудовувати міцні відносини зі споживачами, створюючи віддану аудиторію. Одним з важливих інструментів для досягнення цього є ком'юніті-білдинг – процес формування та розвитку спільноти навколо бренду стартапу. Цей підхід дозволяє не лише залучати нових клієнтів, але й розвивати лояльність, що може стати вирішальним чинником у довгостроковому успіху компанії.

Ком'юніті-білдинг є концепцією, що набуває все більшого значення в сучасній маркетинговій практиці. Це передбачає процес створення мережі осіб, які об'єднані спільними інтересами чи цілями. У маркетинговому контексті розвиток ком'юніті-білдингу має на меті формування спільноти лояльних клієнтів і прихильників, які активно підтримують бренд і сприяють його зростанню.

Детально визначено, що у сфері маркетингу побудова ком'юніті — це стратегічний підхід до створення спільноти клієнтів, шанувальників і прихильників, котрі відчують тісний зв'язок із брендом. Це передбачає налагодження міцних стосунків із цільовою аудиторією та сприяння формуванню спільнотного почуття навколо бренду, яке перевищує межі продукту чи послуги, що пропонуються. В умовах стартапів ком'юніті-білдинг часто стає однією з перших стратегічних ініціатив у маркетингу, оскільки він дозволяє компаніям оперативно налагоджувати зв'язки зі своєю аудиторією та поширювати інформацію про продукт або послугу за допомогою «сарафанного радіо» [4, с. 387].

Для стартапів побудова спільноти слугує потужним засобом, забезпечуючи кілька ключових переваг:

- підтримка бренду: спільнота діє як генератор позитивних іміджевих повідомлень, активно поширюючи позитивні відгуки та залучаючи нових клієнтів через рекомендації.
- зворотний зв'язок: члени спільноти часто надають цінні ідеї для вдосконалення продукту, що дозволяє стартапам швидко адаптуватися до вимог ринку.
- лояльність та довготривалі стосунки: ком'юніті сприяє емоційній прив'язаності між клієнтами та брендом, що забезпечує формування відданої аудиторії [6, с. 23].

Один з прикладів успішного застосування принципів ком'юніті-білдингу яскраво демонструє стартап Airbnb. На початкових етапах свого розвитку Airbnb активно взаємодіяв з користувачами платформи та організовував заходи для своїх хостів. Цей підхід, разом із постійним дотриманням цінностей відкритості й гостинності, дозволив компанії створити значну базу лояльних клієнтів [2].

У сучасних умовах для успішного запуску стартапу критично важливим є врахування стратегічних підходів до брендингу ще на початкових етапах розвитку. На ранньому етапі розвитку стартап зазвичай має мінімально життєздатний продукт (MVP) і розпочинає перевірку своєї ідеї на ринку, водночас шукаючи можливості масштабування. На цьому етапі основними викликами залишаються обмеженість фінансових ресурсів та ресурсів загалом. Однак брендинг виступає ключовим інструментом для залучення інвестицій і формування довіри у споживачів.

До того ж, за даними, отриманими в межах Innovation Week, організованої Vector і UNIT. City, важливу роль у досягненні успіху стартапу відіграє залучення до спільнот. Це не лише

відкриває доступ до цінних знань і ресурсів, а й сприяє налагодженню зв'язків з іншими підприємцями, інвесторами та професіоналами.

Висновки. Побудова спільноти є невід'ємною частиною процесу створення бренду стартапу. Завдяки формуванню активної спільноти навколо свого продукту чи послуги, стартапи можуть не лише привабити нових клієнтів, але й сформувати віддану аудиторію, яка буде підтримувати бренд у довгостроковій перспективі. Ключові складові успішної роботи зі спільнотою включають стратегії залучення, взаємодії та підтримки цінностей.

Література:

1. Brodie, R. J., Ilic, A., Juric, B., & Hollebeek, L. (2013). Consumer engagement in a virtual brand community: An exploratory analysis. *Journal of Business Research*, 66(1), 105–114.
2. Chafkin, M. (2011). How Airbnb and Lyft Finally Got Americans to Trust Each Other. *Inc. Magazine*. Retrieved from <https://www.inc.com>.
3. Chen, M. (2009). The Dropbox Playbook: Secrets of a Successful Referral Program. *VentureBeat*. Retrieved from <https://venturebeat.com>.
4. Hajli, M. N. (2014). A study of the impact of social media on consumers. *International Journal of Market Research*, 56(3), 387-404.
5. Hollebeek, L. D., Glynn, M. S., & Brodie, R. J. (2014). Consumer brand engagement in social media: Conceptualization, scale development and validation. *Journal of Interactive Marketing*, 28(2), 149-165.
6. McMillan, D. W., & Chavis, D. M. (1986). Sense of community: A definition and theory. *Journal of Community Psychology*, 14(1), 6-23.

ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ У СФЕРІ ІТ В МЕЖАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

У сучасних геополітичних умовах та під час військового стану ІТ-галузь є одним із ключових двигунів економіки України.

Актуальність дослідження гнучкого управління командою у сфері ІТ, зокрема методології Scrum, зумовлена необхідністю швидкої адаптації команди у даній галузі до змін, яких зазнають усі цифрові процеси у 21 ст., та мотивується потребою підвищення ефективності управління проектами в умовах зростаючих вимог замовників.

Метою даної розвідки є розкриття сутності методології Scrum як базової практики гнучкого управління командою та проектами та аналіз її переваг для українських ІТ-проектів.

Термін «скрам» (Scrum) походить з англійської та пов'язаний з командною грою регбі, де вживається на позначання командної гри, коли усі гравці разом ведуть м'яч. Свій внесок у теоретичне та практичне дослідження скраму внесли Джефф Сазерленд та Кено Швабер [1], М. Ассердонк [2], Л. Балабанова, Г. Радченко, М. Кок, Е. Стілман, С. Окерман [3] та ін. Scrum – це фреймворк для управління проектами, який передбачає розбиття процесу на короткі ітерації, які називаються спринтами. Кожен спринт триває від одного до чотирьох тижнів, протягом яких команда фокусується на виконанні чітко визначених задач. В кінці кожного спринта команда представляє готовий до тестування продукт або його частину, що дає змогу замовнику вносити корективи на ранніх етапах проекту, тобто гарантує більшу клієнтоорієнтованість даного підходу.

Серед представників команди у межах Scrum-фреймворку виокремлюються ролі власника продукту (Product Owner), що відповідає за формування бачення продукту, постановку пріоритетів та взаємодію із зацікавленими сторонами; скрам майстра (Scrum Master), який керує процесами, забезпечує дотримання принципів Scrum, допомагає команді вирішувати організаційні питання та усувати перешкоди; та команди розробки (Development Team), тобто міждисциплінарної команди фахівців, які безпосередньо виконують роботу з розробки продукту. При цьому, гнучкість Scrum-методології в управлінні командою полягає в її здатності адаптуватися до змін та непередбачуваних обставин, які часто виникають під час розробки програмного забезпечення. Команди Scrum мають високий рівень автономії і самі визначають, як найкраще виконати поставлені завдання. Це сприяє більшій залученості та відповідальності кожного члена команди.

В умовах українського ринку ІТ-послуг, де часто замовники вимагають швидкого результату при мінімальних витратах, Scrum дає можливість забезпечити прозорість процесу розробки, мінімізувати ризики і оптимізувати витрати. Багато українських ІТ-компаній, таких як SoftServe, EPAM, Luxoft, вже активно використовують Scrum для реалізації як внутрішніх, так і зовнішніх проектів. Як показало проведене нами анкетування 100 ІТ-підприємств на півдні України, більшість з них використовують дану методологію, мотивуючи такий підхід наступними міркуваннями. Scrum сприяє зменшенню невизначеності завдяки частим перевіркам результатів (Demo) та коригуванням (відзначено 83% опитаних керівників проектами). Більше половини ІТ-компаній обирають даний підхід, акцентуючи, що такий тип гнучкого управління командою сприяє зростанню продуктивності команди через акцент на співпрацю, самоорганізацію та фокус на пріоритетах (74%). Також більшість підприємств зазначають клієнтоорієнтованість та гнучкість Scrum менеджменту, що уможлиблює поступову інтеграцію змін, що дозволяє

замовнику бачити прогрес і своєчасно впливати на кінцевий результат (72%). Завдяки цьому українські IT-підприємства отримують конкурентні переваги на міжнародному ринку, надаючи клієнтам якісні продукти у встановлені терміни. Наприклад, як зазначають у компанії SoftServe, Scrum допоміг суттєво покращити внутрішні процеси розробки і збільшити швидкість виведення продуктів на ринок. Попри той факт, що Scrum широко застосовується в українській IT-індустрії, існує низка викликів, з якими стикається управління компанії при бажанні імплементації даної методології. Серед основних з них зазначимо культурні бар'єри, прийняті на українських підприємствах, де досі існує традиційна для вітчизняної бізнес-моделі вертикальна ієрархія, яка суперечить принципам самоорганізації команд, притаманним Scrum. Впровадження Scrum вимагає суттєвих змін в культурі та організаційних процесах, що не завжди приймається керівництвом і працівниками. Окрім цього, часто вітчизняні компанії не повністю розуміють різницю між ролями Product Owner і Scrum Master, що призводить до змішування функцій і зниження ефективності.

Проведена розвідка дозволяє зробити такі висновки. Звернення до гнучких методологій управління, таких як Scrum, сприяє розвитку української IT-індустрії, її інтеграції у світовий ринок технологій та імплементації клієнтоорієнтованого підходу, необхідного у сучасних економічних та військово-політичних умовах. Використання Scrum в українській IT-галузі показує позитивні результати, що підтверджується зростанням попиту на IT-послуги з боку міжнародних замовників. Основні перспективи полягають у подальшій адаптації Scrum до специфіки українського бізнес-середовища, зокрема у підвищенні кваліфікації фахівців, поширенні досвіду і покращенні розуміння ролей та процесів у компаніях.

Література:

1. Schwaber K., Sutherland J. Scrum Development Process. OOPSLA Business Object Design and Implementation Workshop. Springer, London, 1997. URL: <http://www.jeffsutherland.org/oopsla/schwapub.pdf>.
2. Asseldonk M. van. How Scrum motivates people. URL: <https://www.scrum.org/resources/blog/how-scrum-motivates-people>
3. Ockerman S. Maximize Scrum with the Scrum Values. URL: <https://www.scrum.org/resources/blog/maximize-scrum-scrum-values-focus-part-1-5>.

ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ESG-КОНЦЕПЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Сучасні тенденції розвитку готельних мереж в світі в контексті корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), зокрема, спрямованість на сталий розвиток, відображають глобальні зміни у готельній індустрії, які, в першу чергу, мають забезпечити прибутковість та фінансову стабільність підприємств в процесі створення та задоволення різноманітних потреб ринку з урахуванням побажань майбутніх поколінь споживачів. Вивчення цих тенденцій є важливим для розуміння напрямів розвитку сфери надання готельних послуг в Україні в цілому та формування стратегії успішної діяльності національних готельних мереж як провідних підприємств з єдиним спільним керівництвом в сучасних мінливих умовах. Таким інноваційним трендом в управлінні розвитком мережевих підприємств готельної індустрії є впровадження в їхню діяльність принципів ESG-концепції, а саме, проявів соціальної її складової.

Узагальнюючи наукові дослідження щодо питань сталого розвитку підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу на засадах соціальної відповідальності (І. Лебедев, М. Паньків, Д. Липовий, А. Бержанір та ін.), можна побачити узгодженість у концепції КСВ та концепції сталого розвитку (sustainability). При цьому в сфері надання готельних послуг, одного з секторів індустрії туризму, як діяльності з високим рівнем соціальної спрямованості, КСВ є необхідним елементом успішного управління сталим розвитком готельних мереж в сучасних умовах. Ефективна реалізація означеного забезпечується шляхом впровадження всіх складових ESG-концепції в діяльність мережевих підприємств готельної сфери (Environmental – навколишнє середовище, Social – соціальний розвиток, Governance – корпоративне управління), але виходячи з соціально спрямованої природи готельного бізнесу, специфіки в управлінні такими підприємствами більш значуща роль надається саме соціальної складової. Важливо зазначити, що вона реалізується за допомогою конкретних інструментів, вплив яких на кінцевий фінансовий результат підприємства можна виміряти [1, с.120-124].

Грунтовне вивчення практичного досвіду управління відомими світовими брендами в готельному бізнесі дозволило виокремити прояви соціальної складової в реалізації ESG концепції, а саме:

- включення персоналу до системної реалізації положень КСВ;
- дотримання гендерної, расової рівності серед персоналу;
- розробка програм створення робочих місць;
- створення та реалізація комплексу соціальних програм для персоналу, в першу чергу, освітніх;
- розробка та реалізація програм безпечних та комфортних умов праці для персоналу, створення безпеки та комфорту для гостей;
- формування доброзичливих стосунків з місцевими спільнотами;
- розвиток волонтерства та деякі інші.

В Україні вже тривалий час принципи КСВ впроваджується в практику управління та розвитку готельного бізнесу. В першу чергу, цьому сприяє застосування міжнародними готельними мережами основних положень соціально відповідального бізнесу, що зазначені в міжнародних стандартах [2], створюється та удосконалюється нормативно-правове підґрунтя для цього, поширюють свою діяльність профільні суспільні об'єднання тощо. Досліджено, що в найуспішніших готельних мережах, які функціонують в Україні,

виявляють потужний інтерес до принципів ESG-концепції та активно впроваджують їх у свою діяльність. Так, в межах соціальної складової готельні мережі Marriott International, Hilton Worldwide і AccorHotels реалізують в Україні програми підтримки місцевих громад, благодійні ініціативи та проекти з розвитку освіти та навчання, зокрема, для перспективної молоді.

Доведено, що розвиток національних готельних мереж (наприклад, Premier Hotels and Resorts та Optima Hotels & Resorts) відбувається за допомогою впровадження проявів соціальної складової ESG-концепції та принципів КСВ, які передбачають:

- створення безпечних та здорових умов праці;
- розвиток програм розвитку персоналу, в першу чергу, молоді;
- залучення до участі в благодійних програмах,
- розробка та проведення заходів, які впливають на місцеву громаду та ін.

Отже, можна констатувати застосування проявів соціальної складової ESG-концепції та принципів КСВ в провідних готельних мережах в Україні, однак потребують впровадження:

1. Розробка та впровадження інноваційних рішень щодо інструментів соціальної складової.

2. Вдосконалення програм, спрямованих на підвищення кваліфікації вже працюючих фахівців та розширення спектру заходів, спрямованих на навчання і підвищення кваліфікації молоді (тренінги, програми стажування та практики).

3. Стимулювання більш активної співпраці з неприбутковими та малоприбутковими організаціями для зміцнення зв'язків з спільнотою.

4. Здійснення постійного контролю за розробкою та наданням загальнодоступних звітів з реалізації соціальної складової ESG-концепції та КСВ-звітів в цілому. Реалізація вказаних напрямів допоможе національним готельним мережам стати лідерами в сфері КСВ. Впровадження соціальної відповідальності допоможе у формуванні привабливого іміджу готельного бізнесу, збільшенні продуктивності праці та залученні інвестиційного капіталу.

Література:

1. Мельниченко О.В. Соціально-економічна ефективність КСВ туристичних підприємств / О.В. Мельниченко // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 24. С. 120-124. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2019/21.pdf (дата звернення: 14.10.2024).

2. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». URL: <https://www.iso.org/standard/42546.html> (дата звернення: 14.10.2024).

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

В умовах глобалізації та євроінтеграції важливою проблемою в управлінні підприємством ресторанного бізнесу є формування та збереження його конкурентоспроможності під впливом постійних змін зовнішнього середовища. Прогрес у сфері управління практично неможливий без впровадження нових підходів до підвищення ефективності, результативності, продуктивності за рахунок удосконалення бізнес-процесів на принципах економії, ресурсозбереження, скорочення витрат у всіх видах діяльності підприємства. Це зумовлює науковий інтерес до питання – формування системи управління бізнес-процесами підприємства, яка включає удосконалення процесів надання послуг у нерозривному зв'язку з націленістю на кінцевий результат, що сприяє мінімізації витрат на управління виробництвом та застосуванню інформаційних технологій.

У науковій літературі бізнес-процеси в сфері гостинності часто представлено з точки зору переваг та викликів. Однією з ключових переваг бізнес-процесів є допомога організаціям ресторанного бізнесу підвищити ефективність і продуктивність, а також поліпшити якість продуктів та послуг. Такий результат досягається шляхом впорядкування та стандартизації робочих процесів, а також наданням можливості співробітникам працювати більш ефективно[1].

Залежно від галузевої приналежності підприємства, характер та особливості бізнес-процесів будуть суттєво різнитися між собою. Проте, в найбільш загальних рисах усі бізнес-процеси, в тому числі бізнес-процеси підприємств ресторанного бізнесу, можна поділити на такі групи: основні або профільні; допоміжні або підтримуючі; керуючі бізнес-процеси.

Основні бізнес-процеси – це ті, які безпосередньо приносять доходи підприємству і «покривають» операційну діяльність, наприклад, постачання, виробництво або надання послуги, збут.

Допоміжні бізнес-процеси – це процеси-обслуговування основних, наприклад, підбір персоналу, облікова робота, інформаційне забезпечення і подібні.

Керуючі бізнес-процеси – в основному не мають матеріальної форми вираження, а спрямовані на стратегічне та операційне управління усіма елементами підприємства як економічної системи. Схема бізнес-процесів підприємства не може бути універсальною, адже набір компонентів ланцюга надання послуг різниться в розрізі: розмірів підприємства ресторанного бізнесу; особливостей організації бізнесу; характеру взаємодії між підрозділами підприємства[2].

Сучасні вимоги свідчать, що застосування на підприємствах ресторанного бізнесу функціональних структур управління не відповідає вимогам оперативності, гнучкості, дієвості та призводить до втрати інноваційності, постійного дублювання функцій, збільшення витрат на утримання адміністративного персоналу, складнощів в орієнтації на споживачів. У сучасному процесному підході до управління виділяють два підходи вдосконалення бізнес-процесів:

- 1) поступовий підхід удосконалення процесів (за Демінгом) в межах діючої організаційної структури управління, що вимагає незначних капіталовкладень[3];
- 2) кардинальний підхід (за Хаммером і Чампі), що призводить до суттєвих змін процесу

та фундаментальних змін в організаційній структурі управління [4]. На нашу думку, саме застосування кардинального підходу не вистачає і залишається не реалізованим підприємствами ресторанного бізнесу для формування системи управління бізнес-процесами.

Проблема формування системи управління бізнес-процесами залишається актуальною, оскільки без суттєвого вдосконалення бізнес-процесів не можливо виробляти якісну продукцію та надавати якісні послуги, утримувати лідерство за величиною витрат, що забезпечує конкурентні переваги підприємству. Такі передові технології як: система менеджменту якості, оптимізація та інжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, збалансована система показників, аутсорсинг можуть бути використані тільки при умові формування ефективної системи управління бізнес-процесами на підприємстві.

Література:

1. Кузнецова І. О. Технологія управління у системі енергетичного менеджменту підприємств муніципальної власності. Науковий вісник одеського національного економічного університету. Менеджмент та бізнес-адміністрування. Збірник наукових праць №1-2, 2024. URL: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2024/314-315/pdf/NV_ONEU_1-2_2024_\(on-line\).pdf#page=103](http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2024/314-315/pdf/NV_ONEU_1-2_2024_(on-line).pdf#page=103)
2. Тур О.В., Матусевич А.С. Управління бізнес-процесами на підприємстві. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 6, 2018. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6415>
3. Deming, W. E. Out of the crisis. Cambridge, Mass.: MIT Center for Advanced Engineering Study. 1986. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=en&lr=&id=RTNwDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&ots=V2lum8BbO1&sig=F5SFJn3cJtyLdDzMbsuwcXXCNBA&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
4. Michael Hammer, James Champy. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. Harper Business, 2006. URL: <https://mind.ua/books/211-reinzhiniring-korporaciyi-manifest-revolyuciyi-u-biznesi>

Носаченко О.А.

ст. викладач кафедри маркетингу та міжнародної логістики
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шикіна О.В.

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ЗАЛУЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ З БІЗНЕСУ ДО НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ У СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МАРКЕТИНГ»

В умовах сучасного ринку праці ключову роль у підготовці конкурентоспроможних фахівців відіграє інтеграція навчального процесу з реальним бізнес-середовищем. Особливо це актуально для спеціальності «Маркетинг», де постійна зміна споживчих тенденцій, впровадження нових технологій і методів комунікації вимагають від студентів не тільки теоретичних знань, але й практичних навичок, які можуть бути отримані лише в умовах реального бізнесу. У зв'язку з цим залучення стейкхолдерів з бізнесу до навчального процесу є критичним елементом підготовки сучасних маркетологів.

Стейкхолдери у контексті вищої освіти – це всі зацікавлені сторони, які можуть впливати на навчальний процес і водночас мають зацікавленість у його результатах. До них належать не лише викладачі та студенти, але й представники бізнесу, державних установ, громадських організацій та професійних асоціацій. Стейкхолдери з бізнесу, такі як компанії, агентства та підприємці, є особливо важливими для спеціальностей, що мають прикладний характер, таких як маркетинг.

Залучення стейкхолдерів з бізнесу до навчального процесу дозволяє студентам отримати практичний досвід, розвинути професійні навички, зрозуміти реальні умови роботи в галузі, а також налагодити контакти для майбутнього працевлаштування.

Одна з найефективніших форм співпраці між університетами та бізнесом – це запрошення представників компаній для проведення гостьових лекцій та майстер-класів. Такі лекції дозволяють студентам ознайомитися з найсучаснішими тенденціями та викликами у сфері маркетингу. Крім того, це можливість почути про реальні кейси успішних компаній, розглянути приклади управління брендами або дізнатися про складнощі, з якими стикаються маркетологи на практиці.

Дедалі більше освітніх програм з маркетингу інтегрують у навчальний процес реальні бізнес-кейси. Студенти виконують проекти для існуючих компаній, розробляючи маркетингові стратегії, кампанії або аналізуючи поведінку споживачів. Це не лише розвиває їхні професійні навички, але й допомагає стейкхолдерам з бізнесу отримати свіжий погляд на свої завдання та проблеми.

Інтерв'ю з представниками бізнесу, які проводять студенти в рамках своїх дослідницьких проектів, можуть допомогти їм зрозуміти реалії роботи у галузі маркетингу. Окрім цього, інтерв'ю можуть стати платформою для налагодження професійних контактів і подальшого стажування.

Стажування у компаніях – це одна з найбільш ефективних форм залучення стейкхолдерів з бізнесу до навчального процесу. Стажування дозволяє студентам застосовувати теоретичні знання на практиці, а компаніям – випробувати майбутніх потенційних співробітників у реальних умовах.

Організація конкурсів або хакатонів, де студентам пропонують вирішувати реальні маркетингові завдання компаній, є чудовим інструментом для підвищення їхньої мотивації та розвитку професійних навичок. Крім того, компанії можуть отримати цікаві ідеї для вирішення актуальних завдань.

Завдяки тісній співпраці з бізнесом, навчальні програми можуть бути адаптовані до

сучасних вимог ринку, що підвищує шанси випускників на успішне працевлаштування. Стейкхолдери з бізнесу забезпечують доступ до актуальних знань, технологій та тенденцій, що дозволяє студентам здобути навички, затребувані на ринку праці.

Співпраця з бізнесом створює можливість для стажування, практики та працевлаштування. Студенти, які брали участь у реальних проектах або стажуваннях, мають конкурентні переваги під час пошуку роботи.

Залучення реальних кейсів у навчальний процес допомагає студентам побачити прямий зв'язок між теоретичними знаннями і практичним застосуванням, що підвищує їхню мотивацію до навчання.

Незважаючи на очевидні переваги, залучення стейкхолдерів з бізнесу може супроводжуватися певними викликами. По-перше, не завжди бізнес готовий інвестувати час і ресурси у навчання студентів. По-друге, інколи очікування бізнесу щодо результатів співпраці можуть не співпадати з можливостями студентів на початкових етапах навчання.

Університетам необхідно розробляти чіткі механізми співпраці зі стейкхолдерами з бізнесу, забезпечуючи, з одного боку, якісне навчання студентів, а з іншого – надання бізнесу корисних результатів співпраці.

Залучення стейкхолдерів з бізнесу до навчального процесу спеціальності «Маркетинг» є ключовим елементом підготовки конкурентоспроможних фахівців, що відповідають сучасним вимогам ринку праці. Співпраця з компаніями через гостьові лекції, майстер-класи, практичні проекти, стажування та конкурси не лише забезпечує студентів практичним досвідом, але й сприяє розвитку їхніх професійних навичок і мотивації до навчання.

Задля успішної інтеграції бізнесу у навчальний процес, університети мають створювати гнучкі та ефективні моделі співпраці, що відповідатимуть інтересам як студентів, так і представників бізнесу.

Література:

1. Шикіна, О. (2023). Корпоративна освіта як ознака інтеграційних процесів у готельних мережах. Економіка та суспільство, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-123>

ПРИНЦИПИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ В МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сучасного ринкового середовища, яке постійно змінюється під впливом технологій, глобалізації та соціальних факторів, українські підприємства змушені адаптувати свої стратегії відповідно до нових викликів. Застосування принципів теорії складних систем дозволяє краще розуміти тренди ринкових процесів, коли малі зміни можуть спричиняти великі ефекти, а спонтанні явища, як наприклад, вірусний маркетинг, можуть кардинально змінювати попит на продукцію. Такий підхід не лише сприяє глибшому розумінню ринкової динаміки, а й допомагає прогнозувати майбутні зміни та швидко адаптуватися до нових умов, що особливо важливо в умовах високої конкуренції.

Військові дії РФ проти України завдали знищення та руйнацію багатьох секторам економіки, підприємствам малого бізнесу готельної сфери. В той же час, за даними Державного агентства розвитку туризму у 2023 році податкові надходження від туристичної галузі України вийшли на довоєнний рівень. Суб'єктами підприємництва сфери туризму та гостинності перераховано до бюджету України у 2023 році платежів на 32% більше в порівнянні з 2022 р. [1]. Статистичні спостереження свідчать, що у 2023 році сектор гостинності України продовжував надавати послуги споживачам в регіонах які менш відчували наслідки військових дій.

Підходи до застосування базових принципів теорії складних систем у маркетинговій діяльності орієнтовані на глибоке розуміння взаємодій між споживачами, конкурентами та ринковими умовами. Один з основних підходів полягає у використанні моделей для аналізу споживчої поведінки, що дозволяє виявити закономірності та передбачити зміни в попиті. Іншим важливим аспектом є мережевий аналіз, що досліджує, як інформація поширюється через соціальні мережі, впливаючи на популярність продуктів і брендів. Також важливо враховувати динаміку ринків, де зміни в одному елементі можуть мати каскадний ефект на інші. Застосування теорії складних систем у маркетинговій діяльності також сприяє розвитку персоналізованих стратегій. Завдяки аналізу великої кількості факторів, що впливають на поведінку кожного окремого споживача, підприємства готельної сфери можуть створювати більш точні та персоналізовані пропозиції, що значно підвищує рівень задоволеності клієнтів і лояльності до готельного бренду.

Зростання конкуренції вимагає менеджерів підприємств звертатися до системного аналізу для оптимізації своїх бізнес-процесів та вирішення завдань ефективніше. Адаптивні маркетингові стратегії, що ґрунтуються на постійному аналізі даних і реагуванні на зміни, забезпечують конкурентоспроможність. Сценарне моделювання допомагає прогнозувати різні варіанти розвитку подій, а також враховувати емерджентні тренди, що виникають внаслідок локальних змін. Застосування теорії складних систем також включає оцінку ефективності кампаній у режимі реального часу, що дозволяє оперативну коригувати стратегії, підвищуючи їх результативність у швидкозмінному середовищі. Таким чином, інтегрований системний підхід до маркетингу сприяє більш ефективному управлінню ресурсами і досягненню бізнес-цілей [2; 3].

Одним з прикладів інтегрованого системного підходу до маркетингу в період військового стану, є діяльність готельної мережі Ribas Hotels, де середнє завантаження готельних закладів у 2023 р. досягло 30,79%, що на 3,45% більше у порівнянні з 2022 р. Готелі мережі Ribas Hotels у західних регіонах України (курорт Буковель та інші курорти Закарпаття) провели коригування стратегії диверсифікації та стали центром внутрішнього туризму в

2023 році [4].

Застосування мережевих моделей допомагає краще розуміти, як інформація розповсюджується між споживачами, що відкриває нові можливості для ефективного маркетингового впливу. Крім того, системний підхід дозволяє брендам створювати спільноти навколо своїх продуктів, що підвищує лояльність споживачів і забезпечує постійний зворотний зв'язок. Це важливо для постійного вдосконалення пропозицій та підвищення їх актуальності. Теорія складних систем допомагає маркетологам краще підготуватися до непередбачуваних подій та кризових ситуацій. Моделюючи різні сценарії розвитку ринку, можна заздалегідь розробити стратегії реагування, що мінімізує негативні наслідки та забезпечує швидке відновлення діяльності готелів.

Отже, застосування принципів теорії складних систем у маркетинговій діяльності підкреслює важливість інтеграції даних, адаптивності та швидкого реагування на зміни в ринковому середовищі. Це дозволяє готельним підприємствам не лише адаптувати свої стратегії до поточних умов, але й впливати на формування нових трендів та ринкової поведінки споживачів готельних послуг.

Література:

1. Динаміка податкових надходжень по областях за 2023 рік. URL: <https://www.tourism.gov.ua/>
2. Журан, О. А., Беркунський, Є. Ю., Гайдаєнко, О. В., Морозова, Г. С., & Павленко, А. Ю. (2024). Застосування системного підходу при виконанні ІТ-проектів. *Electrotechnic and Computer Systems*, 40 (116), 37-45.
3. Федорченко, А. В. Головні принципи застосування теорії систем у дослідженнях складних економічних систем маркетингового типу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/47225391.pdf>
4. Ринок готельної нерухомості 2023: попит відновлюється, кадровий голод посилюється. URL: <http://surl.li/trrog>

Польова Н.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Київ, Україна

Радченко О.В.

аспірант кафедри менеджменту та маркетингу
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Управління людським капіталом покликане максимізувати ефективність роботи персоналу в обслуговуванні стратегічних цілей роботодавця. Наукові дослідження показують, що нестача людського капіталу належної якості відчувається практично у всіх країнах світової спільноти. Високий рівень людського капіталу потрібен для успішного виконання цілей економічних систем, усвідомлення процесності та цілісності навколишнього оточення, виявлення її складності та суперечливості, а також для вміння ефективно вирішувати проблеми у конкретній економічній системі. При цьому демографічна ситуація не дозволяє сподіватися на вирішення названої проблеми найближчим часом.

Одним із трендів розвитку теорії та практики менеджменту виступає перехід від парадигми управління персоналом до управління людським капіталом.

Для ефективного управління людським капіталом доцільно формувати відповідні механізми менеджменту, а також необхідно мати повний набір його характеристик. Проте слід зазначити, що характерні риси людського капіталу такі, що коректно оцінити, знайти ефективні методи та інструменти управління ним досить важко [1].

Ключові технології вирішення задач управління людським капіталом в економічних системах на процедурному рівні є функціональним перетворенням вхідної інформації у вихідну в рамках процесів, що відбуваються в економічній системі. Починати процес управління людським капіталом слід з нормування, оскільки воно задає ключові параметри з метою оцінки людського капіталу в економічній системі. При цьому наголошувати на конкретних професіях є недоцільним, оскільки передбачається, що склад параметрів людського капіталу в залежності від професії та їх нормативні значення в рамках обраної методики відрізняються незначно.

Можна виділити такі ключові проблеми, характерні практично для всіх економічних систем різних масштабів та сфер діяльності: брак ресурсного та кадрового забезпечення; неконкретність розподілу відповідальності; неналежна якість нормативно-правових актів управління; низький рівень професіоналізму в управлінні; брак матеріального стимулювання; недостатньо чітко визначення компетенцій; відсутність об'єктивних критеріїв оцінки господарської діяльності; недостатність необхідних повноважень для діяльності в рамках компетенцій; відсутність або недостатність контролю; вади існуючої системи відповідальності та інших юридичних гарантій виконання посадових обов'язків; неповнота необхідної інформації; недостатність морального стимулювання та ін. [2].

Ключовими засобами та методами, націленими на зростання ефективності управління людським капіталом, виступають такі: мотивація до формування та прояву якостей людини, що характеризують ознаки людського капіталу; інвестиції в якість та розвиток людського капіталу; належна система оплати праці, що відповідає принципам персонального розвитку та мотивації діяльності в організації; компетентність і кваліфікація, що розвивають уміння та навички ефективної діяльності, що підвищують рівень професіоналізму; ціннісні установки, які у процесах управління; забезпечення інформацією за критеріями нових знань, інформаційне поле належного рівня; культура; організація інноваційної діяльності для відкриття нових можливостей у діяльності.

У процесі управління людським капіталом як складовим елементом менеджменту

персоналу в економічній системі необхідно задіяти засоби та методи, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності організації, більш ефективному досягненню її цілей. Крім того, за допомогою даного процесу управління з'являється можливість визначення вектора накопичення та зростання людського капіталу, тим самим знаходячи, як і які інвестиції в персонал сприяють підвищенню ефективності економічної системи.

До складу функцій управління людським капіталом слід включити такий важливий інструмент, як оцінка людського капіталу. Ефективними методами оцінки людського капіталу є: використання натуральних кількісних та якісних показників людського капіталу; вартісні оцінки; інтегральні оцінки.

Серед цих методів особливий інтерес викликає остання група, яка використовує інтегральні показники. Порівняльний аналіз економічних систем з інтегральною оцінкою людського капіталу дає можливість ухвалити ефективне рішення щодо управління людським капіталом в інноваційній економіці [3].

Отже, ефективне управління людським капіталом в економічних системах сприяє розвитку та формуванню високопрофесійного персоналу, що володіє нестандартним мисленням, що є основою конкурентоспроможності та інноваційної діяльності.

Література:

1. Ліпич Л. Стратегічне управління людським капіталом як складова розвитку підприємства / Л. Ліпич, О. Хілуха, М. Кушнір, В. Загоруйко // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2019. № 1. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_1_8.
2. Ахновська І.О. Теоретико-методологічні основи формування людського капіталу. Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава : ПП «Астроя», 2019. С. 81–86. URL: <http://www.economics.in.ua/2020/01/blog-post.html>
3. Назарко, С., Канцур, І., & Познанська, І. (2022). Управління людським капіталом в умовах війни. Економіка та суспільство, (41).

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Цифрова трансформація визначається як інтеграція цифрових технологій у всі аспекти діяльності підприємства, що призводить до фундаментальних змін у способах роботи та надання цінності клієнтам. Вона включає в себе не лише впровадження новітніх технологій, але й зміну культури організації, бізнес-моделі та процесів прийняття рішень. У цьому контексті інноваційні підходи до управління стають критично важливими для забезпечення успішної трансформації [1].

Цифрова трансформація вимагає від підприємств гнучкості та здатності швидко адаптуватися до змін. Традиційні ієрархічні моделі управління втрачають свою ефективність, поступаючись місцем більш децентралізованим та гнучким структурам. Сучасні теорії менеджменту пропонують концепції agile-управління, яке базується на принципах гнучкості, колаборації та постійного вдосконалення.

Українські підприємства стикаються з низкою специфічних викликів у процесі цифрової трансформації. Серед них можна виділити обмеженість фінансових ресурсів, недостатній рівень розвитку цифрової інфраструктури та відсутність досвіду в управлінні цифровими проектами. Проте, наявність висококваліфікованих ІТ-фахівців та зростаючий інтерес до інновацій створюють сприятливі умови для подолання цих перешкод [2]

Можливості цифрової трансформації для українських підприємств полягають у підвищенні ефективності операцій, розширенні ринків збуту та створенні нових бізнес-моделей. Впровадження цифрових технологій дозволяє оптимізувати ланцюжки постачання, покращити взаємодію з клієнтами та партнерами, а також підвищити якість продукції та послуг.

Для успішної цифрової трансформації підприємства повинні розробити комплексну стратегію, яка враховує специфіку їхньої діяльності та ринкового середовища. Це включає визначення цілей та пріоритетів трансформації, оцінку наявних ресурсів та компетенцій, а також розробку плану впровадження змін.

Ключовим елементом є залучення всіх рівнів організації до процесу трансформації. Лідери підприємств повинні виступати агентами змін, забезпечуючи підтримку та мотивацію персоналу. Важливо також встановити механізми зворотного зв'язку та постійного вдосконалення, що дозволить оперативно реагувати на виклики та коригувати стратегію за потреби [3].

Сучасні технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання, інтернет речей та блокчейн, відкривають нові можливості для оптимізації управлінських процесів. Вони дозволяють автоматизувати рутинні завдання, забезпечувати прозорість операцій та покращувати якість прийняття рішень.

Наприклад, використання систем бізнес-аналітики дає змогу отримувати оперативні дані про діяльність підприємства, аналізувати показники ефективності та прогнозувати розвиток ситуації. Це сприяє більш точному плануванню та швидкому реагуванню на зміни ринку.

Зміни в технологіях повинні супроводжуватися змінами в організаційній культурі. Формування інноваційного мислення, заохочення творчості та експериментів є необхідними умовами для успішної трансформації. Підприємства повинні створювати середовище, де співробітники можуть пропонувати нові ідеї, брати на себе відповідальність та вчитися на помилках.

Успішні кейси цифрової трансформації серед українських підприємств демонструють, як інноваційні підходи до управління можуть приводити до значних покращень. Наприклад, підприємства в галузі агротехнологій впроваджують системи точного землеробства, використовуючи дані зі супутників та дронів для оптимізації виробництва [4].

У сфері фінансових послуг цифрові платформи та мобільні додатки стають стандартом, підвищуючи доступність та зручність для клієнтів. Виробничі компанії використовують автоматизовані системи контролю якості та управління виробництвом, що підвищує продуктивність та зменшує втрати.

Інноваційні підходи до управління є невід'ємною складовою успішної цифрової трансформації українських підприємств. Вони дозволяють адаптуватися до швидких змін ринку, підвищувати ефективність та створювати нову цінність для клієнтів. Для досягнення цих цілей підприємства повинні інвестувати в технології, розвивати компетенції персоналу та формувати культуру інновацій.

Література:

1. Бойда С. Інноваційні підходи до управління підприємствами в умовах діджиталізації економіки. Економіка та управління підприємствами, 2022. Вип I (85). С. 72-81.
2. Євтух А. І., Вівтоніченко Я. В., Космін В. Р. Інноваційні підходи до управління бізнес-процесами на підприємстві. Науковий вісник Одеського національного економічного університету, 2023. №5-6 (306-307), 2023. С. 16-22.
3. Томах В. В. Цифрова трансформація управління підприємствами України у контексті сталого розвитку: інноваційні рішення, креативні технології / В. В. Томах, Т. Є. Сігасва, М. В. Мартиненко // Академічні візії, 2023. № 18. URL: <https://salo.li/176f9cC>
4. Горбаченко С. А., Клевцевич Н. А. Можливості економічного розвитку на засадах циркулярності в умовах цифрової трансформації. Запоріжжя. Класичний приватний університет. Економіка та підприємництво, 2023, № 1 (127). С. 35-40.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ В ЕРУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Цифрова трансформація визначається як інтеграція цифрових технологій у всі аспекти діяльності підприємства, що призводить до фундаментальних змін у способах роботи та надання цінності клієнтам. Вона включає в себе не лише впровадження новітніх технологій, але й зміну культури організації, бізнес-моделі та процесів прийняття рішень. У цьому контексті інноваційні підходи до управління стають критично важливими для забезпечення успішної трансформації [1].

Цифрова трансформація вимагає від підприємств гнучкості та здатності швидко адаптуватися до змін. Традиційні ієрархічні моделі управління втрачають свою ефективність, поступаючись місцем більш децентралізованим та гнучким структурам. Сучасні теорії менеджменту пропонують концепції agile-управління, яке базується на принципах гнучкості, колаборації та постійного вдосконалення.

Українські підприємства стикаються з низкою специфічних викликів у процесі цифрової трансформації. Серед них можна виділити обмеженість фінансових ресурсів, недостатній рівень розвитку цифрової інфраструктури та відсутність досвіду в управлінні цифровими проектами. Проте, наявність висококваліфікованих ІТ-фахівців та зростаючий інтерес до інновацій створюють сприятливі умови для подолання цих перешкод [2].

Можливості цифрової трансформації для українських підприємств полягають у підвищенні ефективності операцій, розширенні ринків збуту та створенні нових бізнес-моделей. Впровадження цифрових технологій дозволяє оптимізувати ланцюжки постачання, покращити взаємодію з клієнтами та партнерами, а також підвищити якість продукції та послуг.

Для успішної цифрової трансформації підприємства повинні розробити комплексну стратегію, яка враховує специфіку їхньої діяльності та ринкового середовища. Це включає визначення цілей та пріоритетів трансформації, оцінку наявних ресурсів та компетенцій, а також розробку плану впровадження змін.

Ключовим елементом є залучення всіх рівнів організації до процесу трансформації. Лідери підприємств повинні виступати агентами змін, забезпечуючи підтримку та мотивацію персоналу. Важливо також встановити механізми зворотного зв'язку та постійного вдосконалення, що дозволить оперативного реагувати на виклики та коригувати стратегію за потреби [3].

Сучасні технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання, інтернет речей та блокчейн, відкривають нові можливості для оптимізації управлінських процесів. Вони дозволяють автоматизувати рутинні завдання, забезпечувати прозорість операцій та покращувати якість прийняття рішень.

Наприклад, використання систем бізнес-аналітики дає змогу отримувати оперативні дані про діяльність підприємства, аналізувати показники ефективності та прогнозувати розвиток ситуації. Це сприяє більш точному плануванню та швидкому реагуванню на зміни ринку.

Зміни в технологіях повинні супроводжуватися змінами в організаційній культурі. Формування інноваційного мислення, заохочення творчості та експериментів є необхідними умовами для успішної трансформації. Підприємства повинні створювати середовище, де співробітники можуть пропонувати нові ідеї, брати на себе відповідальність та вчитися на помилках.

Успішні кейси цифрової трансформації серед українських підприємств демонструють, як

інноваційні підходи до управління можуть приводити до значних покращень. Наприклад, підприємства в галузі агротехнологій впроваджують системи точного землеробства, використовуючи дані зі супутників та дронів для оптимізації виробництва [4].

У сфері фінансових послуг цифрові платформи та мобільні додатки стають стандартом, підвищуючи доступність та зручність для клієнтів. Виробничі компанії використовують автоматизовані системи контролю якості та управління виробництвом, що підвищує продуктивність та зменшує втрати.

Інноваційні підходи до управління є невід'ємною складовою успішної цифрової трансформації українських підприємств. Вони дозволяють адаптуватися до швидких змін ринку, підвищувати ефективність та створювати нову цінність для клієнтів. Для досягнення цих цілей підприємства повинні інвестувати в технології, розвивати компетенції персоналу та формувати культуру інновацій.

Література:

1. Бойда С. Інноваційні підходи до управління підприємствами в умовах діджиталізації економіки. Економіка та управління підприємствами, 2022. Вип I (85). С. 72-81.
2. Євтух А. І., Вівтоніченко Я. В., Космін В. Р. Інноваційні підходи до управління бізнес-процесами на підприємстві. Науковий вісник Одеського національного економічного університету, 2023. №5-6 (306-307), 2023. С. 16-22.
3. Томах В. В. Цифрова трансформація управління підприємствами України у контексті сталого розвитку: інноваційні рішення, креативні технології / В. В. Томах, Т. Є. Сігасва, М. В. Мартиненко // Академічні візії, 2023. № 18. URL: <https://salo.li/176f9cC>
4. Горбаченко С. А., Клевцевич Н. А. Можливості економічного розвитку на засадах циркулярності в умовах цифрової трансформації. Запоріжжя. Класичний приватний університет. Економіка та підприємництво, 2023, № 1 (127). С. 35-40.

МАРКЕТИНГ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАПУСКУ І МАСШТАБУВАННЯ СТАРТАПІВ

У наш час, розпочати бізнес - це нелегка справа, навіть якщо він ідеально відповідає потребам споживачів, адже може просто загубитися серед безлічі подібних пропозицій. У такій ситуації особливо важливим є глибокий аналіз маркетингових стратегій, оскільки саме він може стати запорукою успіху стартапу. «Сфера маркетингу стартапів є складною і включає безліч стратегій, таких як брендинг, залучення в соціальні мережі, контент-маркетинг, пошукова оптимізація тощо. Основна мета маркетингу стартапів полягає в трьох напрямках: підвищити обізнаність про пропозиції компанії, залучити потенційних клієнтів і, зрештою, перетворити цих потенційних клієнтів на лояльних клієнтів, які платять.» [1] Щоб продукт дійсно знайшов своїх поціновувачів, необхідно створити маркетингову стратегію, яку варто детально продумати ще на стадії розробки стартапу.

«Маркетингова стратегія – це довгостроковий комплекс цілей і напрямів діяльності компанії, що включає глобальну ключову інформацію про ринки збуту товарів і послуг, конкурентів, переваги бренду та методи його просування, визначення цільової аудиторії продукту а також її потреби та «болі», способи комунікації з потенційними покупцями.» [2] Першим і найважливішим етапом, є дослідження ринку, на якому планується реалізація стартапу, адже проведення детального аналізу ринку є необхідним для розуміння обсягів ринку, тенденцій його розвитку, рівня конкуренції, а також аналізу потенційних покупців, оскільки стартап без чіткого розуміння своєї аудиторії приречений на провал. Це не лише допомагає сформувати продукт, який відповідатиме потребам споживачів, але й забезпечує його правильне позиціонування на ринку, і в цьому процесі незамінними помічниками є різноманітні маркетингові моделі. Наприклад, модель STP (Segmentation, Targeting, Positioning) дозволяє чітко визначити цільову аудиторію та позиціонування продукту, тоді як модель «4Р» (Product, Price, Place, Promotion) допомагає створити всебічний план виходу на ринок, охоплюючи аспекти ціноутворення, канали збуту та промоцію. Модель «5 сил Портера» аналізує конкурентне середовище, визначаючи ключові фактори, які впливають на конкурентоспроможність стартапу, а модель AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) дозволяє побудувати ефективну комунікацію з клієнтом, перетворюючи його інтерес у реальні продажі. Завдяки такому глибокому аналізу можна не лише виявити конкурентні переваги, але й додати нові, що дозволить стартапу виділитися серед конкурентів.

Після завершення попереднього етапу формується концепція стартапу, яка включає характеристики продукту та унікальну торгову пропозицію, зрозумілу для цільової аудиторії. Маркетинг відіграє ключову роль у створенні впізнаваності бренду та унікального образу продукту, що відрізняє його від конкурентів, а після цього розробляється рекламна кампанія з фокусом на найбільш ефективні канали просування: соціальні мережі, веб-портали, ЗМІ, радіо чи телебачення. Одним із найефективніших інструментів просування для стартапів є контент-маркетинг. «Контент-маркетинг важливий на ранніх стадіях розвитку стартапу, оскільки є вигідним рішенням для охоплення нової аудиторії з точки зору співвідношення ціни та якості. Цей інструмент дає змогу створювати та поширювати контент за низькою ціною або навіть безкоштовно, не вимагаючи значних маркетингових інвестицій. Таким чином, стратегія контент-маркетингу дає стартапам з невеликим бюджетом можливість охопити ширшу аудиторію. Вона містить різні форми контенту та канали, що дає змогу не тільки утримувати лояльних клієнтів, а й викликати інтерес у тих, хто раніше навіть не чув про ваш проєкт. Все це працює на досягнення ключової мети — побудову надійних

відносин між стартапом та його цільовою аудиторією.» [3] У сучасних українських реаліях, контент-маркетинг у соціальних мережах є ключовим інструментом просування більшості бізнесів. Наприклад, компанія «Uklon» активно використовувала контент-маркетинг для підтримки свого іміджу, зокрема через соціальні мережі, де вона демонструвала свою соціальну відповідальність, допомогу волонтерам і підтримку ЗСУ. Така стратегія не тільки зміцнила лояльність клієнтів, але й зробила бренд більш помітним та значущим в умовах війни.

Коли стартап успішно запустився, продукт знайшов своїх клієнтів, а продажі стабільно зростають, тоді варто думати про масштабування. Маркетингові дослідження перед виходом на новий ринок допомагають уникнути помилок, даючи цінну інформацію про конкурентів, попит і потреби споживачів, а також відіграють ключову роль у правильному позиціонуванні бренду та адаптації продукту до нових умов. «Маркетингові стратегії знаходяться на передовій масштабування бізнесу. Відкладання маркетингу на другий план, поки ви зосереджуєтесь на інших функціях, може загальмувати прогрес, навіть якщо ви вкладаєте всі зусилля у свій продукт чи стратегії продажів». [4]

Розвиток інтернету, новітніх технологій та штучного інтелекту (ШІ) кардинально змінює маркетингові дослідження у стартап-індустрії. Завдяки ШІ стартапи в майбутньому зможуть детально аналізувати споживчі дані, автоматизувати дослідження ринку та отримувати інсайти в реальному часі, що дозволить їм адаптувати продукти та знижувати операційні витрати. Крім того, диджиталізація відкриває можливості для динамічних рекламних кампаній, які підлаштовуються під активність споживачів, що сприяє підвищенню конверсії та лояльності до бренду.

Отже, маркетинг відіграє ключову роль у запуску та масштабуванні стартапів, допомагає їм виділитися на ринку з-поміж конкурентів, знайти свою цільову аудиторію та ефективно функціонувати, а також розширити асортимент, вийти на нові ринки та зміцнити бренд. Маркетинг забезпечує стартапам можливість не лише вижити, але й процвітати у конкурентному середовищі.

Література:

1. Маркетингова стратегія для стартапів inseed. inseed | Let your business blossom. URL: <https://inseed.marketing/uk/blog/marketingova-strategiya-dlya-startapiv/#:~:text=Основна%20мета%20маркетингу%20стартапів.>
2. Маркетингова стратегія - розробка, види, цілі - IDmarketing. IDmarketing - Блог про маркетинг від реального маркетолога. URL: <https://idmarketing.com.ua/teoriya-marketyngu/marketingova-strategiya/>.
3. Чому контент-маркетинг важливий для стартапів та компаній на ранніх стадіях розвитку? | Livepage. Livepage. URL: <https://livepage.ua/blog/why-is-content-marketing-important-for-startups.html>.
4. What Makes a Startup Scalable. Clutch. URL: <https://clutch.co/resources/what-makes-a-startup-scalable#six>.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління маркетинговою діяльністю є ключовим фактором успіху будь-якої організації. Це включає аналіз ринкових можливостей, виділення ключових сегментів, розробку результативних стратегій та їх ефективне впровадження. Стратегічне планування в маркетингу є безперервним процесом, який потребує гнучкості через змінні умови ринку та зовнішнього середовища. Навіть довгострокові перспективи можуть змінюватися, що вимагає постійного оновлення завдань, коригування прогнозів і стратегій у відповідь на зміни ринкових умов [1, с. 269].

У процесі розробки маркетингової стратегії часто використовується імовірнісний підхід, де ймовірність успіху стратегії визначається за допомогою математичного та економічного моделювання. Однак цей підхід є досить складним, тому на практиці перевагу надають сценарному методу. Він передбачає розгляд ринку через три можливі сценарії: оптимістичний, реалістичний і песимістичний. У кожному сценарії враховуються різні фактори, такі як поведінка конкурентів, перспективи розвитку підприємства та зовнішні умови. На основі цих сценаріїв розробляються основні та резервні стратегії, спрямовані на задоволення попиту та досягнення максимальної ефективності інвестицій.

Процес розробки маркетингової стратегії є складним і тривалим. Він передбачає як глибокий аналіз внутрішнього середовища підприємства, так і оцінку зовнішніх факторів, що впливають на його діяльність. Оскільки кількість змінних факторів на ринку постійно зростає, жодна стратегія не може залишатися незмінною протягом усього часу свого існування. Невизначеність зовнішнього середовища часто ускладнює прогнозування, роблячи його менш точним і вимагаючи більшої гнучкості в управлінських рішеннях.

Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства повинні не тільки розробляти стратегії, але й бути готовими до їх коригування або навіть зміни загального напрямку розвитку. Важливим є вміння оперативно реагувати на нові можливості та загрози, що виникають у процесі реалізації стратегій. Це дозволить підприємству залишатися гнучким та адаптивним у мінливих ринкових умовах.

Маркетингова стратегія є невід'ємною частиною загальної стратегії підприємства. Вона включає розробку продуктів, що відповідають потребам споживачів, правильне позиціонування товарів на ринку, а також створення ефективного маркетингового комплексу, що охоплює ціноутворення, канали розподілу, комунікації та просування продукції. Маркетингові стратегії допомагають підприємствам досягати своїх цілей і забезпечувати задоволення споживачів, що, в свою чергу, впливає на конкурентоспроможність та ринкові позиції компанії.

Успішна маркетингова стратегія повинна враховувати всі фактори, що можуть впливати на ринкові позиції підприємства. Вона має бути розроблена на основі глибокого аналізу ринку, конкурентів і самого підприємства. Основними етапами її розробки є проведення маркетингового аудиту, визначення цілей і завдань, вибір стратегічних напрямків маркетингу, формування маркетинг-міксу та оцінка ефективності реалізованої стратегії. Маркетинговий аудит включає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку потенціалу підприємства, а також діагностику сильних і слабких сторін компанії.

Цілі розробки маркетингової стратегії включають фінансові, ринкові, організаційні та виробничі аспекти. Фінансові цілі охоплюють показники витрат, обсягів продажів

та прибутку. Ринкові цілі стосуються збільшення частки ринку та кількості клієнтів. Організаційні цілі пов'язані з оптимізацією внутрішньої структури підприємства, а виробничі цілі визначаються на основі досягнення ринкових показників і спрямовані на покращення процесів виробництва.

При формуванні маркетингового плану важливо враховувати всі ці фактори, оскільки вони впливають на успіх реалізації стратегії. Важливим елементом є маркетинг-мікс, який охоплює товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику компанії. Всі ці елементи повинні бути взаємопов'язані та відповідати загальній стратегії підприємства. Оцінка ефективності реалізованої стратегії дозволяє визначити, наскільки вдало підприємство реалізувало свої маркетингові цілі та які аспекти потребують подальшого вдосконалення [2].

Успішна реалізація маркетингової стратегії забезпечує не лише фінансовий успіх підприємства, але й зміцнення його позицій на ринку. Вона допомагає підприємству розширювати клієнтську базу, збільшувати обсяги продажів, виводити на ринок нові товари та послуги, а також підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції. У сучасних умовах важливо, щоб стратегія була гнучкою та адаптувалася до змін ринкової кон'юнктури, що дозволить підприємству залишатися успішним у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Тарасова К. І. Стратегічний маркетинг в системі управління підприємством / К. І. Тарасова // Матеріали XXII Міжнар. наук.-практ. конф.: Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики, (Одеса, 8 вересня, 2023 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2023. – С. 269-270.
2. Маркетингові та логістичні аспекти діяльності експортно орієнтованих підприємств: моногр. / за заг. ред.: І.Л. Литовченко; ОНЕУ. - К. : ФОП Гуляєва В.М. – 2022. – 512 с.

Тіщенко І.В.
викладач кафедри маркетингу та міжнародної логістики
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шикіна О.В.
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління маркетинговою діяльністю є ключовим фактором успіху будь-якої організації. Це включає аналіз ринкових можливостей, виділення ключових сегментів, розробку результативних стратегій та їх ефективне впровадження. Стратегічне планування в маркетингу є безперервним процесом, який потребує гнучкості через змінні умови ринку та зовнішнього середовища. Навіть довгострокові перспективи можуть змінюватися, що вимагає постійного оновлення завдань, коригування прогнозів і стратегій у відповідь на зміни ринкових умов [1, с. 269].

У процесі розробки маркетингової стратегії часто використовується імовірнісний підхід, де ймовірність успіху стратегії визначається за допомогою математичного та економічного моделювання. Однак цей підхід є досить складним, тому на практиці перевагу надають сценарному методу. Він передбачає розгляд ринку через три можливі сценарії: оптимістичний, реалістичний і песимістичний. У кожному сценарії враховуються різні фактори, такі як поведінка конкурентів, перспективи розвитку підприємства та зовнішні умови. На основі цих сценаріїв розробляються основні та резервні стратегії, спрямовані на задоволення попиту та досягнення максимальної ефективності інвестицій.

Процес розробки маркетингової стратегії є складним і тривалим. Він передбачає як глибокий аналіз внутрішнього середовища підприємства, так і оцінку зовнішніх факторів, що впливають на його діяльність. Оскільки кількість змінних факторів на ринку постійно зростає, жодна стратегія не може залишатися незмінною протягом усього часу свого існування. Невизначеність зовнішнього середовища часто ускладнює прогнозування, роблячи його менш точним і вимагаючи більшої гнучкості в управлінських рішеннях.

Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства повинні не тільки розробляти стратегії, але й бути готовими до їх коригування або навіть зміни загального напрямку розвитку. Важливим є вміння оперативно реагувати на нові можливості та загрози, що виникають у процесі реалізації стратегій. Це дозволить підприємству залишатися гнучким та адаптивним у мінливих ринкових умовах.

Маркетингова стратегія є невід'ємною частиною загальної стратегії підприємства. Вона включає розробку продуктів, що відповідають потребам споживачів, правильне позиціонування товарів на ринку, а також створення ефективного маркетингового комплексу, що охоплює ціноутворення, канали розподілу, комунікації та просування продукції. Маркетингові стратегії допомагають підприємствам досягати своїх цілей і забезпечувати задоволення споживачів, що, в свою чергу, впливає на конкурентоспроможність та ринкові позиції компанії.

Успішна маркетингова стратегія повинна враховувати всі фактори, що можуть впливати на ринкові позиції підприємства. Вона має бути розроблена на основі глибокого аналізу ринку, конкурентів і самого підприємства. Основними етапами її розробки є проведення маркетингового аудиту, визначення цілей і завдань, вибір стратегічних напрямків маркетингу, формування маркетинг-міксу та оцінка ефективності реалізованої стратегії. Маркетинговий аудит включає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку потенціалу підприємства, а також діагностику сильних і слабких сторін компанії.

Цілі розробки маркетингової стратегії включають фінансові, ринкові, організаційні та виробничі аспекти. Фінансові цілі охоплюють показники витрат, обсягів продажів та прибутку. Ринкові цілі стосуються збільшення частки ринку та кількості клієнтів. Організаційні цілі пов'язані з оптимізацією внутрішньої структури підприємства, а виробничі цілі визначаються на основі досягнення ринкових показників і спрямовані на покращення процесів виробництва.

При формуванні маркетингового плану важливо враховувати всі ці фактори, оскільки вони впливають на успіх реалізації стратегії. Важливим елементом є маркетинг-мікс, який охоплює товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику компанії. Всі ці елементи повинні бути взаємопов'язані та відповідати загальній стратегії підприємства. Оцінка ефективності реалізованої стратегії дозволяє визначити, наскільки вдало підприємство реалізувало свої маркетингові цілі та які аспекти потребують подальшого вдосконалення [2].

Успішна реалізація маркетингової стратегії забезпечує не лише фінансовий успіх підприємства, але й зміцнення його позицій на ринку. Вона допомагає підприємству розширювати клієнтську базу, збільшувати обсяги продажів, виводити на ринок нові товари та послуги, а також підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції. У сучасних умовах важливо, щоб стратегія була гнучкою та адаптувалася до змін ринкової кон'юнктури, що дозволить підприємству залишатися успішним у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Тарасова К. І. Стратегічний маркетинг в системі управління підприємством / К. І. Тарасова // Матеріали XXII Міжнар. наук.-практ. конф.: Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики, (Одеса, 8 вересня, 2023 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2023. – С. 269-270.
2. Маркетингові та логістичні аспекти діяльності експортно орієнтованих підприємств: моногр. / за заг. ред.: І.Л. Литовченко; ОНЕУ. - К. : ФОП Гуляєва В.М. – 2022. – 512 с.

Франко О. І.
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Приватний заклад вищої освіти
«Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова»,
м. Черкаси, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Коцюрба О.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ З ТЕХНОЛОГІЯМИ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

В сучасних умовах розвитку економіки та глобалізації бізнесу процеси інтеграції компаній набувають все більшого значення. Інтеграційні об'єднання акціонерних товариств є однією з ключових форм реалізації стратегії злиття та поглинання, які дозволяють компаніям збільшувати масштаби діяльності, розширювати ринки збуту, покращувати конкурентоспроможність та забезпечувати економічну ефективність.

У цьому контексті надзвичайно важливим є впровадження ефективних механізмів управління і контролю, які забезпечують стабільний розвиток інтегрованих структур та їх фінансову стабільність. Особливої уваги заслуговує фінансовий контролінг, що є інструментом стратегічного управління фінансами підприємства. Він допомагає компаніям відстежувати, аналізувати та прогнозувати фінансові показники, що є необхідним для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах інтеграції.

Одночасно, корпоративний контроль, який включає в себе технології управління та моніторингу діяльності акціонерних товариств, відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості та відповідальності управління. Ефективна взаємодія між фінансовим контролінгом та технологіями корпоративного контролю дозволяє мінімізувати ризики, запобігти конфліктам інтересів і забезпечити гармонійне функціонування об'єднаних компаній.

Отже, економічна взаємодія фінансового контролінгу та технологій корпоративного контролю є одним із ключових чинників, що впливають на успішність інтеграційних об'єднань акціонерних товариств. У роботі доцільно розглянути основні особливості такої взаємодії, її переваги та виклики, а також роль фінансового контролю та корпоративного управління у формуванні ефективних інтеграційних процесів.

Економічна взаємодія фінансового контролінгу з технологіями корпоративного контролю в інтеграційних об'єднаннях акціонерних товариств має кілька важливих особливостей:

1. Фінансовий контролінг забезпечує стратегічне управління фінансами, спрямоване на досягнення довгострокових цілей компанії. Він дозволяє аналізувати, прогнозувати та контролювати фінансові потоки, що є важливим у контексті інтеграційних процесів, коли необхідно синхронізувати фінансову діяльність різних компаній.

2. Корпоративний контроль охоплює систему управління підприємствами в інтеграційних об'єднаннях, включаючи механізми контролю за діяльністю менеджменту, прийняття управлінських рішень та захист прав акціонерів. У таких структурах важливо забезпечити прозорість і ефективність управління, оскільки інтеграція об'єднує різні бізнеси з потенційно різними управлінськими культурами.

3. Інтеграція технологій контролю в об'єднаних акціонерних товариствах дозволяє створити більш централізовану і стандартизовану систему управління. Це важливо для координації дій між різними суб'єктами та підвищення ефективності контролю за діяльністю кожної структури.

4. Оптимізація фінансових потоків. Завдяки поєднанню фінансового контролінгу та технологій корпоративного контролю, можна ефективно оптимізувати фінансові ресурси, мінімізувати ризики та уникнути дублювання функцій у різних підрозділах або компаніях, що інтегруються.

5. Моніторинг та адаптація. Інтеграційні об'єднання акціонерних товариств часто стикаються з викликами у вигляді різної корпоративної культури та відмінностей у системах управління. Впровадження інтегрованих систем контролінгу дозволяє відстежувати ефективність процесів у реальному часі, вносити корективи в управлінські рішення і підтримувати фінансову стабільність.

Вказані особливості підкреслюють важливість взаємодії фінансового контролінгу та технологій корпоративного контролю для досягнення синергетичного ефекту в інтеграційних процесах.

Література:

1. Гуцалюк О.М., Бондар Ю.А., Попов О.Є. Формування інвестиційної привабливості та забезпечення економічної ефективності корпоративних підприємств. Економічний вісник Донбасу. 2022. № 2 (68). С. 41-51.

2. Гуцалюк О.М., Бондар Ю.А., Григораш С.Ю. Вибір технологій управління корпоративною інтеграцією промислових підприємств. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2023. № 2 (28). С. 41-51.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Зміни політичних та економічних умов господарювання вимагають від підприємств відповідних нововведень в процесі управління. На цих засадах, впровадження інновацій є першочерговою передумовою для розвитку та просування підприємства в довгостроковому періоді часу.

Вагомий внесок в дослідження проблем інноваційного розвитку зробили іноземні та вітчизняні дослідники, зокрема: І. Шумпетер, Б. Твісс, М. Денисенко, Ж. Говоруха, Н. Ардашкіна. Дивлячись на наявність значної кількості робіт, присвячених дослідженню змісту інновацій, інноваційного розвитку, інноваційної діяльності прослідковується багаточисленність підходів, які викликають суперечливість.

Інноваційна діяльність є запорукою забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Інновації впроваджує практично кожна організація. Але лише деякі роблять це, ґрунтуючись на сучасній практиці інноваційного менеджменту.

На думку [1, с. 120], інновації — це не просто нововведення, а здатність до нового мислення, до переосмислення стереотипів і догм, традицій і усталених уявлень. Ніяке нововведення не відбудеться, якщо мислення саме не буде інноваційним. У сучасних умовах це особливо важливо, тому що все, що ускладнює і прискорює економічний розвиток, обумовлює зміну способів його розуміння.

Поняття «інновація» це об'єкт, який впроваджений у виробництво після проведення наукового дослідження або деякого відкриття, який відрізняється за всіма якостями від попереднього аналога [2].

Результати опрацювання наукової літератури дають змогу стверджувати, що інновації представляють собою певний процес, який реалізує нову ідею з метою задоволення потреби на ринку.

Автори зазначають [3, с. 165], що інноваційною стратегією підприємства є узагальнена модель дій, необхідних для досягнення цілей шляхом координації та розподілу ресурсів. В процесі діяльності, підприємства стикаються із складнощами, що пов'язані з відбором інноваційної стратегії, як напряму довгострокового розвитку. Ґрунтуючись на здобутках вчених, вважаємо, що інноваційна стратегія розвитку передбачає процес створення плану дій, який дозволяє підприємству впроваджувати нові технології, продукти, процеси та бізнес-моделі з метою підвищення конкурентоспроможності та досягнення довгострокових цілей. Запропонуємо комплексний підхід до формування інноваційної стратегії розвитку підприємств, який забезпечить безперервну діяльність в умовах нестабільного середовища (рис. 1).

Можемо зазначити, що інноваційна стратегія розвитку охоплює процеси створення, впровадження та управління новими ідеями, технологіями, продуктами чи послугами для досягнення стратегічних цілей підприємства. За результатами побудови логічної схеми формування інноваційної стратегії розвитку підприємств було структуровано етапи, які передбачають: визначення мети інноваційного розвитку; діагностику середовища підприємств, тобто пошуку можливостей та загроз, сильних і слабких сторін підприємств; визначення напрямів інноваційного розвитку; вибір стратегії інноваційного розвитку; розробку плану дій (пошук ресурсів, відповідальних за виконання кроків); реалізацію та визначення впливу інноваційної стратегії розвитку. До етапів логічної схеми додано етап зворотного зв'язку з метою корегування дій та проходження нового циклу.



Рис. 1. Логічна схема формування інноваційної стратегії розвитку підприємств

Джерело: розроблено автором

В дослідженні визначено складність адаптації підприємств к умовам середовища, що підтвердило доцільність розробки етапів формування інноваційної стратегії розвитку підприємств у відповідності із головною метою - досягнення стійких конкурентних переваг через постійне вдосконалення та адаптацію до нових умов ринку.

Література:

1. Ярмак О. В. Інноваційний розвиток: особливості та виміри в умовах економічної глобалізації. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». № 2 (17). 2014. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/2-118-126.pdf>.
2. Маціканич І. М. Основні аспекти поняття інновація. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика. 2017. URL: <http://surl.li/tmrhpu>.
3. Томпсон, А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Томпсон, А., Стрикленд А. – М.: Вильямс, 2007. – с. 164–211.

ЦИФРОВІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СТАРТАПІВ

У сучасному мінливому бізнес-середовищі стартапи стикаються з численними проблемами при виході на ринки та створенні стійких брендів. Наступні фактори відіграють ключову роль у розвитку стартапів:

- Точний аналіз ринку, конкурентів та цільової аудиторії;
- Сильна, злагоджена команда знеобхідними навичками та досвідом для ефективного розвитку бізнесу, залучення інвестицій та прийняття стратегічних рішень,
- Нарізних етапах розвитку стартапу важливу роль відіграє фандрейзинг. Фінансування може включати власні заощадження, інвестиції від венчурних капіталістів та ангельських інвесторів, а також кошти, зібрані за допомогою краудфандингу. Ефективна маркетингова стратегія може допомогти стартапам швидко залучити клієнтів і підвищити впізнаваність бренду.

Одним з найефективніших інструментів для швидкого та масштабованого зростання є цифровий маркетинг. Завдяки широкому спектру можливостей, які пропонують онлайн-платформи, стартапи можуть ефективно конкурувати з великими компаніями з обмеженими ресурсами. Однак для успішної цифрової стратегії важливо розуміти особливості кожного каналу та інструменту, використовувати аналітику для постійного вдосконалення та адаптувати підхід до потреб ринку.

Маркетинг для стартапів відрізняється від традиційного маркетингу кількома важливими аспектами, зокрема обмеженими ресурсами, швидкими змінами та інноваційним підходом. По-перше, стартапи створюють нові ніші та попит. Тобто маркетинг-спеціалістам потрібно докласти більше зусиль, щоб донести цінність нового продукту та створити попит на нього. По-друге, стартапи часто працюють з обмеженим бюджетом, що робить економічно ефективні стратегії дуже бажаними і більш цінними. Також необхідно врахувати необхідність створення айдентики та впізнаваності бренду. Також маркетинг має бути більш гнучким, оскільки усі стратегії повинні відповідати отриманому зворотному зв'язку та реакції ринку [1].

Стратегія цифрового маркетингу для стартапів — це план дій, який визначає, як стартап буде використовувати різні цифрові канали для досягнення своїх бізнес-цілей, таких як залучення клієнтів, підвищення впізнаваності бренду або збільшення продажів. Ця стратегія спрямована на максимізацію результатів із мінімальними витратами, що є критично важливим для стартапів з обмеженими ресурсами. Основні цілі стратегії контент-маркетингу для стартапу зазвичай обертаються навколо підвищення знання продукту, збільшення трафіку на сайт або інсталів додатку, генерації лідів та розвитку взаємовідносин з клієнтами. Отже, щоб завоювати авторитет цільової аудиторії та стейкхолдерів, треба дбати про якість контенту [2].

Перед усім стоїть завдання визначення бізнес-цілей та встановлення ключових показників ефективності. Важливо розуміти, яка є цільова аудиторія, їхні потреби та звички. Це дозволяє створити релевантний контент і пропозиції. Необхідно розробити клієнтські образи для цільового маркетингу, які згодом будуть використовуватися в кампаніях. Кожен з цих образів визначатиме ключові елементи вашого підходу, зокрема стиль комунікації, вибір каналів просування, а також методи і інструменти, які будуть застосовуватися. Важливо використовувати мову, яка відгукується у вашій цільовій аудиторії, і вибирати шляхи, що приваблюють цих клієнтів. Важливо розуміти подорож клієнта при вирішенні його проблеми. Зрозумівши, через які ресурси проходить клієнт ми використовуємо шляхи

для поширення нашого контенту, який залучатиме лідів та підвищуватиме впізнаваність. Наприклад, 500 мільйонів людей щодня переглядають відео на Facebook. Загалом, мова вже не йде про «органіку», це все платна соціальна реклама. Отже, інвестуйте у високоякісний контент, а потім підтримуйте його маркетинговими витратами навколо реалістичних цілей [3]

Тож, щоб підвищити свою присутність в інтернеті можемо використати SEO-стратегії для покращення видимості сайту в органічних пошукових запитах, щоб залучати трафік без витрат на платну рекламу. А також зачучити просування в соціальних мережах, ретаргетинг, Email-маркетинг, Google Ads та соціальні медіа.

Література:

1. Позиціонування, айдентика та пітч-дек. <https://vctr.media/ua/poziczionuvannya-ajdentika-ta-pitch-dek-yaki-golovni-osoblivosti-marketingu-dlya-startapiv-204864/>
2. Сила контент-маркетингу для успіху стартапів. <https://cases.media/article/sila-kontent-marketingu-dlya-uspikhu-startapiv>
3. Розробка стратегії цифрового маркетингу для стартапів. <https://wave.video/ua/blog/digital-marketing-strategy-for-startups/>

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємство є відкритою системою яке схильне до впливу з боку інших систем зовнішнього середовища, що має, як правило, непередбачуваний характер. Тому основне завдання стратегічного менеджменту – звести до мінімуму вплив зовнішній середовища шляхом створення та прийняття стратегії, яка зможе максимально зменшити наслідки негативних змін та посилити наслідки змін позитивних.

Аакер А. Д. сформулював поняття «Стратегічне управління» наступним чином: «Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формувати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей» [1, с 544].

Василенко В.О. дав визначення цього терміну як процес: «Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розроблюють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови), а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються» [2,с.396].

Забродський В.А. дав визначення поняттю «розвиток» у контексті економіко-виробничих систем: «Розвиток економіко-виробничих систем це процес переходу системи в новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, змін і підвищення складності структури й складу, в результаті чого підвищується її здатність перешкоджати руйнівному впливу зовнішнього середовища й ефективності функціонування» [3,с.6].

Згідно проведеного мною дослідження, основні проблеми впровадження стратегічного управління розвитком аграрного підприємства це:

1. Невизначеність зовнішнього середовища в Україні (агресія РФ, ціни на продукцію, сировину, часті зНедостаміни податкової політики, нестабільність земельного фонду у зв'язку з короткостроковою орендою, інше);
2. «Економний» підхід до ведення агробізнесу: не впроваджуються дорогі але прогресивні технології – аналіз конфігурації та складу ґрунтів, при закупівлі вибираються більш дешеві препарати, добриво та насіння, які можуть не відповідати технологічним умовам;
3. Відсутність кваліфікованого персоналу, який здатний робити прогнози, аналіз, створення стратегій та вибір оптимальної з них;
4. Недостатньо уваги приділяється впровадженню нових технологій обробки землі;
5. В Україні спостерігається низький рівень розвитку інфраструктури;
6. В останні роки спостерігаються суттєві зміни кліматичних умов, наслідки яких все складніше прогнозувати;
7. Відсутність вітчизняного програмного забезпечення для ведення обліку, а також моделювання та планування ведення агробізнесу;
8. Відсутність інвестицій, що не дозволяє впроваджувати стратегії розвитку.

Стратегічне управління розвитком підприємства – це процес довгострокового керівництва підприємством, метою якого є збалансоване вдосконалення, поліпшення всіх аспектів діяльності, який забезпечує вибір та виконання оптимальної для розвитку підприємства стратегії. Але через вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів

(і перш за все повномасштабну агресію РФ), зовнішнє середовище в Україні настільки непередбачуване, що зараз дуже важко робити більш менш чіткі прогнози і обирати якусь одну стратегію. Для того, щоб дійсно стратегічно управляти розвитком аграрного підприємства в Україні зараз треба мати декілька стратегій і, при зміні обставин ведення бізнесу, швидко переходити від однієї стратегії до іншої. Все це дуже ускладнює процес стратегічного управління і робить його доступним та доцільним лише для великих агрохолдингів.

Література:

1. Аакер Д.. Стратегічне ринкове управління. 7-е вид, 2007 URL: <http://rua.pp.ua/strategicheskoe-ryinochnoe-upravlenie.html>
2. Василенко В.О. Стратегічне управління: [навч. посібник] / Василенко В.О., Ткаченко Т.І. - К.: ЦУЛ, 2003. -396с
3. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем/ В.А. Забродский.-Х.: Бизнес-информ, 2000.-72с
4. Ansoff. I. Strategic Management. Wiley, 1979. – 236 с

ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

У сучасному світі конкуренція на ринку праці зростає і підприємства шукають нові способи привернути та утримувати кваліфікованих працівників. Однією з ключових складових такого мотиваційного пакету є корпоративне страхування. Ця форма соціального захисту не тільки підвищує конкурентоспроможність підприємства, але і допомагає забезпечити фінансову стабільність працівників [1].

Корпоративне медичне страхування стає дедалі популярнішим інструментом соціальної політики компаній в усьому світі, зокрема і в Україні. Це форма страхування, коли роботодавець укладає договір зі страховою компанією для забезпечення медичної підтримки своїх працівників. Корпоративні страхові програми є важливим елементом мотивації персоналу, підвищення їхньої лояльності та конкурентоспроможності компанії на ринку праці. Ця форма страхування може покривати як базові медичні послуги, так і розширені пакети, що включають профілактичні огляди, стоматологічну допомогу, реабілітаційні процедури та інші види медичної підтримки.

Основні моделі корпоративного страхування включають: обов'язкове корпоративне страхування (впроваджене за рахунок роботодавця) та добровільне корпоративне страхування (роботодавець пропонує співробітникам вибір страхової програми з частковою оплатою або повним покриттям витрат).

Перевагами корпоративного медичного страхування є:

1. Підвищення мотивації та продуктивності працівників. Корпоративне медичне страхування є важливим інструментом для покращення соціального захисту працівників, що стимулює їх до більшої відданості компанії та підвищує загальну мотивацію до праці. Страхові програми допомагають мінімізувати фінансові ризики працівників у випадку хвороби або нещасних випадків.

2. Зниження рівня плинності кадрів. Надання співробітникам корпоративного страхування сприяє зниженню плинності кадрів, оскільки медичні пільги часто сприймаються як значуща перевага при виборі місця роботи. Це робить компанію більш привабливою для потенційних працівників і зміцнює лояльність існуючих.

3. Збереження здоров'я та профілактика хвороб. Медичне страхування часто включає профілактичні заходи, що дозволяє виявляти захворювання на ранніх стадіях і, таким чином, знижувати ризики складних і дорогих лікувань. Це позитивно впливає як на здоров'я працівників, так і на економіку підприємства, оскільки скорочує кількість днів непрацездатності.

4. Фінансова ефективність для компаній. Незважаючи на те, що корпоративне страхування може вимагати значних інвестицій, для компаній це часто фінансово вигідно в довгостроковій перспективі. Скорочення витрат на лікарняні виплати, підвищення продуктивності праці та зменшення кількості пропущених днів можуть компенсувати витрати на страхування.

До викликів корпоративного медичного страхування можна віднести:

1. Фінансові навантаження на компанії. Одним із головних викликів є висока вартість корпоративного страхування, особливо для малих та середніх підприємств. Для великих корпорацій забезпечення медичного страхування є частиною соціальних пакетів, однак для малих бізнесів такі витрати можуть бути критичними, особливо в умовах економічної нестабільності.

2. Неврегульованість на законодавчому рівні. В Україні відсутній чіткий механізм регулювання корпоративного медичного страхування на державному рівні. Це створює певну невизначеність для роботодавців щодо правових аспектів і умов укладання договорів зі страховими компаніями.

3. Низький рівень довіри до страхових компаній. Працівники можуть стикатися з недовірою до страхових компаній через недостатню прозорість або випадки невиконання зобов'язань. Це може створювати негативні асоціації з корпоративним медичним страхуванням і знижувати його ефективність як мотиваційного інструменту.

Перспективами розвитку корпоративного медичного страхування в Україні є:

1. Реформування законодавства. Впровадження чітких законодавчих норм, що регулюватимуть корпоративне медичне страхування, може стимулювати його розвиток. Державна підтримка у вигляді податкових пільг для компаній, що пропонують медичне страхування своїм працівникам, також сприятиме активнішому залученню бізнесу до цієї сфери.

2. Інноваційні страхові продукти. Розвиток технологій дозволяє створювати індивідуалізовані страхові пакети, які можуть бути гнучкими та відповідати різним потребам працівників. Такі рішення, як телемедицина та дистанційні консультації лікарів, можуть значно розширити можливості корпоративного медичного страхування.

3. Інформаційні кампанії. Одним з важливих аспектів розвитку корпоративного медичного страхування є підвищення рівня обізнаності компаній та їхніх працівників про переваги цієї системи. Проведення освітніх програм та кампаній може допомогти зняти бар'єри, пов'язані з недовірою до страховиків та складнощами у розумінні страхових умов.

Таким чином, корпоративне медичне страхування має значний потенціал для розвитку в Україні. Воно забезпечує низку переваг для як працівників, так і роботодавців, але стикається з певними викликами, такими як фінансові обмеження та недовіра до страхових компаній. Для подальшого розвитку цієї форми страхування необхідно вдосконалювати законодавчу базу, сприяти впровадженню інноваційних страхових продуктів та підвищувати обізнаність населення щодо переваг медичного страхування.

Література:

1. Лепетан І.М. Сучасні тенденції недержавного пенсійного страхування: аналіз та перспективи для українських підприємств. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics.* 2024. Вип. 6. С. 322-332

Секція 4.
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Погребна А.Р.

студентка VI курсу

ОПП «Міжнародний бізнес»

Національний авіаційний університет,

Набок І.І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин, бізнесу та туризму

Національний авіаційний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА В ГЛОБАЛЬНОМУ РЕКЛАМНОМУ ПРОЦЕСІ

Розвиток інтернет-інфраструктури та зростаюча доступність смартфонів стали ключовими факторами, що сприяли збільшенню обсягу реклами в соціальних мережах. За останнє десятиліття інтернет став швидшим, дешевшим і доступнішим. Смартфони, які ще менше ніж 20 років тому були розкішною, значно подешевшали, і сьогодні їх використовують щодня, що призвело до стрімкого зростання популярності соціальних мереж.

Реклама в соціальних мережах активно розвивалася ще до пандемії COVID-19, проте вона суттєво збільшила їх використання, особливо у сфері відеоконтенту, що сприяло стрімкому зростанню реклами на цих платформах. Зростаюча кількість часу, який люди проводять у соціальних мережах, зокрема завдяки популярності TikTok під час пандемії та збільшенню відеоконтенту в Instagram (рис. 1), сприяла цьому процесу.

Прогнозується, що витрати на рекламу в соціальних мережах залишаться на високому рівні у 2024 році, і можуть перевищити витрати на пошукову рекламу. Очікується, що цього року ринок соціальних мереж покаже одні з найшвидших темпів зростання - на рівні 13,8%, а загальні витрати досягнуть 227,2 млрд дол. США, що лише на 1% менше порівняно з витратами на пошукову рекламу (229,2 млрд дол. США) [2].

Згідно зі звітом 360 Research Reports «Social Media Advertising Market», який охоплює кінцевих користувачів (роздрібна торгівля, автомобільна галузь, індустрія розваг, фінансові послуги, телекомунікації, споживчі товари та інші), регіони і глобальні прогнози на 2023-2030 роки, провідними світовими компаніями в сфері реклами в соціальних мережах є: Alphabet, Facebook, Baidu, Yahoo! Inc, Microsoft, Alibaba, Tencent, Twitter, Aol (Verizon Communications), eBay, LinkedIn, Amazon, IAC, Soho і Pandora [1].

Соціальні мережі як канал для продажів у сфері електронної комерції є одним із найефективніших способів для компаній налагоджувати прямий контакт зі своєю клієнтською аудиторією. Однак результати продажів залежать від багатьох чинників, включаючи різні форми соціальних і культурних потрясінь у різних країнах.

Попри те, що США наразі є світовим лідером за витратами на рекламу в соціальних мережах, Китай демонструє найшвидші темпи зростання - очікується, що до 2026 року середньорічний темп приросту складе 13,4%. Серед інших важливих ринків - Японія та Канада, де прогнозується збільшення витрат на 2,8% та 6% відповідно у 2022-2030 роках.

Платформи соціальних мереж розширюють свою функціональність, аби відповідати різноманітним потребам як користувачів, так і рекламодавців. В умовах високого рівня проникнення інтернету в Китаї, прогнозується, що подальше використання цифрових

технологій буде зосереджено на нішевих демографічних групах, зокрема на особах, які проживають у містах нижчого рівня. Індія займає провідні позиції за рівнем довіри споживачів до реклами в соціальних мережах, слідом за нею розташовані Об'єднані Арабські Емірати, Мексика, Польща та Індонезія.

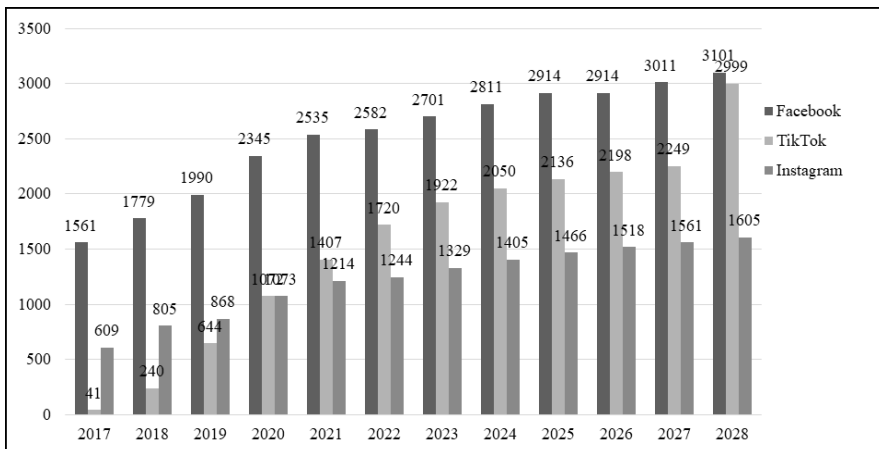


Рис. 1. Аналіз світового охоплення провідних платформ соціальних мереж, 2017-2023 рр., прогноз на 2024-2028 рр. (млн. осіб).

Джерело: побудовано автором за даними Statista

Усвідомлення підприємствами значення соціальних мереж як інструменту залучення уваги споживачів та формування лояльності до виробника, а також роль особи власника підприємства у розробці стратегії розвитку, спонукає їх до активного виходу в онлайн-простір для прямого спілкування з потенційними споживачами. Це передбачає створення особистих сторінок та формування персональних акаунтів. В результаті, модель B2B трансформується в модель B2C, що сприяє індивідуалізації виробничих процесів відповідно до сучасних економічних тенденцій.

Література:

1. Global Social Media Advertising Industry Research Report, Growth Trends and Competitive Analysis 2022-2028. [Electronic resource]. – Access: <https://www.360researchreports.com/global-social-media-advertising-industry-21784733>.
2. Social Media Advertising - Worldwide. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/outlook/dmo/digital-advertising/social-media-advertising/worldwide#analyst-opinion>.

PROBLEMS OF UKRAINE'S JOINING THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN WAR

Russia's unjustified military invasion of Ukraine affected the system of international relations and the economic situation not only in Europe but also in the whole world. As Yildiz (2023) notes, Russia's war against Ukraine has changed the European security architecture. In moreover, the war has made significant adjustments to the functioning of the European Union's economic-political system. The changes relate primarily to issues of further EU enlargement. For example, Akhvediani (2022) points to the fact that Russia's full-scale invasion of Ukraine gave new impetus to EU enlargement.

The war, to a certain extent, accelerated the integration process and decision-making regarding the country's status as a candidate for EU membership. At the same time, the Russian invasion has put Ukraine in a unique position to acquire the status of a candidate country (Bourguignon, Demertzis & Sprenger, 2022). In addition, it should be noted that the declared EU enlargement processes are not a guarantee of membership for the candidate countries, but rather a stabilisation and security mechanism (Anghel & Džankić, 2023). Moreover, according to experts, Ukraine's accession to the EU will largely depend on the outcome of the Russian-Ukrainian war (Sapir, 2022).

Although the chosen European vector of development, many problems for Ukraine remain unresolved. The gap between Ukraine and EU member states in the level of economic development is still serious. Even in an optimistic scenario of military conflict resolution, the Ukrainian economy, weakened by war, infrastructure destruction and demographic crisis, will take a long time to recover.

In addition to eliminating the destructive consequences of military actions, other problems also need to be solved. Ensuring political stability, democratic institutions, human rights, and the fight against corruption are important tasks. Despite numerous statements by senior officials about the measures taken, the level of corruption in Ukraine is high, which distances it from the European path of development. Addressing the issues of overcoming corruption in the context of Ukraine's accession to the EU is currently an important and timely task. On the one hand, its solution requires the implementation of the successful experience of developed countries. On the other hand, ensuring economic growth during this period in the country is carried out against a backdrop of military operations and accompanying socio-economic problems that have not existed in recent history.

Economic reforms, improvement of infrastructure and approximation of legislation to EU norms also play an important role. Ukraine should guarantee the free movement of goods, services, capital and persons, as well as joint justice, freedom and security policies. Ukraine must adapt its economy to European Union norms and participate in the common trade policy. Also, the country should pay attention to ensuring the realisation of rights and freedoms for all categories of citizens.

Thus, Ukraine's joining the European Union is an important stage in the country's development and its integration into the international community. Membership in the EU will open new opportunities for Ukraine to develop its economy, raise social standards and strengthen democracy.

At the same time, it will be a confirmation that Ukraine and its citizens share the values and principles on which the European Union is based. Accession to the EU is a long and complex process that will require efforts and reforms on the part of the Ukrainian government and society. Regardless of all the difficulties, Ukraine's integration into the European Union is of key strategic importance both for Ukraine itself and for Europe as a whole.

References:

1. Akhvlediani, T. (2022). Geopolitical and security concerns of the EU's enlargement to the East: The case of Ukraine, Moldova and Georgia. *Intereconomics*, 57(4), 225-228. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1067-0>
2. Anghel, V., Džankić, J. (2023). Wartime EU: consequences of the Russia-Ukraine war on the enlargement process. *Journal of European Integration*, 45(3), 487-501. <https://doi.org/10.1080/07036337.2023.2190106>
3. Bourguignon, J., Demertzis, M., Sprenger, E. (2022). EU enlargement: Expanding the union and its potential. *Intereconomics*, 57(4), 205-208. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1063-4>
4. Sapir, A. (2022). Ukraine and the EU: Enlargement at a new crossroads. *Intereconomics*, 57(4), 213-217. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1065-2>
5. Yildiz, T. (2023). The European Union-Russia-Ukraine triangle: Historical background of relations, Russia-Ukraine war, and future prospects. *The European Union in the Twenty-First Century: Major Political, Economic and Security Policy Trends*, 195-210. <https://doi.org/10.1108/978-1-80382-537-320231014>

ТЕНДЕНЦІ ДІЯЛЬНОСТІ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Україна відноситься до числа країн, які доволі суттєво інтегровані в міжнародну торгівлю, наприклад, до війни у 2019 році відношення обсягу міжнародної торгівлі до ВВП складало 29,7%, причому до повномасштабної війни 2022 р. близько 75% зовнішнього українського товарообігу припадало на морські порти [1]. Ці факти підкреслюють важливе значення портової галузі для економіки України, крім того, такі тенденції відбивають загальносвітові тренди, тому що в цілому саме морський транспорт є основою світової економіки, а 80% обсягів світової торгівлі проходить через ворота морських портів [2].

Між тим слід відзначити, що і в довоєнних умовах економічного розвитку морські порти України відставали за показниками ефективності від портів багатьох інших країн регіону, про що свідчать значення показника, визначеного у рейтингу ефективності морських портів у різних країнах за шкалою від нуля до семи, наведеного у Звіті про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму (Рис. 1).

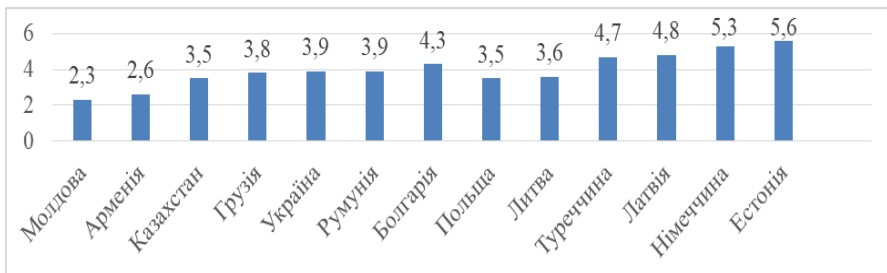


Рис. 1. Показники ефективності морських портів до повномасштабного вторгнення
Джерело: складено за [2]

Відзначимо, що українські порти отримали нижчі оцінки, ніж їхні європейські сусіди та торговельні партнери, за ефективністю вони посідали 78 місце у світовому рейтингу у 2019 році, залишаючи позаду лише такі країни, як Вірменія, Грузія та Молдова з набагато меншою залежністю від експорту; тоді як Німеччина, Польща та інші країни демонструють вищі показники. Між тим, слід сказати, що у довоєнний час українські порти демонстрували позитивну динаміку щодо ефективності (наприклад, у 2017 р. посідали 92-ге місце зі 137 країн, а в 2018 році вже 77-ме).

Між тим, повномасштабне вторгнення росії змінила позитивну динаміку. Окремі порти опинились у зоні тимчасової окупації, а інші перебувають під дією обстрілів. В цілому відмічається, що станом на кінець липня 2024 року в результаті атак рф пошкоджено та частково знищено 262 об'єкти портової інфраструктури, скорочено обсяг щомісячного експорту зернових вантажів до країн Азії, Африки та Європи. Між тим, підвищилась роль портів Дунайського регіону – для них цей показник становить майже 35% або близько 490

тисяч тон на місяць. В цілому, портам вдається відновлювати потужності. Так, вантажообіг морських портів з тих, що працюють та не опинилися в окупації, за підсумками 2023 року склав 62 млн т., що краще, ніж в 2022 році, (51,2 млн т), але не йде у порівняння з обсягами перевалки до повномасштабного вторгнення - 153,3 млн т в 2021 році. Ключовий експортний вантаж (зернові) суттєво покращив показники порівняно з 2022 роком, в 2023-му зафіксовано показник у 45,5 млн, що за останнє десятиліття менше лише за показники 2019-2021 рр. [3] (Рис. 2).

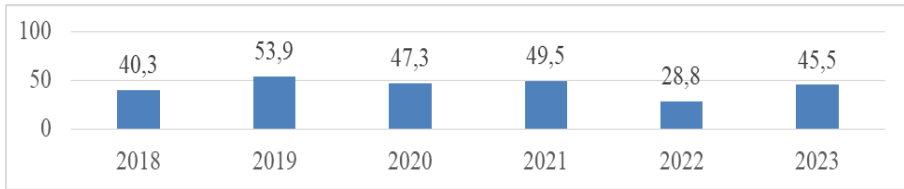


Рис. 2. Обсяги перевалки зернових вантажів морськими портами України, млн.т. (2018-2023).

Джерело: складено за [3]

В цілому ситуація почала змінюватись на краще влітку 2022 року, коли у Стамбулі була підписана «Ініціатива щодо безпечного транспортування зерна та продуктів харчування з українських портів» (Grain Deal) та започаткувала так званий зерновий коридор з портів Великої Одеси (Одеса, Південний, Чорноморськ), до країн Азії, Європи та Африки. У 2024 році українські порти продовжували нарощувати потужності, наприклад, Адміністрація морських портів України повідомила, що за січень – липень 2024 року порти України обробили 59,9 млн тон вантажів. Звісно, щоб підтримувати таку динаміку, в морську портову інфраструктуру необхідно підвищувати капітальні інвестиції на ремонт та відновлення причалів, доріг, залізничних шляхів, будівель, які зазнали пошкоджень унаслідок ракетних ударів [4].

Література:

1. Мельник М.І., Лещух І.В. Розвиток інфраструктури мультимодальних перевезень в Україні у контексті зміни транспортно-логістичних маршрутів в умовах війни: наукова доповідь. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2023. 51 с. URL: <https://ird.gov.ua/irdp/p20230032a.pdf>
2. United Nations Conference on Trade and Development. 2019. Review Of Maritime Transport. New York: United Nations Publications. URL: <http://surl.li/zybgxs>
3. World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-competitiveness-report-2019/>
4. Центр транспортних стратегій. Портова галузь України 2023: другий рік роботи в умовах війни. 22 лютого 2024. URL: https://cfts.org.ua/infographics/portova_galuz_ukrani_2023_drugiy_rik_roboti_v_umovakh_viyuni
5. Фонд Демократичні ініціативи. Морські порти України: потужності, втрати, перспективи. 13 серпня 2024. URL: <https://dif.org.ua/article/morski-porti-ukraini-potuzhnosti-vtrati-perspektivi>.

Гуріна А.Ю.
магістрантка кафедри міжнародних економічних відносин
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Уханова І.О.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ КРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ

В цілому інвестиційний клімат поєднує в собі систему факторів, які визначають ділову привабливість окремої країни [1] та поєднує в собі цілу систему факторів. Іноземний інвестор робить перші висновки про державну економічну політику, коли починає аналізувати валютне регулювання і контроль національної валюти, імпордне регулювання та ліцензування (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, що формують інвестиційний клімат

	Чинники впливу	Фактори впливу
Економічні	Зовнішньоекономічні умови	Вихід підприємств на міжнародні ринку. Надання державних кредитів. Залучення іноземних інвесторів.
	Ринок праці	Створення умов для зайнятості населення.
	Економічна ситуація в країні	Зростання підприємницької активності. Зниження податкової ставки. Зменшення монополізації. Удосконалення кредитної системи. Зниження вартості виробничих ресурсів.
	Інвестиційна активність	Активізація процесів приватизації. Зміна структури форм власності.
Політичні	Податкова система	Надання податкових пільг інвесторам. Сприяння оптимальному податковому режиму.
	Державна інвестиційна політика	Ефективне державне регулювання. Забезпечення належного розвитку економіки країни. Високий науково-технічний розвиток країни.
	Політико-правові умови	Вдосконалення правової бази. Злагоджена виконавчого та законодавчого органів.
	Нормативно-правова база	Регулювання зовнішньоекономічної діяльності
Матеріально-технічні	Виробничий потенціал	Забезпеченість підприємства основними засобами. Ефективність використання основних засобів.
	Інфраструктура	Розгалужена інфраструктура водного та морського транспорту. Наявність інфраструктури для логістичного сервісу. Наявність складів для зберігання товару.

Джерело: складено за даними [2]

Валютне регулювання найбільше впливає на кінцеве рішення інвестора. Інвестор зацікавлений у можливості репатріації капіталу і перекладу дивідендів і відсотків. Інвестор також звертає на стабільність на внутрішньому валютному ринку, зокрема на можливість девальвації валюти та наявність валютних резервів. Також, інвестор бере до уваги стан інфраструктури у країні: постачання електроенергії, газ, вода. Стан залізничних і річкових шляхів та стан автодоріг також береться до уваги.

До факторів, що враховуються під час визначення сприятливості інвестиційного клімату, відносять наступні [3]:

1) макроекономічні (ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції, зайнятість населення, валютний курс, стан платіжного балансу, темп економічного зростання тощо);

2) фактори стану фінансового ринку;

3) політичні (довіра суспільства до влади, політична ситуація в країні, ступінь демократії, рівень корупції тощо);

4) правові (рівень управління інвестиційною діяльністю, дієва законодавча база, наявність податкових пільг для іноземних інвесторів тощо);

5) інноваційні (впровадження новітніх інноваційних та інформаційних технологій, розвиток науки й технологій, дослідницький потенціал тощо);

6) демографічно-трудова (якість трудових ресурсів, рівень освіти, природний приріст населення, розмір середньої заробітної плати тощо);

7) природно-кліматичні (сприятливий клімат, наявність корисних копалин, запаси природних ресурсів, частка земель сільськогосподарського призначення, стан екології тощо);

8) міжнародні відносини (міжнародний рейтинг країни, співпраця з міжнародними організаціями, дотримання норм і правил конвенцій та договорів);

9) інституціональні фактори (діяльність міжнародних організацій, наявність механізмів державного контролю, ефективність управління тощо).

Узагальнено ці фактори надані на рис. 1.



Рис. 1. Фактори сприятливості інвестиційного клімату.

Джерело: складено за даними [3]

Таким чином, для країн що розвиваються, формування сприятливого інвестиційного

клімату є важливою умовою розвитку, яка є необхідною для модернізації виробництва та диверсифікації економіки, залучення іноземного капіталу найбільш ефективно у вигляді прямих капіталовкладень.

Література:

1. Приходько І.В., Дацишин Д.Н. Інвестиційний клімат України в контексті зовнішньоекономічної діяльності. Випуск 49. 2020. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct49-5>
2. Є. Ю. Мордань, А. В. Гуца. Інвестиційний клімат України та шляхи його покращення. Інвестиції: практика та досвід № 17. 2017.
3. Чуницька І.І., Морозова І.В.. Інвестиційний клімат України: сутність, проблеми та шляхи їх вирішення. Призовський економічний вісник. Випуск № 3(14.). 2019. С.111-117.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ МІЖНАРОДНИХ АГЕНЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇНИ У СВІТОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕЙТИНГАХ

Загальновідомо, що економічне зростання та добробут населення країни, у тому числі, залежить від обсягу інвестицій, що вкладаються до економіки держави. Обсяги інвестування мають вкрай тісний зв'язок зі ступенем інвестиційної привабливості країни. Істотну роль при прийнятті інвестором рішення мають інвестиційні рейтинги, оскільки саме вони дають змогу кількісно оцінити ступінь інвестиційної привабливості країни, можливі інвестиційні ризики та ступінь надійності здійснення інвестицій.

Наразі існує велика кількість міжнародних агенцій та організацій, які визначають ступінь інвестиційної привабливості в різних країнах світу. На нашу думку, можна виділити такі основні рейтинги, за якими буде оцінюватися інвестиційна привабливість країни:

1. рейтинг за Індексом глобальної конкурентоспроможності;
2. рейтинг за Індексом економічної свободи;
3. рейтинг за Індексом легкості ведення бізнесу;
4. рейтинг за Індексом інвестиційної привабливості;
5. рейтинги за різними видами боргових зобов'язань;
6. рейтинг оцінки сталого економічного розвитку країни.

Рейтинг за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) є найглобальнішим та найвпливовішим аналізом країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Індекс розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму та заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатах глобального опитування керівників компаній, що функціонують в досліджуваних країнах. Він складається з 2004 р. і наразі являє собою найповніше відображення конкурентоспроможності різних країн світу.

Рейтинг за індексом економічної свободи, який розраховується американським фондом «The Heritage Foundation» та газетою «The Wall Street Journal». Вказані організації зазначають, що існує прямий зв'язок між свободою економіки країни та успішністю її розвитку, а економічну свободу розуміють як ступінь урядового втручання у виробництво, розподіл і споживання товарів і послуг. Рейтинг базується на 10-ти індексах, що оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі.

Рейтинг за Індексом легкості ведення бізнесу складається Всесвітнім банком, який дає загальну оцінку вартості та тривалості регуляторних процедур. Цей рейтинг складається на основі даних експертного опитування. Експертами виступають переважно працівники юридичних, інвестиційних та аудиторських компаній, для окремих показників – представники державних органів [1].

Рейтинг за Індексом інвестиційної привабливості (International Business Compass) складає Гамбургський інститут світової економіки сумісно з німецькою аудиторською компанією «BDO» [2]. Вказаний рейтинг вимірює привабливість країни як багатовимірного поняття у трьох вимірах: економічні, політико-правові та соціально-культурні умови. З одного боку, на перший план виходить привабливість конкретної країни з точки зору потенційних інвестиційних рішень, що чітко виражає економічну перспективу. З іншого

боку, економічні чинники самі по собі можуть лише обмежено відображати ситуацію в країні, оскільки політичні, правові, соціальні та культурні аспекти також відіграють певну роль і, зрештою, впливають на те, наскільки країна є привабливою для інвестицій. Всі ці три виміри корелюють один з одним і тому статистично не зовсім незалежні. Однак це не є обов'язковим для їх агрегування в індексі, а також є реально досяжним.

Рейтинги за різними видами боргових зобов'язань складаються всесвітньо відомими агенціями Standard & Poor's, Moody's та Fitch IBCA. Вищезазначені агенції користуються рейтинговими шкалами, відповідно до яких кожний об'єкт оцінювання належить до певного класу надійності, починаючи від боргових зобов'язань найвищого класу платоспроможності (AAA), до зобов'язань у стані неплатоспроможності (дефолту) (С або D) [3].

Наразі перед країнами світу постають численні, іноді руйнівні, виклики. Для урядів країн як ніколи важливо розробляти та впроваджувати стратегії, які враховують ці виклики та спрямовані на покращення життя громадян. Рейтинг оцінки сталого економічного розвитку, який розробляється Бостонською Консалтинговою Групою (БКГ), є потужним інструментом для аналізу таких викликів. БКГ розробила рейтинг у 2012 році для відстеження відносного добробуту громадян країни та надання розуміння того, наскільки добре країна перетворює своє багатство на добробут. Розробка SEDA була відповіддю на зростаючий консенсус щодо того, що ВВП є обмеженим показником для оцінки ефективності країни.

Література:

1. Пивовар П. В., Макаренко О. М. Індекс doing business як індикатор розвитку бізнесу в Україні. Економіка та держава. 2022. № 4. С. 76–83. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.4.76
2. Formation of the BDO International Business Compass. URL: <https://www.bdo-ibc.com/index.php?id=72> (дата звернення 23.09.2024).
3. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: Монографія / А.О. Спіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А.О. Спіфанова. Суми: УАБС НБУ. 2007. 286 с. URL: https://biem.sumdu.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Yepifanov_Dekhtiar_1_Shkol'nik_.pdf (дата звернення 23.09.2024).

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ МОРСЬКИХ ПОРТІВ В МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ ВАНТАЖІВ

Морські порти разом з їхньою інфраструктурою є важливими логістичними центрами, які сприяють розвитку регіональної економіки та територіальному прогресу. Конструктивні тенденції розвитку морських перевезень включають формування глобального морського простору, розвиток нових морських маршрутів і збільшення обсягів міжнародної торгівлі (рис. 1).

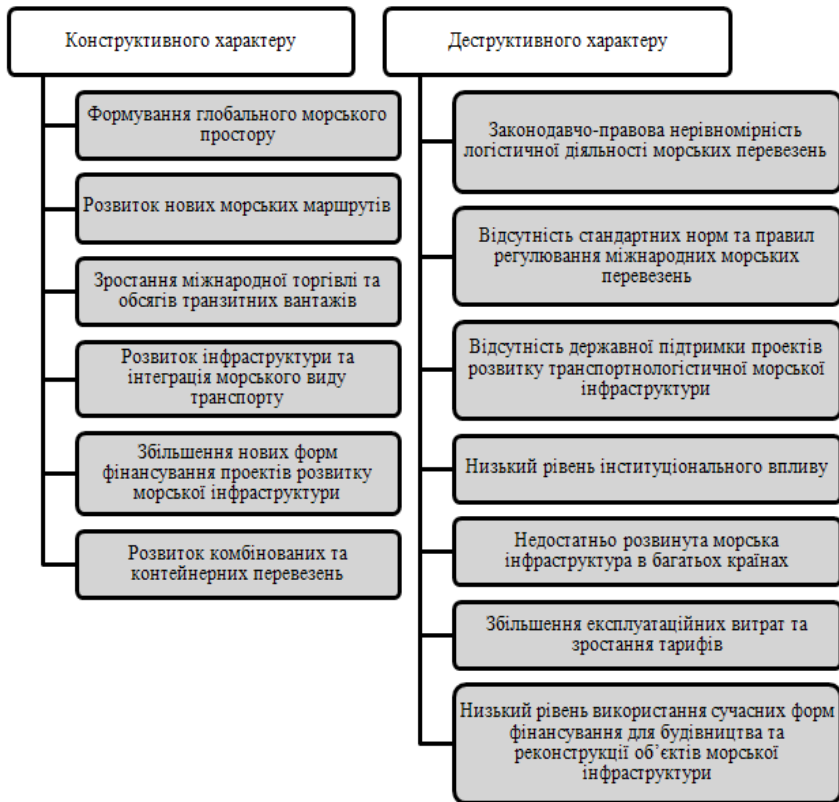


Рис. 1. Чинники розвитку послуг морських портів

Джерело: складено за [3]

У дослідженнях, які аналізують тенденції в портовій індустрії та формують прогнози до 2030 року з метою створення уявлення про майбутній розвиток морських портів на основі аналізу визначальних трендів та актуальних подій [6], підкреслюється, що зміни тради-

ційного укладу портової галузі зумовлені комплексом демографічних, технологічних та екологічних факторів. Підкреслено, що глобальні тенденції розвитку морських портів демонструють акцент на стратегію територіального розвитку та пошук синергії між портами і містами, що зумовлено зростанням складності операцій.

Сьогодні майбутнє портового та судноплавного секторів світової транспортної системи змінюють розумні порти (Smart Ports) та інноваційні технології, завдяки яким такі порти з'являються та ефективно функціонують. Основні технології, які застосовуються в розумних портах, включають Великі дані, штучний інтелект, Інтернет речей, цифрові близнюки, блокчейн і 5G. Розумні порти також інтегровані з іншими видами транспорту та ресурсами, що дозволяє ефективніше працювати з хінтерлендом і форлендом. Так, наприклад, великі дані (Big Data) використовуються для обробки великих обсягів інформації з нетрадиційних джерел у реальному часі. Це допомагає портам прогнозувати прибуття суден і координувати логістику [1].

Штучний інтелект (ШІ) відіграє важливу роль у підвищенні ефективності портів за рахунок автоматизації рутинних завдань і прогнозування майбутніх операцій. Використання ШІ дозволяє портам, таким як Сінгапур, Роттердам і Гамбург, покращувати бізнес-операції та знижувати кількість помилок, попереджати аварії і підвищувати загальну безпеку. Інтернет речей (IoT) дозволяє порту контролювати рух суден та вантажів у реальному часі. Датчики IoT, встановлені на суднах, відстежують такі параметри, як споживання палива, продуктивність двигунів і температура. Це дозволяє портам та судноплавним компаніям зменшувати витрати на технічне обслуговування та скорочувати періоди простою суден. Система IoT також допомагає оптимізувати всі процеси управління портом, зменшуючи затори і підвищуючи ефективність роботи. Цифрові близнюки (Digital Twin) створюють віртуальні моделі реальних об'єктів, таких як судна або портове обладнання, що дозволяє операторам тестувати та оптимізувати їх роботу. Наприклад, компанії Huawei і Tianjin Port Group у 2023 році оголосили про співпрацю для створення цифрового близнюка порту Тяньцзін у Китаї, що включає будівництво автоматизованих терміналів та цифрову трансформацію порту. Технологія блокчейн забезпечує прозорість у ланцюгах постачання та дозволяє відстежувати вантажі в реальному часі. Наприклад, у 2023 році Global Shipping Business Network (GSBN) співпрацювала із судноплавними компаніями COSCO Shipping Lines і OOCL для впровадження блокчейну, що підвищило безпеку транспортування вантажів [2].

Таким чином, впровадження сучасних технологій, таких як великі дані, штучний інтелект, Інтернет речей, цифрові близнюки, блокчейн і технологія 5G, значно покращує ефективність роботи морських портів. Ці інновації дозволяють портам точно прогнозувати прибуття суден, автоматизувати рутинні завдання, контролювати рух вантажів у реальному часі, забезпечувати прозорість у ланцюгах постачання та зменшувати витрати на технічне обслуговування.

Література:

1. Estimated Time of Arrival Calculator for Ships. URL: <https://sinay.ai/en/sinay-hub/eta-module/>
2. GSBN, COSCO, OOCL, SICIT collaborate on blockchain technology for cargo transportation. URL: <https://www.porttechnology.org/news/gsbn-cosco-oocl-sicit-collaborate-on-blockchain-technology-for-cargotransportation/>
3. Schuckmann S. W., Gnatzy T., Darkow I-L., von der Gracht H. A. (2012). Analysis of factors influencing the development of transport infrastructure until the year 2030 — A Delphi based scenario study. *Technological Forecasting and Social Change*. 79. pp. 1373-1387.

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПОСТКРИЗОВОМУ ВІДНОВЛЕННІ КРАЇН

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відіграють критичну роль у процесах економічного відновлення країн після кризових періодів, таких як війни, природні катастрофи або фінансові кризи. У такі періоди країни стикаються з масштабними руйнуваннями інфраструктури, втратою виробничих потужностей, високим рівнем безробіття та значними бюджетними дефіцитами. В таких умовах залучення ПІІ стає важливим інструментом для швидкого відновлення економіки, оскільки воно забезпечує приплив необхідного капіталу, технологій, управлінських навичок і досвіду, що є вирішальними для стабілізації та подальшого розвитку економіки. Прямі іноземні інвестиції можуть забезпечити необхідний фінансовий ресурс і технічну експертизу для реалізації великих інфраструктурних проєктів, які є фундаментальними для стійкого економічного зростання (рис.1).

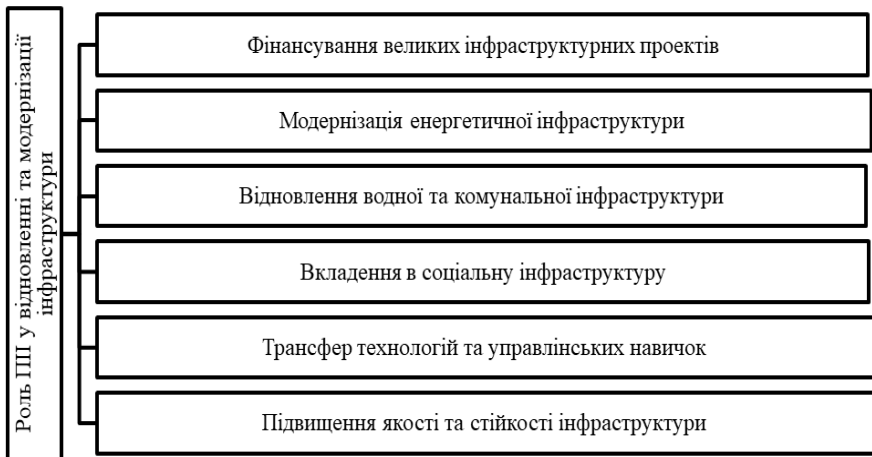


Рис. 1. Роль ПІІ у відновленні та модернізації інфраструктури

Джерело: складено автором за [1, с. 49]

Ці проєкти не тільки стимулюють економічну активність у короткостроковій перспективі за рахунок створення робочих місць у будівництві та суміжних галузях, але й закладають основу для довгострокового зростання, забезпечуючи ефективне функціонування ринків, покращення логістики та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Наприклад, післявоєнна Німеччина у 1950-х роках активно залучала ПІІ для відновлення своїх промислових потужностей і модернізації інфраструктури, що стало основою для швидкого економічного зростання та створення передумов для так званого «німецького економічного дива». Подібний підхід був застосований у багатьох інших країнах, таких як

Південна Корея, Японія, Італія та Іспанія, де іноземні інвестиції відіграли важливу роль у відновленні та модернізації економіки після кризових періодів [2, с. 34].

Крім того, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) можуть значно сприяти технологічному оновленню та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Вкладення іноземних інвесторів часто супроводжуються не лише фінансовими ресурсами, але й трансфером передових технологій, управлінських практик та ноу-хау (рис.2).

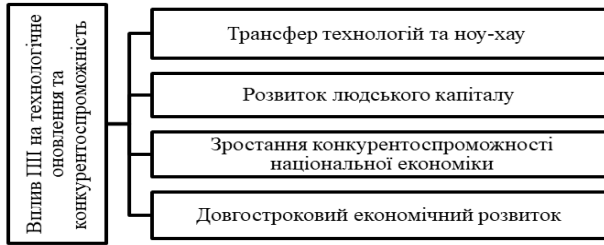


Рис. 2. Вплив ПІІ на технологічне оновлення та конкурентоспроможність економіки

Джерело: складено автором за [3, с. 15]

Це дає можливість місцевим підприємствам модернізувати свої виробничі процеси, підвищити продуктивність, якість продукції та послуг, що надаються, а також запровадити нові стандарти управління та організації праці. Технологічне оновлення за рахунок ПІІ є особливо важливим для країн, які знаходяться у фазі відновлення після кризи або військових конфліктів. У таких умовах часто спостерігається значне відставання у розвитку технологій, зниження продуктивності та якості продукції, що виробляється, а також втрата конкурентних позицій на міжнародних ринках. Наприклад, ПІІ у Східну Азію у 1980-1990-х роках значно сприяли індустріалізації цих країн, дозволивши їм стати світовими лідерами у виробництві електроніки, автомобілів, побутової техніки та інших високотехнологічних продуктів [4, с. 68].

Також важливим прямі іноземні інвестиції сприяють створенню нових робочих місць, що допомагає не лише знизити рівень безробіття, а й підвищити рівень доходів населення [5, с. 25]. Крім того, ПІІ можуть стимулювати появу нових підприємств у пов'язаних галузях, що створює додаткові можливості для зайнятості.

Таким чином, диверсифікація економіки через залучення ПІІ робить економіку більш стійкою до майбутніх криз, сприяє створенню нових галузей і можливостей для зростання, знижує залежність від традиційних секторів і підвищує економічну стійкість країни.

Література:

1. Багатопроєктне управління в умовах цифрової економіки: проблеми та рішення. // Економіка розвитку: зб. наук. пр. – Харків: Харківський нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна, 2021. – Вип. 21. – С. 45-52.
2. Шевченко, О. В. Економічне диво післявоєнної Німеччини: роль іноземних інвестицій. // Міжнародні економічні відносини. – 2020. – № 11. – С. 33-39.
3. Питання економічного зростання в умовах посткризового розвитку. // Вісник економічних досліджень: зб. наук. пр. – Київ: Київський нац. екон. ун-т, 2022. – Вип. 18. – С. 15-22.
4. Глобалізація та ПІІ: вплив на економіку країн Азії в 1980-1990-х рр. // Світова економіка: зб. наук. пр. – Львів: Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 2021. – Вип. 5. – С. 67-73.
5. Іноземні інвестиції та ринок праці: вплив на зайнятість та доходи населення. // Економічні дослідження та виклики. – Одеса: Одеський нац. екон. ун-т, 2021. – Вип. 8. – С. 24-30.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ГРОМАД ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОГЛИБЛЕННЯ СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ПАРТНЕРАМИ

Повномасштабне вторгнення ворожої армії російської федерації має жакливі руйнівні наслідки, призупинило багато процесів в Україні, але воно переконливо показало – сила держави в ефективному місцевому самоврядуванні та згуртованості українців.

З огляду на зазначене, у 2022 році зазнала суттєвих змін законодавча база з питань місцевого та регіонального розвитку. Зокрема, для забезпечення територіально спрямованого підходу до відновлення і розвитку України були внесені зміни до Закону України «Про засади державної регіональної політики» [1]. Відповідно до зазначеного Закону до документів стратегічного планування державної регіональної політики віднесено:

1. Державну стратегію регіонального розвитку України;
2. регіональні стратегії розвитку;
3. стратегії розвитку територіальних громад.

З прийняттям Закону стратегічне планування на місцевому рівні тепер уже не тільки можливо, а й певною мірою обов'язок громад, оскільки вони формують основу для розвитку країни та покращання життя людей під час війни та в повоєнний період. Попри війну планування відновлення та повоєнного розвитку територіальної громади є вкрай важливе. Планування дає можливість визначати ключові пріоритети, адаптувати процеси під виклики, які щодня створює для нас російська окупаційна армія.

Окрім того прийняття стратегій на рівні громад є однією з вимог Європейської комісії (Звіту Європейської комісії щодо України в межах розширення ЄС). Стратегії мають бути адаптовані до принципів Європейського Союзу.

В умовах обмежених фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в умовах воєнного часу саме кошти міжнародних партнерів є вагомим джерелом для відновлення та розвитку громад. Політика надання міжнародної допомоги починаючи з 2023 року змінила своє спрямування з надання швидкої допомоги для вирішення гуманітарних питань на реалізацію довгострокових проєктів відновлення та розвитку громад. Особливу увагу при наданні міжнародної підтримки приділяється питанням відповідності тих чи інших проєктів стратегічним документам громад.

Так, за друге півріччя 2023 року загальна кількість територіальних громад, які охоплені процесом стратегічного планування, збільшилась з 1283 до 1314 громад (до 91%). Про це свідчать дані моніторингу стану розроблення та затвердження стратегічних документів, проведеного Міністерством відновлення [2].

Серед лідерів за кількістю затверджених стратегій розвитку громад: Вінницька (95%), Полтавська (80%), Івано-Франківська (74%), Львівська (74%) та Миколаївська (73%) області. Водночас найбільша кількість проєктів стратегій розробляються у Закарпатській (77%), Київській (59%), Харківській (55%), Запорізькій (54%), Рівненській (53%), Кіровоградській (49%), Хмельницькій (47%) та Тернопільській (40%) областях.

Важливу роль у підготовці стратегічних документів відіграє співпраця з міжнародними партнерами, агенціями регіонального розвитку, громадськими організаціями з метою вивчення кращих практик ЄС.

серед них: Програма «U-LEAD з Європою»; Асоціація міст України; Громадська органі-

зація «Євро регіон «Дністер»; Проєкт міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проєкт ПРОМІС); Програма «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади» (EGAP); Фонд східна Європа; Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); Проєкт USAID «Говерла»; ГО «Український інститут майбутнього»; проєкт міжнародної технічної допомоги, україно-швейцарський проєкт «DESPRO»; Програма ПРООН з відновлення та розбудови миру; Проєкт GIZ «Підтримка структурних змін вугільних регіонів України» (німецьке товариство міжнародного співробітництва); Агенція регіонального розвитку Одеської області; Проєкт «Сприяння стратегічному розвитку територіальних громад малих міст», що реалізується ВАОМС «Асоціація міст України» спільно з Німецьким товариством міжнародного співробітництва (GIZ); Агенція регіонального розвитку Чернівецької області chernivtsiagency; Фондація менеджерських ініціатив (м. Люблін), Польща; Проєкт «Польський досвід для розробки Стратегічного плану розвитку громад» за фінансової підтримки Польсько-Американського Фонду Свободи в рамках програми RITA; Агентство місцевого розвитку та інформаційних ресурсів «Європоліс»; Асоціація розвитку і реформ міст, селищ і сіл громад «Закарпаття – 21 століття»; МАОМС «Агенція розвитку ОТГ Прикарпаття».

Враховуючи вищевикладене, з метою залучення міжнародних партнерів до відновлення громад при розробці стратегій важливо враховувати принципи формування стратегічних документів у Європейському Союзі, що дозволить ефективно спланувати залучення та використання допомоги.

Література:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 5 лютого 2015 року № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text2>. Довідка про індустриальні парки в Україні. Міністерство економіки України
URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=45629531-ea5f-4a91-9050-fe47b001dc22&title=DovidkaProIndustrialniParkiVUkraini>
2. Понад 90% громад розробляють або вже затвердили стратегічні документи розвитку. URL: <https://mtu.gov.ua/news/35390.html>

IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL SEA TRANSPORTATION OF AGRICULTURAL CARGO IN UKRAINE

In 2020, Ukraine was included in the cluster of countries with a small volume of sea freight transportation. According to the European Shipping Confederation (ECSA), the volume of transportation of Ukraine amounted to 26 million tons, which was less than 0.5% of the total volume of sea freight transportation in the world. The countries of Central and Eastern Europe, Asia, Africa and Latin America also belong to this cluster. Their port and maritime system is not sufficiently developed and needs significant improvements.

However, it is worth noting that the number and volume of sea freight transport varies significantly from year to year depending on various factors, such as the political situation, economic conditions and natural disasters. So, taking into account the fact that there is a war going on in Ukraine, the quality of the assessment of the volume of its sea cargo transportation is not accurate and does not fully reflect the country's modern potential. The war in Ukraine continues to affect global food, energy and fertilizer markets [1].

Meanwhile, despite the war, in 2023 cargo transshipment in Ukrainian ports increased by 5% to 62 million tons. This can be considered the beginning of the recovery of the industry after the difficult 2022, when port cargo turnover collapsed by 2.6 times compared to pre-war 2021 a year. The main event of the past year for the port industry was the opening of a temporary sea corridor in August. According to the results, 430 ships were accepted for loading through the corridor, 400 ships were sent, which exported 12.8 million tons of cargo. The dynamics of port transshipment compared to last year is ambiguous: «Odesa» - growth by 9%, up to 8.4 million tons; «Chornomorsk» - a decrease of 3%, to 11.4 million tons; «Southern» - a decline of 34%, to 10.1 million tons. The most dynamic increase in transshipment is observed in the Danube ports («Izmail», «Reni» and «Ust-Dunaisk»). According to the results of 2023, the total cargo turnover in these ports increased almost twice - to 32 million tons, in 2022 - three times, to 16.5 million tons from 5.5 million tons in 2021. In the operation of the sea corridor, priority is given to grain cargoes, which restrains the export flow of other types of products. After the first positive results of the work of the sea corridor, around the beginning of October 2023, the cargo flow in the direction of the ports of «Great Odesa» increased sharply. Grains are expected to predominate among cargo nomenclature, the transshipment of which increased by 58% year-on-year, or by 16.7 million tons to 45.5 million tons. Therefore, the share of grain has approached three quarters of the entire cargo turnover - 73.4%. Also, a significant part of the structure of the Danube transshipment is occupied by grain cargo (62.5% in 2023) [2].

In July 2023, the aggressor country refused to continue the «grain agreement», systematically blocking the operation of the «grain corridor» during the previous several months, which caused the cargo flow to drop several times. As a result, during one year of operation of the «grain corridor» (August 2022 - July 2023), 32.9 million tons of Ukrainian agricultural products were exported, although its potential exceeded 50 million tons. Instead, Ukraine opened its own shipping corridor the following month. A new temporary route for the movement of merchant ships from the Black Sea seaports of Ukraine passed through the territorial waters of Romania, Bulgaria and Turkey to the Bosphorus. Since the start of the corridor, the ports of Great Odesa

have processed 75 million tons of cargo, of which 50.1 million tons were products of Ukrainian farmers. Goods were exported to 50 countries of the world in all directions., starting from March 15, 2024, the Ukrainian corridor passing through the ports of «Great Odesa» works around the clock. This made it possible to increase the export of agricultural and other products by 20% [3].

The average daily volume of grain unloading in the ports of Greater Odessa in 2024 increased to 1,264 wagons. During the week, the indicator increased by 71 units per day. The accumulation of wagons with grain moving to the ports of Great Odesa also increased. The average daily volume of grain loading on networks in the direction of the ports of Great Odesa increased by 39 units per day during the week. The indicator is 1299 cars per day. There was also an increase in wagons with grain unloaded at the port of Izmail. On average, there are 96 such units per day. During the week, the number increased by 12 wagons. At the same time, the accumulation of wagons with grain in the direction of the port of Izmail decreased to 487 units. A week ago, their number reached 715 wagons [4].

The main opportunities for Ukraine in the post-war period in the field of sea freight transportation are the increase in throughput capacity and the implementation of full-fledged export/import through Ukrainian sea ports, as well as the maximum integration of Ukrainian water transport systems with European ones.

Reference:

1. Seven key trends shaping maritime transport Available at: <https://unctad.org/press-material/seven-key-trends-shaping-maritime-transport> (accessed October 14, 2024).
2. GMK Center. U 2023 rotsi perevalka vantazhiv v ukrainskykh portakh zrosla na 5% [In 2023, cargo handling in Ukrainian ports increased by 5%]. Available at: <https://gmk.center/ua/infographic/u-2023-rotsi-perevalka-vantazhiv-v-ukrainskykh-portakh-zrosla-na-5-r-r/> (accessed October 13, 2024).
3. LB.UA 2024. Ukraina eksportovala morskym korydorom uzhe ponad 50 mln ton ahroproduktii [Ukraine has already exported more than 50 million tons of agricultural products through the sea corridor]. Available at: https://lb.ua/economics/2024/10/11/639348_ukraina_eksportovala_morskim.html (accessed October 13, 2024).
4. Rail.insider 2024. Pokaznyk vyvantazhennia vahniv iz zernom u portakh Velykoi Odesy prodovzhuie zrostaty [The rate of unloading of wagons with grain in the ports of Greater Odessa continues to grow]. Available at: <https://www.railinsider.com.ua/pokaznyk-vyvantazhennya-vagoniv-iz-zernom-u-portah-velykoyi-odesy-prodovzhuye-zrostaty/> (accessed October 13, 2024).

Мацука В.М.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та фінансів
Маріупольський державний університет,
м. Київ, Україна

Горбашевська М.О.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та фінансів
Маріупольський державний університет,
м. Київ, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У першій половині 21 століття світова економіка вступила в новий період розвитку, відомий під загальною назвою глобалізації, суть, причини, механізми та наслідки якої ще не до кінця зрозумілі та досягнені економічною наукою. Але, звичайно, свідчення глобальних економічних змін базуються на інтерналізації сучасних бізнес-процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Це, у свою чергу, призвело до різкого посилення економічної взаємозалежності країн і лібералізації кругообігу факторів виробництва. Технологічною основою цих процесів є безперервне вдосконалення засобів сполучення та транспорту, усунення бар'єрів між країнами та регіонами світу. Світове економічне співтовариство поступово трансформується в цілісну економічну систему. Національні економіки стають частинами єдиного глобального економічного організму.

За весь час свого розвитку непомічена, неформальна або тіньова економіка продемонструвала надзвичайну живучість і здатність гнучко адаптуватися до швидко мінливих умов ринкової економіки. Глобалізація соціально-економічних відносин відкрила нові можливості для поетапного розвитку, але водночас породила низку глобальних загроз нового характеру, серед яких, безсумнівно, є посилення транснаціонального характеру тіньової економіки. Підрахунки експертів показують, що загальний обсяг глобальної тіньової торгівлі еквівалентний ВВП США, найбільшої країни світу. Можна сказати, що тіньовий сектор світової економіки наразі становить близько 11,5-12,5 трлн. доларів (ВВП США за рік до кризи становив \$11,7 трлн, за даними ЮНКТАД).

Як показує поточна економічна криза, фінансовий сектор світової економіки, особливо сектор послуг, є основним сектором, де відбуваються всі види шахрайства, значна частина яких, належить до тіньової економіки. Висновок про те, що неформальний сектор зростає як частка світового ВВП, цілком слушний. Це занепокоєння лежить в основі твердження деяких авторів про те, що тіньова економіка стала однією з глобальних проблем сучасності.

Масштаби та характеристики тіньової економіки в різних країнах і регіонах світу тісно пов'язані зі зрілістю економічної моделі кожної країни та ринкових відносин. Тому, за різними оцінками, тіньова економіка становить 12-16% ВВП у розвинутих країнах, 40-50% ВВП у країнах, що розвиваються [2;3].

Тому в більш розвинених країнах частка тіньового сектору в національній економіці значно нижча, ніж в інших групах країн. Але є й відмінності між розвиненими країнами, в тому числі з досить високими показниками тіньової активності. Відносні показники найменшої частки тіньового сектору (дорівнює 8-10% ВВП) мають Австрія, США, Швейцарія та Японія, а найбільші – Греція, Італія, Іспанія, Португалія та Бельгія (28% ВВП) [3].

Основними чинниками тіньової діяльності в розвинутих країнах є надмірне податкове навантаження на підприємства та надмірне регулювання економічних відносин. Греція,

Італія, Бельгія та Швеція мають одні з найвищих податків у Європі. Водночас тіньові сектори в розвинутих країнах з найменшим податковим тягарем (США та Швейцарія) порівняно невеликі. У деяких країнах (наприклад, США) тіньова економіка значною мірою пов'язана з інтенсивними потоками іммігрантів із країн периферії світової економіки.

Слід особливо підкреслити, що країни з розвинутою ринковою економікою запровадили більш ефективні інституційні заходи протидії тіньовому сектору. Держава, розвинуте законодавство та сильні правоохоронні органи звужують рамки тіньової діяльності. Новітні інформаційні технології дозволяють цим країнам ефективно контролювати потоки фінансових потоків і характер доходів юридичних і фізичних осіб.

Соціально-економічна та політична стабільність розвинених країн є найважливішою умовою ефективного функціонування ринкової економіки та стримування підпільної діяльності. Порушення цього балансу може призвести до зростання економічної злочинності. Зростання тіньового сектору світової економіки набуває глобального характеру і потребує глобальної співпраці для вирішення проблеми.

Найбільш «непідконтрольною» сферою є фінансова. Цьому сприяла інтелектуалізація економічної злочинності та новітні розробки в експлуатації технічних досягнень на користь міжнародних структур тіньової економіки [1]. Розвиток електронних засобів масової інформації, супутникового та кабельного зв'язку (включаючи Інтернет) перетворив світові фондові та валютні ринки в єдиний світовий фінансовий простір.

У сучасних умовах розвиток світової економіки відбувається по шляху динамічної глобалізації в усіх сферах міжнародних економічних відносин. Повсюдне поширення тіньової економіки є однією з головних загроз економічній безпеці різних країн.

Література:

1. Прогноз економістів ООН на 2023 рік: найповільніші темпи зростання за останні десятиліття URL: <https://news.un.org/en/> (дата звернення: 17.09.2024).
2. У яких галузях найбільші втрати від сірих схем у воєнний час? URL: <https://www.erpravda.com.ua/rus/columns/2023/12/19/707864/> (дата звернення: 17.09.2024).
3. Що таке тіньова економіка і скільки вона “краде” від ВВП? URL: <https://kse.ua/ua/community/stories/shho-take-tinova-ekonomika-i-skilki-vona-krade-vid-vvp/> (дата звернення: 17.09.2024).

FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF JOINT VENTURES IN THE FOOD INDUSTRY

In the economic context, the term «factor» refers to the driving force of economic, production processes, which influences the result of production, economic activity [1]. There are two groups of factors that influence the development of nutrition. These are external and internal factors [2]:

- external factors (macroenvironment) that affect the development of food products, including: economic environment, political environment, ecological environment, technological environment;
- internal factors (microenvironment) that affect the development of food products, including: personnel expertise, production premises, financial position, company image.

Let us consider the voiced external factors in more detail [2]:

Economic Environment: The state of the economy can affect food development. A great idea for a new food product may work if consumers have high incomes and the economic outlook is prosperous, but the idea may fail in economic times.

Policy Environment: All food manufacturers and distributors are subject to regulations enacted by federal, state, and local governments. First of all, these are the bodies that coordinate and supervise the regulation of food products. Other political influences arise from non-governmental sources such as lobbying groups; associations of consumers and farmers.

Environment: includes air, food, waterways, biodiversity of plant and animal species, and the land itself. Today, there is concern about the threat of species extinction and environmental damage due to issues such as pollution, land degradation, inadequate waste disposal, and conservation of natural resources. These issues affect consumer attitudes toward things like recycling, packaging biodegradability, air and waterway pollution, pesticide use, and waste disposal.

Technological environment: changes in science and technology affect the development of new food products. These include new processes such as extrusion techniques, ultra-high temperature (UHT) processes, new packaging technologies such as modified atmospheres, computer control in the food industry, automated equipment, improved distribution systems, and genetic engineering (genetically modified materials, apparently, the most controversial of new food ingredients).

Internal factors should also be considered in more detail [3].

HR expertise: HR expertise is critical to business performance and growth. The skill level of workers directly affects what can be produced. These days, many workers are required to have different skills; this allows for greater mobility within and between categories of personnel, as well as greater flexibility in company operations, with corresponding benefits for both the company and its personnel.

Manufacturing facilities: Manufacturing is where raw materials are transformed into final products for the market. It is very difficult to produce any food product on the wrong equipment. The levels of technology and complexity vary from very simple (such as fruit and vegetables packed in nets or plastic bags) to quite advanced (such as frozen meals, extrusion and ultra-heat processing).

Financial position: A company's financial position is a major factor in the type of equipment it can afford, and therefore the product mix and new product development activities. Financial

condition is an important factor affecting a company's ability to compete in the market. A strong financial position gives the company an edge over its competitors in marketing, advertising, product mix, its ability to counter macro-environmental factors, and product development.

Company Image: The public perception of a food company is a result of the company's image, which typically develops over years of operation. This is often the result of strategies, products and markets that have been deliberately chosen by the company, but it can also develop as an unintended result of long-term work.

It is also necessary to understand the influence of global factors on the development of the food industry market. Population growth, economic development, and persistently high food prices have heightened concerns about food access and food security development strategies in many countries. International trade has long been an integral component of the agricultural development strategies of most countries, and the food crisis of 2007-2011 led to important changes in global, regional and national food systems. For a long period, the global Real Food Price Index showed a downward trend. This was the result of dynamic economic growth, which is measured by an increase in GDP per capita, technological progress, as well as support for agricultural sectors, provided mainly in OECD countries [4].

Reference:

1. Zosymova Zh.S. (2013). Problemy ta umovy pokrashchennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv [Problems and conditions for improving the foreign economic activity of domestic enterprises]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. 2013. Vyp. 2 (10). 119–124.
2. Krykunova V.M. (2013). Chynnyky, dynamika i struktura zovnishnotorhovelnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [Factors, dynamics and structure of foreign trade activity of Ukrainian enterprises]. *Ekonomichni innovatsii*. 92–101.
3. Paska I.M. (2000). Orhanizatsiia i ekonomichna efektyvnist zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv APK [Organization and economic efficiency of foreign economic activity of agro-industrial complex enterprises]: avtoref. dys. Na zdobuttia nauk. stupenia kand. ek. nauk : spets. 08.07.02 «Ekonomika silskoho hospodarstva i APK». Mykolaiv, 21.
4. OECD-FAO Agricultural Outlook (2020). OECD Publishing.

**DEVELOPMENT OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN GOODS ON THE
EXAMPLE OF WINFORT LLC**

The company «Vynfort» was founded in 1999 as an enterprise specializing in the import and trade of high-quality alcoholic beverages. To date, the company has established close business contacts with all regions of Ukraine. During 1990 - 1996, the plant was engaged in operations with Davanytsia raw materials, as a result of which more than 22 million bottles of champagne were produced [1].

The purpose of the foreign economic activity of «Winfort» LLC is to increase profits, expand sales markets, receive foreign exchange earnings, improve the country's image abroad and confirm that Ukrainian products are of high quality and competitive on the world market.

When preparing foreign trade operations, first of all, marketing research of the foreign market is carried out by employees of the marketing department. At the same time, its market and business environment is studied, namely, the analysis of demographic, natural, economic, scientific-technical, political-legal, cultural and social factors of the development of such a market; the requirements of foreign buyers for the consumer properties of the product with which it is planned to enter the market are studied; the capacity of the market, the level of prices on it and the trends of their changes are studied; the degree and nature of market competition, methods of marketing work of competitors are analyzed

Let's consider the generalized geography of imports at the enterprise for the studied periods.

You can study the dynamics of Winfort LLC imports using the table (Table 1).

Table 1

Alcohol import rating of «Winfort» LLC, cases (9 l)

Category	2022	FY 22	1-8 mic 22	1-8mic 23	$\Delta_{23/22}$
Quiet wine	3 105 955	37%	1 907 859	2 488 149	30%
Sparkling wine	2 062 295	24%	951 316	1 311 581	38%
Vodka	647 181	8%	328 622	503 714	53%
Brandy	844 292	10%	443 689	480 436	8%
Whiskey	691 705	8%	359 308	376 514	5%
Rum	396 387	5%	232 656	225 695	-3%
Liqueur, tincture	336 138	4%	166 795	198 895	19%
Vermouth	213 629	3%	87 532	116 770	33%
Gin	82 502	1%	51 182	50 567	-1%
Tequila	76 427	1%	43 350	44 261	2%
Champagne	11 581	0%	6 005	7 526	25%
Cognac	21 011	0%	8 526	6 997	-18%

Source: compiled from [2]

According to the data of Winfort LLC, for the period 1-8 months of 2023, the company took 13th place in Ukraine in the import of all alcohol by customs value.

The year 2023 has become quite favorable for the import of still wine. Indicators of trade with EU countries grew by 14%. Among the import countries, we mostly see an increase in trade, except for the indicators with Moldova. Winfort LLC has a large portfolio of products that it imports from various countries around the world.

Determining the efficiency of the import of «Winfort» LLC proved that the company has 1.74 dollars of profit from the implementation of the import operation. At the same time, the dynamics of this indicator is characterized by the tendency of its value to increase.

Reference:

1. Official website of Winfort LLC. Retrieved from: <https://vinfort.com>
2. Internal financial reporting of Winfort LLC

ЕКОНОМІЧНИЙ ГЕНОЦИД УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ З БОКУ РОСІЇ ТА ПРОТИДІЯ ЙОМУ

Повномасштабна агресія росії проти України характеризується не лише військовими злочинами, а й численними проявами економічного геноциду, що охоплюють систематичне руйнування української економіки, блокаду життєво важливих інфраструктурних об'єктів та позбавлення українського народу доступу до базових ресурсів.

Економічний геноцид [1] – це свідома, систематична та цілеспрямована діяльність, спрямована на знищення економічного потенціалу країни, що ставить під загрозу її здатність до самостійного розвитку та виживання. Він передбачає навмисне створення умов, за яких національна економіка не може функціонувати у нормальному режимі.

Одна з найбільш очевидних складових економічного геноциду полягає в руйнуванні критичної інфраструктури. Масовані ракетні та авіаційні удари по енергетичних об'єктах, транспортній системі, промислових підприємствах та сільськогосподарських угіддях спричинили колосальні втрати. Внаслідок цього багато українських міст залишилися без електроенергії, тепла та водопостачання. Окрім фізичного руйнування, росія намагається ізолювати Україну від світових ринків шляхом блокади чорноморських портів, що спричинило труднощі з експортом зерна та інших товарів.

Росія цілеспрямовано намагається підірвати основи економічного розвитку України. За оцінками Світового банку, за час повномасштабної війни втрати економіки України перевищили 200 мільярдів доларів США [2]. Одна з важливих сфер, яка постраждала від агресії, є сільське господарство. Україна є одним із провідних світових експортерів зернових культур і знищення або пошкодження сільськогосподарських угідь, а також блокада експортних шляхів спричинили значні втрати для вітчизняної економіки. Це також стало загрозою для глобальної продовольчої безпеки, оскільки українське зерно відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчими ресурсами багатьох країн.

Паралельно з цими діями росія продовжує красти українські природні ресурси та майно. Яскравим прикладом є незаконне захоплення українських підприємств, банків та енергетичних активів на тимчасово окупованих територіях. Ці акти мародерства мають на меті не тільки економічно виснажити Україну, але й позбавити її можливості відновлення після завершення війни.

У таких умовах, Україна, здійснює протидію економічному геноциду на декількох рівнях. По-перше, шляхом застосування заходів для забезпечення фінансової стійкості, отримавши підтримку від міжнародних партнерів, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк та інші фінансові інституції. Ця підтримка дозволила стабілізувати економіку та забезпечити виплати зарплат, пенсій, а також фінансування соціальних та оборонних програм.

По-друге, Україна активно працює над відновленням експортних можливостей, зокрема через пошук альтернативних транспортних шляхів для постачання товарів на світові ринки. Наприклад, було розроблено альтернативні маршрути через сухопутні кордони з ЄС, що дозволяє частково компенсувати втрати від блокади чорноморських портів.

Окрім того, після початку повномасштабної війни в Україні відбулося багато важливих

реформ і ініціатив, що були спрямовані на модернізацію економіки та покращення інвестиційного клімату. Передусім було прискорено процеси цифровізації, зокрема, через запровадження нових електронних послуг. Також Україна активно працює над зміцненням антикорупційних інституцій та реформуванням судової системи, що важливо для забезпечення стабільності економіки та підтримки інвесторів.

Значну роль у протидії економічному геноциду відіграє й міжнародне співтовариство, яке активно підтримує Україну шляхом введення жорстких санкцій проти росії. Ці санкції спрямовані на послаблення російської економіки, зокрема енергетичного сектору, який є головним джерелом доходів для фінансування війни. Обмеження на експорт технологій, заморожування активів російських олігархів та відключення російських банків від міжнародних фінансових систем стали вагомими інструментами тиску на агресора.

Важливим елементом протидії геноциду є також інформаційна боротьба. Україна докладає зусиль для інформування світової громадськості про масштаби економічного геноциду, що відбувається на її території, та необхідність подальшого посилення санкцій і надання гуманітарної та фінансової допомоги. Активна дипломатична робота сприяє формуванню глобальної коаліції підтримки, яка дозволяє стримувати агресію та мінімізувати її економічні наслідки.

Для інтегрованої оцінки економічної стійкості та відновлення після економічного геноциду розроблена модель IESR (Integrated Economic Stability and Recovery Model), що дозволяє аналізувати основні економічні показники, зокрема інвестиції, експортний потенціал, руйнування інфраструктури та міжнародну допомогу.

Модель базується на системі диференційних рівнянь та прогнозних показників, що описують динаміку ключових економічних індикаторів: обсягу інвестицій, рівня інфраструктурної руйнації, експортного потенціалу, продуктивності праці та міжнародної допомоги.

Основні змінні моделі:

- $GDP(t)$ — валовий внутрішній продукт України на момент часу t ;
- $I(t)$ — обсяг внутрішніх та міжнародних інвестицій на відновлення економіки на час t ;
- $D(t)$ — рівень інфраструктурної руйнації (частка зруйнованих об'єктів);
- $E(t)$ — експортний потенціал (враховує обсяги експорту сільськогосподарських та промислових товарів);
- $P(t)$ — продуктивність праці (враховує рівень безробіття, доступ до ресурсів та інфраструктури);
- $A(t)$ — обсяги міжнародної допомоги, що надходить до економіки України;
- $R(t)$ — рівень реформування економічних структур та інновацій (індекс реформ, зростає, завдяки успішному впровадженню інновацій і реформ).

Рівняння динаміки ВВП:

$$dGDP(t) / dt = \alpha I(t) + \beta E(t) + \gamma P(t),$$

де α , β , γ , δ — коефіцієнти чутливості ВВП до інвестицій, експорту, продуктивності та руйнації інфраструктури відповідно.

Моделювання рівня інфраструктурної руйнації:

$D(t) = D_0 e^{-\theta A(t)}$, де D_0 — початковий рівень руйнації інфраструктури, θ — коефіцієнт відновлення інфраструктури.

Експортний потенціал:

$E(t) = E_0 + kI(t)$, де E_0 — початковий експортний потенціал, k — ефективність інвестицій в підвищення експортного потенціалу.

Продуктивність праці:

$P(t) = P_0(1 - D(t)/D_{max}) + \lambda R(t)$, де P_0 — початкова продуктивність праці, D_{max} — максимальний рівень руйнації, який може вплинути на продуктивність, λ — коефіцієнт впливу

реформ на продуктивність праці.

Реформування та інновації:

$R(t)=R_0+\mu t$, де R_0 — початковий індекс реформ, μ — швидкість впровадження реформ та інновацій.

Модель дозволяє здійснити прогнозування для кількох сценаріїв:

– оптимістичний сценарій: швидке відновлення інфраструктури завдяки значній міжнародній допомозі та інвестиціям;

– песимістичний сценарій: повільне відновлення інфраструктури та обмежені інвестиції, низький рівень реформ;

– базовий сценарій: середній темп відновлення економіки з поступовим збільшенням інвестицій та реформування.

Модель дає змогу визначити, за яких умов відновлення ВВП до довоєнного рівня відбудеться швидше, а також оцінити довгостроковий вплив інвестицій, реформ та міжнародної допомоги на економічну стійкість. Вона також дозволяє проаналізувати, які види економічної діяльності потребують найбільших інвестицій для забезпечення сталого розвитку та відновлення.

Отже, протидія економічному геноциду є одним із пріоритетів для України, вимагаючи подальшої консолідації зусиль на всіх рівнях. З метою інтегрованої оцінки економічної стійкості та відновлення України після економічного геноциду запропонована модель IESR. Ця модель може бути використана для планування відновлювальних програм, розрахунку необхідних обсягів інвестицій та розробки стратегії реформування економіки.

Література:

1. Anderton C. H. A research agenda for the economic study of genocide: signposts from the field of conflict economics. *Journal of Genocide Research*. 2014, № 16(1). Pp. 113-138.
2. World Bank. Україна: швидка оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099062823034041908/pdf/P18017401fe8430010af21016afb4ebc8c4.pdf>

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПИ

Сьогодні людство використовує більше ресурсів, ніж може забезпечити наша планета. Енергетичні ресурси – це джерела зосередження енергії. Основними енергетичними джерелами у світі є органічні види палива, запаси яких обмежені і можуть вичерпатися за кілька десятиліть через інтенсивний видобуток. Електроенергетика є однією з найдинамічніших галузей економіки, оскільки рівень її розвитку впливає на успішність економіки в цілому. Сьогодні електроенергія є найбільш універсальним видом енергії.

З середини минулого століття виробництво електроенергії збільшилося у 15 разів і зараз становить 14,5 млрд. кВт•год, здебільшого завдяки зростанню споживання в країнах, що розвиваються. За останні 5 років споживання енергії в Китаї зросло на 76%, в Індії на 31%, у Бразилії на 18%. Водночас у Німеччині, Великобританії, Швейцарії та Франції споживання зменшилося. США залишаються провідними виробниками електроенергії з 4 млрд. кВт•год щорічно. Загалом, найбільшими виробниками електроенергії є Північна Америка, Західна Європа, Азія та країни СНД [1].

Науково-технічний прогрес у електроенергетиці включає підвищення ефективності парогазових циклів, комбіноване виробництво електричної та теплової енергії, екологічно чисті технології на ТЕС і використання відновлюваних джерел енергії.

Україна залишається однією з найенергоємніших країн Європи. Високі види палива домінують у структурі енергоспоживання і сильно забруднюють повітря. Перехід на «зелену економіку» передбачає зміни у всіх секторах економіки. «Зелена економіка» в Україні може розвиватися завдяки програмі «ЕaP GREEN», спрямованій на допомогу країнам Східного партнерства у переході на «зелену» економіку шляхом впровадження сталого споживання та виробництва, стратегічної екологічної оцінки та інших методів [1].

Зелена економіка базується на використанні альтернативних джерел енергії, екологічно чистих виробництвах, «зеленому будівництві» та програмах очищення навколишнього середовища. Приклади успішних «зелених» кластерів є у Європі, наприклад, «Green Tech Valley» в Австрії та «Green Net Finland» у Фінляндії, які активно працюють над розвитком чистих технологій

Європейський Союз має амбітні цілі з розвитку відновлюваних джерел енергії, зокрема зниження викидів на 40% до 2030 року та досягнення 27% частки відновлюваних джерел в енергобалансі. ЄС підтримує фінансування науково-дослідних програм та впровадження нових технологій для досягнення цих цілей. У Німеччині та Австрії активно впроваджуються програми розвитку відновлюваних джерел енергії, зокрема сонячної та вітрової енергетики .

Екологічна модернізація транспорту є важливим напрямом розвитку «зеленої» економіки. Ринок електромобілів та гібридних авто в Європі швидко зростає, особливо в Німеччині, Франції, Нідерландах, Норвегії та Великобританії. Наприклад, Норвегія активно стимулює використання електромобілів за допомогою податкових пільг та інших стимулів [2].

Розвиток «зеленої» економіки в країнах ЄС активно підтримується через виробництво органічної продукції. Європейський Союз регулює цей сектор за допомогою Директиви ЄС 2092/91, яка встановлює основні принципи та межі органічного сільського господарства, визначає вимоги до виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, а також до маркування органічних продуктів. Крім того, ця директива відкрила ринок для імпорту органічної продукції з «третьох країн».

В Україні передумовами розвитку «зеленої» економіки є зниження рентабельності традиційної енергетики, підвищення тарифів та можливість залучення зовнішніх ресурсів для розвитку відновлювальної енергетики. Проте, через відсутність сприятливих інвестиційних умов, недостатні внутрішні фінансові ресурси, низький рівень екологічної

свідомості та економічні ризики, розвиток «зеленої» економіки в Україні йде повільно, особливо під час війни.

Враховуючи європейський досвід, до пріоритетних напрямів «зеленого» зростання в Україні можна віднести: розробку програм з підвищення енергоефективності та розвитку відновлюваної й альтернативної енергетики; впровадження ресурсоощадних технологій та екологічно чистого виробництва; створення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку «зеленого» бізнесу; впровадження екологічних інновацій для забезпечення екологічної безпеки країни; розвиток ринку екологічних послуг та створення інформаційної бази для їх надання [2].

Таким чином, аналіз досвіду країн ЄС у розвитку «зеленої» економіки дозволяє визначити основні інструменти, такі як «зелені» кластери, «зелена» енергетика, екологічна модернізація транспорту, виробництво органічної продукції. Всі країни ЄС зосереджуються на енергетичному секторі, що включає виробництво енергії з відновлюваних джерел і підвищення рівня енергоефективності. Крім того, політика ЄС спрямована на підтримку розвитку ринку електромобілів та гібридних авто. В Україні є значний потенціал для розвитку «зеленої» економіки, що може підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на світових ринках.

Література:

1. ЄС щодо зеленої економіки та інновацій: Підручник. Орловська Ю.В. , Чала В.С. , Глушенко А.В./ під заг. ред. Орловської Ю.В. Д.: ПДАБА. 2023. 193 с.
2. Сич, К., Бугайчук, В., & Грабчук, І. (2021). ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ. Економіка та суспільство, (30). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-48>.

Секція 5.

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ, АУДИТУ, ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Oleksii Posternak,

student of higher education degree «Bachelor»

educational professional program «Construction and civil engineering»

the Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa, Ukraine.

Iryna Posternak,

candidate of technical sciences, associate professor,

the associate professor department organization of construction and labor protection,

the Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa, Ukraine.

ANALYTICAL SUPPORT OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF CITY MODERNIZATION ENTERPRISES

In work the scheduling method in the organization of building manufacture is used. The planned schedule is such design document, in which dynamically terms and costs performance works are displayed. The planned schedule can be presented in various forms. From which the most evident is the graphic form. Last is widely applied in the form of the linear schedule chart (Gantt chart) and the network schedule (count). In substantial aspect the planned schedule it is system unites technology, the organization and economy building manufacture. Planned schedules are a basis both for the organization building manufacture, and for projects management. Planned schedules it is developed as a part of following projects: the business plan the investment building project; the project organization of building; the project a substantiation of investments; offers for its representation on the contract auctions; the project manufacture works; the project annual organization of works the building organization; technological cards, etc. The planned schedule also is a basis for formation the schedule of financing building and the schedule a monetary stream, connected with an estimation economic efficiency of the project.

For the description conditions performance kinds of works technological cards, for the description of processes – cards of labor processes serve. In some cases these descriptions are supplemented with technological normal which define all essential conditions and ways the control of works and the operations, necessary for their qualitative and effective performance.

High level coincidence interests of the basic industrial organizations entering in CSTC T-PPR at preservation a branch accessory and its corresponding inclusiveness in branch systems of planning, financing, logistics and management [1].

Line methods the organization works can be calculated in the different ways, therefore they have received names of methods calculation the organization works. We will consider a method of continuous use of resources (M-CUR).

For calculation formation streams on method M-CUR we will consider the line organization of works presented by matrix durations and the schedule internal painting and decorating, at reconstruction buildings of historical building Odessa under standards power efficiency (tab. 1).

On four building objects (buildings of historical building Odessa), defined as private fronts of works, are carried out four kinds of works in rigid technological sequence (A→B→C→D) on

each object: plaster works (index A), priming works (index B), under paint putty works (index C) and works on colorings (index D). The sequence development private fronts works also is fixed by the following sequence: 1→2→3→4.

Each kind of work is carried out by constant cast which pass to the following object only after the full termination work on previous object. If the given complex works was carried out by a consecutive method its minimum duration would be equal to the sum of durations of all works entering into a given complex:

$$T = 7+9+6+8+2+3+2+3+13+17+11+15+5+8+4+6 = 119 \text{ days.}$$

For the line organization works at performance any work on any object performance two obligatory conditions is required:

1) the termination the given kind of work a resource on previous object (resource readiness of executors);

2) the termination a previous kind of work on the given object (technological readiness private front of work).

For the given stream as restriction maintenance of continuous performance of each kind of work (a zero stretching of resource communications), and as criterion function – the greatest possible rapprochement of adjacent kinds of works (private streams) is entered. We will define the periods expansion works B, C and D, shown by following formulas (1):

$$T_B^w = \dot{u} \left\{ \begin{array}{l} 7 - 0 = 7 \\ 7 + 9 - 0 - 2 = 4 \\ 7 + 9 + 6 - 0 - 2 - 3 = 7 \\ 7 + 9 + 6 + 8 - 0 - 2 - 3 - 2 = 3 \end{array} \right\} = 3 ;$$

$$T_C^w = \dot{u} \left\{ \begin{array}{l} 2 - 0 = 2 \\ 2 + 3 - 0 - 3 = -8 \\ 2 + 3 + 2 - 0 - 3 - 7 = -3 \\ 2 + 3 + 2 + 3 - 0 - 3 - 7 - 1 = -3 \end{array} \right\} = 2;$$

$$T_D^w = \dot{u} \left\{ \begin{array}{l} 3 - 0 = 3 \\ 3 + 7 - 0 - 5 = 3 \\ 3 + 7 + 1 - 0 - 5 - 8 = 8 \\ 3 + 7 + 1 + 5 - 0 - 5 - 8 - 4 = 9 \end{array} \right\} = 9 .$$

Therefore, reconstruction historical building has the big social and economic value. Its primary goals consist not only in prolongation service life buildings, but also in liquidation physical and an obsolescence, increase operational characteristics and architectural expressiveness. It is offered to create in the city Odessa «the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction «CSTC T-PPR», as the innovative organizational structure using in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction buildings historical building of Odessa under standards power efficiency. The considered method of calculation building stream M-CUR possesses positive property of an effective utilization of cost labor and machine resources, at their considerable (defining duration of works) costs; however thus there are breaks in development of separate private fronts of works.

Reference:

1. Posternak Iryna, Posternak Oleksii, Posternak Serhii. (2023). Management and safety of the roofs the buildings of the historical buildings of the city of Odessa (Ukraine). Security and Management in Modern Civil Engineering (ISSN:2833-0137), Volume 2, Issue 1, No. 2, p.5. USA: Sanderman Publishing House. URL: <https://www.sandermanpub.com/current/smmce/137/020102.html> DOI: <https://doi.org/10.58396/smmce020102>

СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЯК КОМПЛЕКС

Ідея розгляду системи управлінського контролю як єдиного комплексу існує десятиліттями в літературі з управлінського обліку. Однак, емпіричних та теоретичних досліджень, які б розглядали системи управлінського контролю (MCS – management control system) як комплекс було досить мало. У зв'язку з цим нами було прийнято рішення про огляд концепції системи управлінського контролю як комплексу.

Системи управлінського контролю являють собою комплексний набір механізмів, які використовують менеджери організацій для контролю за співробітниками. Вони включаються в себе традиційні бухгалтерські, адміністративні та соціальні засоби контролю. Особливістю систем управлінського контролю є те, що вони не працюють не лише як інструмент для прийняття управлінських рішень, а й для того, щоб контролювати виконання прийнятих рішень.

Концепція системи управлінського контролю як комплексу призначена для широкого охопту засобів контролю. Її сильною стороною є те, що вона дозволяє зрозуміти суть цього явища в широкому сенсі, а не в детальному вивченні окремих елементів системи. Однак, вона вказує напрямки подальших поглиблених досліджень окремих елементів досліджень та їх взаємодії [1, с. 291].

Дана концепція розглядає наступні елементи системи управлінського контролю як комплексу:

Планування. Планування – це форма попереднього контролю. По-перше, завдяки плануванню визначаються цілі функціонування організації, тим самим воно спрямовує зусилля організації. По-друге, планування визначає метрики та показники, які повинні бути досягнуті по відношенню до цілей організації. По-третє, планування дозволяє визначити очікуваний рівень зусиль працівників організації та його поведінку. Крім того, планування дозволяє забезпечити координацію зусиль кожного структурного підрозділу компанії, шляхом визначення їх цілей [2, с. 329].

Кібернетичний контроль. Під цим елементом мається на увазі використання бюджетів, фінансових та нефінансових показників для контролю за виконанням поставлених цілей. Вони використовуються шляхом надання зворотного зв'язку під час аналізу відхилень фактичних величин від визначених під час бюджетування. Зворотний зв'язок повинен містити інформацію про те, як потрібно діяти інакше, щоб досягти поставлених величин [3, с. 298].

Винагороди та компенсації. Системи винагород і компенсацій закликають підняти мотивацію і підвищити ефективність роботи співробітників шляхом досягнення прямого зв'язку між успіхом кожного конкретного співробітника та успіхом компанії. Тобто мається на увазі ситуації «win-win» у взаємодії організації та її співробітників.

Адміністративний контроль. Це ті елементи системи, що керують поведінкою людей через організаційну структуру компанії, моніторинг поведінки співробітників компанії та того, хто перед ким повинен звітувати про виконання поставлених цілей і, відповідно, хто ким повинен керувати. Також адміністративний контроль здійснюється через визначення того, як саме повинні бути виконані поставлені цілі.

Культурний контроль. Це контроль що здійснюється на рівні цінностей, переконань і соціальних норм, які транслиуються менеджментом організацій та розділяються співробітниками.

Така типологія дозволяє підкреслити роль системи управлінського контролю в функціонуванні організацій. Важливо підкреслити, що жоден з цих елементів не функціонує ізольовано. В нашому розумінні, не слід досліджувати кожен з цих елементів відокремлено від інших елементів системи. Саме цей взаємозв'язок елементів дозволяє краще керувати поведінкою співробітників та досягати поставлених цілей організації. Система управлінського контролю є частиною більш широкої системи управління організації.

Використання запропонованої типології дозволяє більше ефективно координувати діяльність співробітників та мотивувати їх досягати стратегічних цілей.

Таким чином, використання та дослідження системи управлінського контролю як комплексу дозволяє зрозуміти як різні механізми контролю взаємодіють між собою і впливають на продуктивність організації.

Література:

1. Management control systems as a package – Opportunities, challenges and research directions/ Teemu Malmi, David A. Brown – Management Accounting Research 19, 2008. 287-300 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1044500508000401>
2. Management Control Systems: Performance Measurement, Evaluation and Incentives / Kenneth A. Merchant, W.A Van der Stede – Management Control Systems, [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.yumpu.com/en/document/view/63167906/273390-epdfpub-management-control-systems-performance-measurement>
3. Cybernetics and Dependence: Reframing the Control Concept / Stephen G. Green, M. Ann Welsh – The Academy of Management Review 13, 1988. 287-301 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.jstor.org/stable/258578>

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ВОСКЛП «ВІНОБЛАГРОЛІС»

Необоротні активи займають центральне місце в структурі капіталу будь-якого підприємства, відіграючи важливу роль у забезпеченні його довгострокової стійкості та конкурентоспроможності. Для належного ведення обліку необоротних активів необхідно розуміти їх економічну та облікову природу.

До необоротних активів відносять всі активи, що не є оборотними, а саме основні засоби (необоротні матеріальні активи) та нематеріальні активи. Також характеристикою необоротних активів є те, що це активи, очікувана тривалість використання яких перевищує 1 рік. Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними [1]. Ці активи не беруть безпосередньої участі в господарському обігу, але є невід’ємною складовою діяльності будь-якого підприємства. До типових прикладів необоротних активів належать будівлі, машини, виробниче обладнання, транспортні засоби, ліцензії, патенти, дебіторська заборгованість із терміном погашення понад один рік, а також тварини, якщо це сільськогосподарське підприємство.

Створення необоротних активів та їх зміст вимагає значних вкладень фінансових ресурсів на тривалий період часу. Тому управління цим елементом майна, крім технічних рішень, вимагає постійного регулювання фінансових потоків, пов’язаних з формуванням і експлуатацією даних ресурсів. Обсяг і стан необоротних активів підприємства безпосередньо впливають на його фінансову стійкість. Вони є важливим елементом у балансі підприємства, і від їх ефективного управління залежить ліквідність та платоспроможність. Динаміка вартості необоротних активів ВОСКЛП «Віноблагроліс» протягом 2022-2023 рр. наведено на рис. 1.

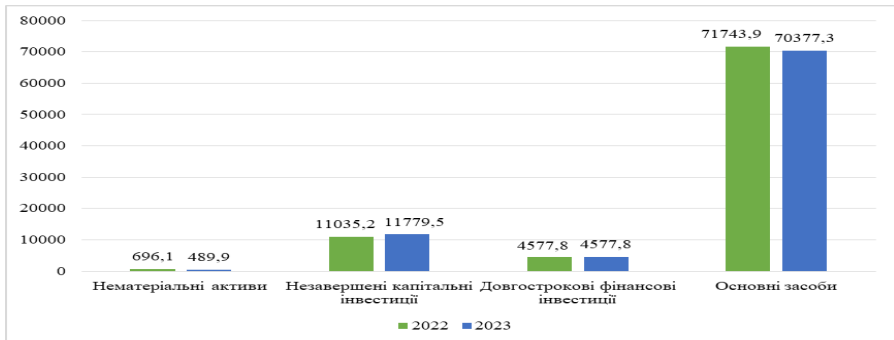


Рис. 1. Динаміка складу та структури необоротних активів ВОСКЛП «Віноблагроліс», 2022-2023 рр.

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності ВОСКЛП «Віноблагроліс» [2]

Таким чином, загальна вартість необоротних активів ВОСКЛП «Віноблагроліс» у 2023 р. складала 87224,5 тис. грн., що на 828,5 тис. грн. більше, ніж аналогічний показник у 2022

р. У структурі необоротних активів досліджуваного підприємства протягом аналізованого періоду левову частку займали основні засоби – 71743,9 тис. грн. (або 81,5%) у 2022 р. та 70377,3 тис. грн. (або 80,7%) – у 2023 р. Варто відмітити, що як у вартісному вираженні, так і у відсотковому – обсяги необоротних активів ВОСКЛП «Віноблагроліс» у 2023 р. скоротилася, порівняно з 2022 р.

Динаміка змін у складі та вартості активів є важливим показником фінансового здоров'я підприємства. Збільшення вартості активів зазвичай свідчить про інвестиційну активність і розвиток підприємства, тоді як зниження може бути результатом амортизації або продажу неефективних активів. Постійний моніторинг та управління змінами у складі активів дозволяє підприємству зберігати конкурентоспроможність і фінансову стабільність.

Ефективне управління необоротними активами може сприяти швидкому досягненню очікуваних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства. Розробка стратегії фінансового оздоровлення підприємства обов'язково охоплює розробку принципів використання необоротних активів [3].

Отже, ефективне управління необоротними активами має значний позитивний вплив на фінансовий стан підприємства, сприяє підвищенню рентабельності, стабільності, ліквідності та вартості підприємства. Крім того, правильне управління необоротними активами зменшує ризики, пов'язані з їх зносом, і допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Закон України від 7 лютого 2013 р. № 226. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 05.10.2024).
2. Офіційний сайт ВОСКЛП «Віноблагроліс». URL: <https://vinagrolis.com/> (дата звернення: 05.10.2024).
3. Василик О.Д. Теорія фінансів. Підручник. Київ: КІОС. 2017. 266 с.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Транспорт є ключовим сектором української економіки, який робить значний внесок в економічне зростання та розвиток країни. Тому дуже важливо, щоб бухгалтерський облік та оподаткування транспортних послуг були ефективно врегульовані для забезпечення ефективного функціонування даного сектору економіки нашої країни та його належний внесок у формування доходів країни.

Аналіз літературних джерел на тему законодавчого та нормативно-правового забезпечення обліку та оподаткування транспортних послуг в Україні свідчить про низку викликів, які стоять перед транспортним сектором країни. Однією з головних проблем є неналежний стан інфраструктури, що впливає на ефективність транспортних послуг та збільшує витрати для бізнесу. Іншим викликом, на який звертається увага в літературі, є слабе дотримання податкового законодавства та недостатня прозорість галузі, що призводить до втрат доходів і недобросовісної конкуренції для постачальників послуг, які дотримуються вимог законодавства. Нормативно-правова база також визначена як виклик, що стоїть перед транспортним сектором в Україні, оскільки слабе дотримання норм призводить до втрат доходів і недобросовісної конкуренції для постачальників послуг, які дотримуються вимог. У літературі висловлюється думка, що покращення правозастосування та прозорість нормативно-правових актів, зокрема щодо дотримання податкового законодавства, може допомогти вирішити ці проблеми та сприяти сталому зростанню сектору.

Законодавство щодо обліку та оподаткування надання послуг у сфері транспорту містить ряд законів та інших нормативно-правових актів, які:

- визначають правила оподаткування надання послуг у сфері транспорту, включаючи податок на додану вартість (ПДВ) та податок на прибуток;
- регулюють питання обліку транспортних засобів та їх власників, включаючи відповідні реєстраційні процедури та ведення обліку відповідно до закону;
- встановлюють правила технічної експлуатації транспортних засобів, включаючи технічний огляд, ремонт та заміну деталей;
- регулюють питання безпеки дорожнього руху та встановлює вимоги до водіїв та транспортних засобів з метою запобігання аварій та інших негативних наслідків;
- встановлюють правила надання послуг у сфері транспорту, включаючи укладення договорів, визначення відповідальності за невиконання умов договорів та регулювання спорів між сторонами;
- встановлюють порядок транспортного оподаткування, включаючи платежі за користування дорогами, мита та інші збори.

Отже, законодавство України щодо обліку та оподаткування надання послуг у сфері транспорту містить важливі норми та правила, які регулюють відносини між суб'єктами господарювання та іншими учасниками ринку транспорту [1, с. 7].

До основних законів, нормативно-правових актів, що регулюють облік та оподаткування транспортних послуг в Україні, належать Податковий кодекс України, Закон «Про

транспорт», Митний кодекс України, Закон «Про ціни і ціноутворення» та Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» тощо. Ці закони та нормативні акти встановлюють правила обліку та оподаткування транспортних послуг, включаючи вимоги до ведення бухгалтерського обліку, звітності та сплати податків і зборів [2, с. 235].

Закон України «Про автомобільний транспорт» № 2344 є основним законодавчим актом, який визначає різні види та структури автомобільних перевезень. Відповідно до цього закону, послуги автомобільного транспорту поділяються на три категорії: пасажирські, вантажні та вантажно-пасажирські. Послуги пасажирського автомобільного транспорту загального користування поділяються на автобусні перевезення та перевезення на таксі [3, с. 34].

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти фінансової звітності визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку транспортних послуг та складання фінансової звітності підприємств, що працюють у сфері транспортних послуг в Україні.

Незважаючи на законодавчу та нормативну підтримку обліку та оподаткування транспортних послуг в Україні, даний сектор стикається з низкою проблем, які впливають на його ефективність та результативність. Ці проблеми включають корупцію, неналежну інфраструктуру, слабе забезпечення дотримання законодавства, а також недостатню підготовку та розбудову потенціалу посадових осіб регуляторних органів.

Таким чином, для покращення роботи транспортного сектору потрібне посилення дотримання нормативно-правових актів, боротьба з корупцією та розвиток інфраструктури.

Література:

1. Malyshko O., Pryhodko N. Transportation in Ukraine: Current State and Prospects for Development. *Ekonomika Transportu*. 2021. № 65. P. 7-18.
2. Kravets V., Dorokhov O. Transportation Sector Development in Ukraine: A Review of Challenges and Opportunities. *European Research Studies Journal*. 2019. № 22(1). P. 234-246.
3. Brychka S. Regulation of Transport Services in Ukraine: Current Status and Prospects for Development. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2020. № 2(102). P. 31-38.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Фінансовий аналіз є одним із ключових інструментів для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень на підприємстві. Він дозволяє оцінити фінансовий стан компанії, її платоспроможність, прибутковість та ефективність управління [1, с. 78]. На основі фінансового аналізу керівництво може ухвалювати рішення щодо інноваційного розвитку, інвестицій, оптимізації витрат, управління ризиками та стратегічного розвитку підприємства.

Основною метою фінансового аналізу є надання інформації для ухвалення ефективних рішень щодо управління ресурсами компанії. Завдання аналізу можуть бути різноманітними. Основними серед них є: оцінка фінансової стійкості підприємства; визначення рівня рентабельності та ефективності; прогнозування можливих фінансових результатів [2, с. 87].

Існує кілька видів фінансового аналізу, які використовуються на підприємстві залежно від потреб управління.

Горизонтальний аналіз – порівняння фінансових показників компанії за різні періоди. Він дозволяє виявити тенденції та зміни у динаміці розвитку підприємства.

Вертикальний аналіз – аналіз структури фінансових звітів (балансу, звіту про фінансові результати) на основі співвідношення різних статей. Це дозволяє оцінити частку окремих елементів у загальному фінансовому результаті.

Коефіцієнтний аналіз – розрахунок фінансових коефіцієнтів, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність та оборотність активів, що дозволяє отримати комплексну оцінку діяльності підприємства.

Управлінські рішення, засновані на результатах фінансового аналізу, дозволяють оптимізувати діяльність підприємства, скоротити витрати та підвищити ефективність управління. Розглянемо кілька ключових аспектів, у яких фінансовий аналіз відіграє важливу роль.

Оцінка інвестиційних рішень. Фінансовий аналіз дозволяє визначити, чи є інвестиції в нові проєкти або обладнання економічно доцільними. На основі аналізу грошових потоків, показників рентабельності та окупності можна визначити найефективніші напрями інвестицій.

Управління ризиками. Аналіз фінансових ризиків дає змогу підприємству передбачити можливі загрози і вжити заходів для їх мінімізації. Зокрема, можна уникнути надмірної заборгованості або недооцінки потреби в обігових коштах.

Бюджетування та планування. Фінансовий аналіз допомагає підготувати бюджети та фінансові плани, які забезпечать стабільний розвиток підприємства. Це дозволяє оптимізувати витрати, розподілити ресурси та передбачити потреби в фінансуванні.

Оцінка кредитоспроможності. Для залучення фінансування від зовнішніх джерел (банків, інвесторів) підприємству необхідно продемонструвати свою кредитоспроможність. Результати фінансового аналізу можуть бути використані для обґрунтування заявки на отримання кредиту або інвестицій.

Для ухвалення обґрунтованих рішень використовуються різні фінансові показники, серед яких найважливіші наступні: рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість, оборотність активів.

Фінансовий аналіз, незважаючи на свою важливість для підприємства, має деякі виклики, серед яких можна виділити такі.

Певний рівень погрішності даних. Для проведення аналізу необхідні достовірні фінансові дані, проте іноді підприємства можуть надавати неточну або неповну інформацію.

Суб'єктивність оцінки. Аналіз фінансових показників може бути суб'єктивним, особливо

коли йдеться про прогнозування майбутніх результатів.

Зміна економічного середовища. Зовнішні чинники, такі як економічна криза, зміни в податковому законодавстві або коливання валютних курсів, можуть впливати на точність прогнозів.

Для подолання цих викликів важливо забезпечити системний підхід до збору й аналізу даних, а також використовувати різні сценарії для прогнозування можливих змін у зовнішньому середовищі [3].

Фінансовий аналіз є необхідною умовою для ефективного управління підприємством. Він забезпечує керівництво необхідною інформацією для ухвалення обґрунтованих рішень, дозволяє оцінити фінансовий стан, виявити проблемні зони та прогнозувати майбутній розвиток. Без фінансового аналізу управлінські рішення можуть бути недостатньо обґрунтованими, що може призвести до фінансових втрат або банкрутства. Тому системний фінансовий аналіз має стати невід'ємною частиною управлінського процесу на будь-якому підприємстві.

Література:

1. Семенова К. Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2021. № 5-6 (282-283). С. 77-82.
2. Старинець О. Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 18. Ч.2. С. 87-91.
3. Стеблюк С. В., Фізер Л. І. Роль фінансового аналізу у визначенні бізнес-стратегії торговельних підприємств. Ефективна економіка. 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7571>. (Дата звернення 10.10.2024)

Мишук Є.В.

д.е.н., доцент,

професор кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ОБЛІК І ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Слід констатувати, що традиційні методи обліку, засновані на паперових документах та ручних розрахунках, ще в минулому столітті поступилися місцем сучасним автоматизованим системам обліку, котрі базуються на цифрових технологіях. Експерти відмічають, що понад 75% великих підприємств у розвинених країнах використовують ERP-системи для автоматизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що надає можливість підвищити точність і швидкість обробки фінансових даних, а також зменшити витрати на адміністрування облікових процесів [1, с.69].

Розширення обсягів оброблюваної інформації та зростання вимог до її якості є ще однією детермінантою змін в обліку. В цьому контексті важливою стає розробка інструментів для обліку нефінансових показників та їх інтеграцію з традиційними фінансовими звітами. За оцінками аналітиків, близько 60% великих корпорацій у США та Європі вже включають нефінансові показники до своїх річних звітів, що характеризує нові тенденції в обліку [2; 3]. Згідно з дослідженням Gartner, до 2025 року близько 80% всіх бізнес-додатків, включаючи системи бухгалтерського обліку, будуть функціонувати на основі хмарних платформ. Перехід на ці технології також вимагає змін у структурі облікових процесів та кваліфікації працівників бухгалтерії, оскільки необхідні нові компетенції у сфері ІТ [4]. Великі дані (Big Data) стають важливим інструментом у процесі економічного аналізу, дозволяючи проводити дослідження ринкових тенденцій, поведінки споживачів і конкурентів. Згідно з дослідженням «McKinsey», компанії, які активно використовують аналітику на основі Big Data, підвищують свою продуктивність на 5-6% порівняно з конкурентами, котрі не використовують такі технології [5]. Традиційні підходи, засновані на ретроспективних даних, поступаються місцем прогностичним моделям, які використовують методи машинного навчання та штучного інтелекту. Згідно з даними дослідження, проведеного «Boston Consulting Group», підприємства, що застосовують передові методи прогнозування на основі штучного інтелекту, на 10-15% частіше досягають своїх фінансових цілей [6]. За оцінками експертів PwC до 2030 року близько 20% світових компаній перейдуть на використання блокчейн-технологій у фінансовому обліку та звітності, що дозволяє створювати незмінні записи про фінансові операції, що унеможливує їх підробку або несанкціоновану зміну [7]. Не менш важливим фактором змін в економічному аналізі є інтеграція бізнес-аналітики з іншими функціями управління, такими як стратегічне планування, маркетинг та управління персоналом. Так, компанії, що використовують аналітику для оптимізації своїх маркетингових кампаній досягають збільшення рентабельності інвестицій на 20-25% завдяки точнішій таргетованості реклами та ефективнішому управлінню клієнтськими даними [8]. Водночас важливо зазначити, що від бухгалтерів і аналітиків вимагається не лише глибоке розуміння фінансових і економічних процесів, але й знання інформаційних технологій, аналітичних інструментів і методів обробки великих даних.

Загалом, інноваційно-інформаційний розвиток економіки не лише змінює облік і економічний аналіз на рівні технічних інструментів, але й стимулює переосмислення

їх ролі у бізнесі. Так, облік перестає бути виключно механічним процесом фіксації фінансових операцій, натомість він перетворюється на інтегровану систему підтримки прийняття рішень. Економічний аналіз, своєю чергою, набуває стратегічного характеру, оскільки використовується для передбачення ринкових трендів, ідентифікації ризиків і пошуку нових можливостей.

Література:

1. Маркуц В. І., Кизенко О. О. ERP-система як інструмент забезпечення раціонального використання ресурсів компанії. Вчені записки КНЕУ: зб. наук. праць. 2023. Вип. 32. С. 68–78.
2. Mishchuk Ie., Nusinov V., Polischuk S., Kutova N., Stolietova I. Assessment of Environmentally-Oriented Stakeholders Coherent Security as a Prerequisite of Sustainable Enterprise Development and the Role of Non-Financial Statements in that Regard. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. 2021. Vol. 25 (1). P. 1-10.
3. Tsalis T. A., Malamateniou K. E., Koulouriotis D., Nikolaou I. E. New challenges for corporate sustainability reporting: United Nations' 2030 Agenda for sustainable development and the sustainable development goals. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2020. Vol. 27. Is. 4. P. 1617–1629.
4. Gartner: official site. URL: <https://www.gartner.com/en> (дата звернення: 01.10.2024).
5. McKinsey: official site. URL: <https://www.mckinsey.com> (дата звернення: 01.10.2024).
6. Boston Consulting Group: official site. URL: <https://www.bcg.com> (дата звернення: 01.10.2024).
7. PwC. Академія PwC в Україні розповіла про концепції розвитку ринку праці майбутнього. 2018. URL: https://www.pwc.com/ua/uk/services/corporate_trainings/success-stories/workforce-of-future.html (дата звернення: 01.10.2024).
8. Купченко М. Використання даних та аналітики для оптимізації рекламних кампаній. 2023. URL: <https://speka.media/vikoristannya-danix-ta-analitiki-dlya-optimizaciyi-reklamnix-kampanii-9dnh75> (дата звернення: 01.10.2024).

Райковська І.Т.,

канд. екон. наук, доцент,

Київський кооперативний інститут бізнесу і права,
м. Київ, Україна

Костенко О.М.,

канд. екон. наук, доцент,

Київський кооперативний інститут бізнесу і права,
м. Київ, Україна

ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ

У нинішніх умовах господарювання не буває уніфікованих стандартів вживання обліково-фінансових інструментів для регулювання національної економіки держави. Кожний уряд окремої країни обирає свої специфічні методи і прийоми контролю за економікою виходячи з її потреб, які мають на неї вплив. В свою чергу, ефективне застосування обліково-фінансових інструментів обумовлює процес реформ, що є переважно динамічним та багатовекторним проявом потреб суспільства для забезпечення соціально-економічного розвитку країни. В цьому контексті виникає необхідність підвищення прозорості, підзвітності та ефективності діяльності органів державної влади та суб'єктів господарювання, а також створенні надійної платформи для системи державного фінансового контролю. Адже, ефективна система державного фінансового контролю виступає не лише гарантом прозорості та якості діяльності органів державної влади, а й дієвим механізмом для забезпечення фінансової стабільності й економічної безпеки країни.

Важливою причиною виникнення та обороту значної кількості обліково-фінансових інструментів є процес грошового заощадження. Цей процес залишається головним для впливу на увесь хід економічного відтворення. Прикладом реалізації процесу нагромадження, руху, розподілу та перерозподілу грошового капіталу в межах та за допомогою фінансового ринку є найрізноманітніші обліково-фінансові інструменти.

В загальному вигляді обліково-фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного суб'єкта державного сектору (суб'єкта господарювання) і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу суб'єкта господарювання у іншого суб'єкта державного сектору (суб'єкта господарювання) [2, с. 8-16].

Погоджуємося з думкою автора, що диференціацію обліково-фінансових інструментів можна проводити залежно від видів та сегментів фінансових ринків, на яких вони обертаються, зокрема, інструменти ринку позичкових капіталів; інструменти ринку цінних паперів; інструменти валютного ринку, страхового, дорогоцінних металів та нерухомості [5, с. 44-59].

Враховуючи, що обліково-фінансові інструменти за формулюванням є договорами, тому можуть бути класифіковані на дві великі групи – первинні обліково-фінансові інструменти та похідні [2, с. 11-30]. Підсумуємо, що первинними обліково-фінансовими інструментами є фінансові активи, що постають в результаті відповідного виконання договорів, зумовлені наперед. Похідними є інструменти, що визначають можливість купівлі (продажу) права на придбання (поставку) базисного активу або на отримання (виплату) доходу, пов'язаного зі зміною певного характерного параметра цього базисного активу [2, с. 11-30]. На відміну від первинного обліково-фінансового інструменту, похідний інструмент не передбачає безпосередньої операції з базовим активом. Рациональне застосування первинних та похідних обліково-фінансових інструментів (з огляду на функціональне призначення регулювання економіки країни) обумовлюється здійсненням ефективного державного контролю щодо суб'єктів фінансового ринку. Саме тому, особливого значення набуває державний контроль в умовах функціонування підприємств з різними формами власності.

Контроль у широкому розумінні – це процес, який повинен забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети [1; 3; 4]. Державний фінансовий контроль передбачає

перевірку господарських і фінансових операцій щодо їх достовірності, законності, доцільності і ефективності відповідними органами державного фінансового контролю.

Отже, сучасний рівень розвитку економічних відносин в країні, прагнення до постійного удосконалення процесу управління передбачають необхідність наукового аналізу перетворень і розуміння та усвідомлення тих організаційно-економічних механізмів, які використовуються державою під час здійснення своїх основних функцій, зокрема, регулювання економіки. Найважливішою в цьому відношенні є функціонуюча фінансова система, на виході якої завжди повинне бути результативне застосування обліково-фінансових інструментів, а на виході – ефективна реалізація державного фінансового контролю, що забезпечує рівновагу суспільного функціонування.

Узагальнюючи наведений матеріал необхідно зазначити, що обліково-фінансові інструменти є ланкою, що сполучає суспільні, політичні, державні інститути (надбудову), з одного боку, і сукупність економічних відносин та зв'язків у суспільстві (базис), – з другого. В свою чергу, державний фінансовий контроль виступає не лише гарантом прозорості та якості діяльності органів державної влади, а й дієвим механізмом для забезпечення фінансової стабільності й економічної безпеки країни. Результативне застосування обліково-фінансових інструментів та практична реалізація державного фінансового контролю, з врахуванням переваг комплексного обґрунтування їх змісту та призначення, забезпечують рівновагу суспільного функціонування шляхом збалансованого регулювання економіки.

Література:

1. Бардаш С.В., Краєвський В.М., Костенко О.М. Економічна синталітика: філософський дискурс становлення та розвитку: монографія. К.: Видавництво «Вік Принт», 2017. 255 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів. К.: НІОС, 2000. 416 с.
3. Іванова І.І. Державний фінансовий контроль. Парадигми розвитку: монографія. К.: Академвидав, 2010. 168 с.
4. Краєвський В.М. Облікові системи: еволюція та вектор розвитку: монографія. К.: «Аграр Медіа Груп», 2012. 192 с.
5. Хмельков А.В. Державний фінансовий контроль: підручник. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2017. 228 с.

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

У сучасному світі цифрові технології все більше інтегруються в різні сфери діяльності, включаючи податковий контроль та аудит. В Україні їх впровадження стало важливим кроком у напрямку підвищення ефективності та прозорості цих процесів.

Цифрові технології дозволяють автоматизувати процеси збору та обробки даних, що значно підвищує ефективність контролю. Наприклад, впровадження електронного обліку та звітності дозволяє контролюючим органам швидше та точніше перевіряти декларації. Це, в свою чергу, зменшує можливість помилок та зловживань.

Цифрові технології також трансформують процес аудиту. Використання аналітичних інструментів та штучного інтелекту дозволяє аудиторам швидше виявляти аномалії та ризики у фінансовій звітності. Наприклад, програмне забезпечення для аналізу даних може автоматично виявляти відхилення та невідповідності, що дозволяє аудиторам зосередитися на більш складних та суб'єктивних аспектах аудиту. Розглянемо вплив інноваційних технологій на контроль та аудит у табл. 1.

Таблиця 1

Вплив цифрових технологій на контроль та аудит

№	Аспект	Вплив цифрових технологій
1	Збір та обробка даних	Автоматизація процесів, зменшення помилок та зловживань
2	Аналіз даних виявлення ризиків	Використання аналітичних інструментів та штучного інтелекту для виявлення ризиків
3	Прозорість	Підвищення прозорості та ефективності процесів
4	Реакція на зміни	Швидке реагування на зміни у законодавстві
5	Виклики	Необхідність інвестицій та навчання персоналу, ризики кібербезпеки

Джерело: побудовано автором на підставі [1, с. 5]

Одним з прикладів успішного впровадження цифрових технологій у контроль та аудит є українське підприємство «Innovatech». Ця компанія впровадила систему електронного обліку та звітності, яка дозволила значно скоротити час на підготовку та подачу декларацій. Крім того, ТОВ «Innovatech» використовує аналітичні інструменти для моніторингу фінансових показників та виявлення потенційних ризиків [2].

Впровадження цифрових технологій у контроль і аудит має численні переваги. Воно підвищує прозорість та ефективність процесів, зменшує можливість помилок та

зловживань, а також дозволяє швидше реагувати на зміни у законодавстві. Однак, існують і виклики, такі як необхідність значних інвестицій у технології та навчання персоналу, а також ризики кібербезпеки [3, с. 3].

У перспективі передбачається подальший прогрес у сфері інноваційних рішень для контролю і перевірки. Використання блокчейну здатне суттєво покращити захист і прозорість інформації. Також впровадження штучного інтелекту і алгоритмів машинного навчання допоможе ще більше автоматизувати процесу аудиту та контролю.

Висновок. Отже, цифрові рішення суттєво трансформують контроль і аудит в Україні, підвищуючи їх ефективність і прозорість. Для їх успішного впровадження варто інвестувати в навчання персоналу та системи кібербезпеки. Це допоможе не лише оптимізувати процеси, але й захистити дані від потенційних загроз. Залучення фахівців з ІТ також сприятиме впровадженню новітніх технологій та зменшить ризики на кожному етапі.

Література:

1. Гуржій Н., Гавран В., Сапотницька Н. Цифрові технології та їхній вплив на управління логістичними процесами підприємств. Економіка та суспільство. 2022. № 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-20> (дата звернення: 14.10.2024).
2. 45173607 - ТОВ «ІННОВАТЕЧ» - основна інформація - clarity project. Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/45173607> (дата звернення: 14.10.2024).
3. Шендригоренко М., Лядська В. Проблеми та перспективи розвитку обліку в умовах цифрової економіки. Economy and society. 2020. № 22. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-47> (дата звернення: 14.10.2024).

РОЗВИТОК ОБЛІКУ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та цифрової економіки, роль обліку зазнає кардинальних змін. Впровадження та використання великих обсягів даних (Big Data) суттєво трансформують процеси збору, обробки та аналізу фінансової інформації, що вимагає адаптації облікових систем до нових викликів. У сучасних умовах Big Data дозволяє покращити якість та швидкість прийняття управлінських рішень, забезпечити прозорість фінансової звітності та підвищити ефективність контролю за діяльністю підприємств [1, с. 223].

Big Data в інформаційних технологіях — це комплекс методів і інструментів для обробки великих обсягів структурованих і неструктурованих даних різного типу, які постійно змінюються, з метою їх аналізу та застосування для підтримки процесу прийняття рішень. Використання Big Data дає змогу відстежувати велику кількість змінних і на основі отриманої інформації виявляти загальні тренди та формулювати висновки щодо стратегій для різних ситуацій. Це допомагає бухгалтерам у ідентифікації та оцінці економічних подій, а також покращує організацію обліку через аналіз даних про ефективність роботи бухгалтерської служби. Big Data формує умови для підвищення ефективності управління шляхом розширення облікового інформаційного простору та скорочення часу, необхідного для передачі даних до облікової системи з моменту їх появи [4, с. 51].

У доповіді розглядається, як за допомогою Big Data покращити якість облікової інформації, збереження та обробку облікових даних, а також підвищити якість і точність формування управлінської та фінансової звітності, що забезпечить більшу впевненість у достовірності звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів.

В цілому в обліку існують два напрями використання Big Data. Перший – для удосконалення методики обліку. За допомогою цього напрямку Big Data має змогу використовуватися в системі бухгалтерського обліку для удосконалення його методичних аспектів, наприклад, шляхом усунення «вузьких місць» у процесі реалізації професійного судження бухгалтера. А другий напрямок орієнтовано на удосконалення безпосередньо організації обліку. Загалом застосування Big Data для покращення професійних суджень бухгалтера сприяє підвищенню точності та достовірності фінансової звітності. Таким чином це дозволяє більш точно враховувати ризики діяльності підприємства через застосування консервативних оцінок і формування облікових резервів [3, с. 15].

Для вдосконалення методичних підходів у бухгалтерському обліку важливо забезпечити можливість обробки та аналізу Big Data в режимі реального часу. Це буде підвищувати актуальність облікової інформації та знижувати кількість економічних подій, які впливають на показники обліку після дати балансу. Отже, це дозволить багатьом обліковим процедурам виконуватися в момент виникнення економічних подій у режимі реального часу, що підвищить оперативність та якість формування облікової інформації [3, с. 16].

Big Data також використовують для розширення аналітичних функцій бухгалтера або бухгалтера-аналітика, наприклад:

- удосконалення оцінки ризиків підприємницької діяльності (клієнтські, інвестиційно-кредитні ризики, можливі шахрайства тощо);
- покращення податкової політики;
- вдосконалення взаємовідносин з клієнтами (платіжна дисципліна, репутація);
- розробка оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень в режимі реального часу [2, с. 392].

Отже, розвиток обліку в умовах використання Big Data відкриває нові горизонти для ефективного управління фінансовою інформацією та підвищення якості облікових процесів. Завдяки можливостям обробки та аналізу великих обсягів даних у режимі реального часу,

бухгалтери можуть оперативно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, вдосконалювати процеси прийняття рішень і зменшувати ризики. Інформація, отримана внаслідок аналізу Big Data, може покращити професійні судження бухгалтера та загальний процес прийняття рішень в підприємстві, удосконалюючи обліково-аналітичну функцію.

Таким чином, інтеграція Big Data в облікову практику підприємств є важливим кроком до адаптації останніх до вимог сучасної економіки, забезпечуючи підвищення прозорості, точності та достовірності фінансової звітності.

Література:

1. Sultan K. Ramazanov , Bohdan O. Tishkov , Oleksandr H. Honcharenko and Alexey M. Hostryk. A cognitive approach to modeling sustainable development of complex technogenic systems in the innovation economy. Proceedings of the Selected and Revised Papers of 10th International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (МЗЕ2-MLPEED 2022). Virtual Event, Kryvyi Rih, Ukraine, November 17-18, 2022. p. 222-235 URL: <https://ceur-ws.org/Vol-3465/paper22.pdf> (дата звернення 15.10.2024)
2. Кононов І. І. Облік господарських операцій за трансфертними цінами на засадах технології Big Data. Збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції. 2021. С. 390-393.
3. Легенчук С. Ф., Денисюк О. М. Перспективи та проблеми розвитку обліку в умовах використання Big Data. 2022. С. 14-20.
4. Шкирта І. М., Лазар В. Ф. Технологія Big Data: Сутність, можливості для бізнесу. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2019. С. 51-55.

Жукова Т.А.

аспірантка 4-го курсу кафедри Управління персоналом і економіки праці
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Науковий керівник: д.е.н., доцент Збрицька Т.П.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Інновації в сучасному світі відіграють ключову роль у розвитку людського капіталу, особливо через освітні технології, підготовку кадрів до нових викликів та адаптацію ринку праці до швидких технологічних змін.

Розвиток дистанційної освіти і цифрових платформ для навчання радикально змінив доступ до знань і навчальних ресурсів. Завдяки таким платформам, як Coursera, Udemu, Prometheus, українці отримали можливість навчатись у найкращих закладах світу без необхідності фізичної присутності. Ці інновації дають можливість поєднувати навчання з роботою, отримувати нові знання та кваліфікації навіть у віддалених регіонах, що значно розширює можливості для професійного розвитку [1].

Уряд затвердив новий Перелік галузей і спеціальностей, виконуючи вимоги Закону України «Про вищу освіту» та рекомендації Європейської комісії щодо гармонізації з Міжнародною стандартною класифікацією освіти (МСКО). Це є частиною ширшого процесу адаптації українського законодавства до європейських норм, особливо після отримання Україною статусу кандидата на вступ до ЄС. Важливими аспектами цього процесу є впровадження регламентів ЄС щодо збору, аналізу та передачі статистичних даних про освіту до Євростату, OECD та UNESCO.



Рис. 1. Новий перелік галузей і спеціальностей сфери освіти України
Джерело: розроблено автором за [2]

Одним із ключових рішень стало скорочення кількості галузей у системі обліку підготовки фахівців з 28 до 11. Це дозволить наблизити українську систему вищої освіти до європейських стандартів. Серед нових галузей є додаткова – «Безпека і оборона», що враховує специфічні умови, у яких нині перебуває Україна, рис.1 [2].

Така реструктуризація дозволить інтегрувати українську освіту в Єдиний європейський простір вищої освіти. Оновлення стандартів вищої освіти згідно з регламентами ЄС також полегшить академічну мобільність студентів, дозволяючи їм навчатися і працювати в країнах Європейського Союзу на рівних умовах.

Згідно зі звітом Future of Jobs Report 2023, головним чинником змін на ринку праці в найближчі п'ять років стане розвиток технологій, зокрема штучного інтелекту та автоматизації. Штучний інтелект відіграватиме дедалі важливішу роль у різних секторах, що вимагатиме від працівників адаптації та співпраці з інтелектуальними системами [3].

Для того, щоб Україна змогла ефективно адаптуватись до інноваційних змін, необхідно реалізувати низку заходів на державному рівні. На наш погляд, необхідна реалізація наступних заходів: інвестиції в освітні технології; державна підтримка програм перекваліфікації; партнерство з бізнесом; законодавча підтримка нових спеціальностей. Ми вважаємо, що наведене дозволить Україні ефективно використовувати інновації для розвитку людського капіталу та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Література:

1. Цифрові платформи у вищій освіті. Міністерство освіти і науки України. 2022. URL: <https://clck.ru/3DPbrJ> (дата звернення 19.09.2024).
2. Уряд ухвалив рішення про новий Перелік галузей знань і спеціальностей до європейських стандартів. Міністерство освіти і науки України. 2024. URL: <https://clck.ru/3DPc4M> (дата звернення 19.09.2024).
3. The Future of Jobs Report 2023. World Economic Forum. 2023. URL: <https://clck.ru/3DPcWD> (дата звернення 19.09.2024).

Слатвінська М.О.

завідувач кафедри фінансів, д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Лебеденко А.Ю.

аспірантка кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Слатвінська М.О.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Стрімкий розвиток економічних відносин під впливом нових соціально-економічних умов суспільного життя відображається на всіх складових фінансової системи держави. Від збалансованого та стабільного функціонування фінансової системи держави залежить забезпечення фінансовими ресурсами різних сфер суспільного життя та рівень соціального-економічного розвитку загалом.

На макрорівні – держава виступає основним суб'єктом, який регулює розвиток фінансових відносин та визначає основні стратегічні орієнтири економічного розвитку країни та шляхи їх досягнення з метою забезпечення належного рівня добробуту, самореалізації, безпеки, прав та свобод кожного громадянина.

Реалізація державою своїх функціональних повноважень здійснюється через мережу бюджетних установ, які є юридичними особами та підлягають державній реєстрації в установленому законом порядку.

Основним нормативним документом, який регулює діяльність бюджетних установ, є Бюджетний кодекс України, який визначає бюджетні установи як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок державного чи місцевого бюджету та є неприбутковими [1]. Тобто, основне завдання бюджетних установ зводиться не до отримання прибутку, а до надання суспільно значущих послуг.

Бюджетні установи є первинною ланкою галузей, які належать насамперед до сфери здійснення соціально-культурних, управлінських та науково-технічних функцій. Основною метою функціонування бюджетних установ є забезпечення повноцінної реалізації органами державної влади покладених на них функцій і завдань з метою надання якісних суспільних благ [2, с.154].

Визначення місця та ролі бюджетних установ у фінансовій системі держави є важливим та необхідним кроком для прийняття ефективних управлінських рішень у галузі фінансів, оскільки бюджетні установи відіграють ключову роль у розподілі бюджетних коштів, що безпосередньо впливає на процеси планування, розподілу та використання бюджетних ресурсів.

Місце бюджетних установ у структурі фінансової системи держави наведено на рис. 1.

Фінанси бюджетних установ – це система економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням децентралізованих фондів грошових коштів, які надходять із бюджетів різних рівнів і позабюджетних джерел із метою реалізації управлінських повноважень і завдань і виконання функцій, спрямованих на задоволення суспільних потреб [2, с. 23].

Роль бюджетних установ у фінансовій системі держави, вважаємо за доцільне, охарактеризувати через функції, які вони виконують, а саме:

- перерозподільну (перерозподіл фінансових ресурсів через систему бюджетних установ для забезпечення спеціальних програм, соціальних гарантій населенню, фінансування соціально-культурної сфери тощо);
- контрольну (здійснюють контроль за рухом коштів, їх ефективним і цільовим використанням та фінансуванням організацій, що перебувають в їх підпорядкуванні).



Рис. 1. Місце бюджетних установ у структурі фінансової системи держави

Таким чином, бюджетні установи, маючи важливе функціональне призначення, займають одне з ключових місць у структурі фінансової системи держави. Фінанси бюджетних установ виступають основним «інструментом», за допомогою якого – держава, як основний регулятор фінансових відносин, має змогу впливати на всі соціально-економічні процеси в країні урахуваючи сучасні економічні реалії та виклики.

Література:

1. Бюджений кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://ula.org.ua/ua252-dokumentu/dokumentu-ifa-ta-in> (дата звернення: 15.10.2024).
2. Бюджет у системі фінансово-економічних відносин : монографія / Т. В. Канєва. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 392 с.
3. Дехтяр Н. А. Фінанси бюджетних установ: навч. посіб. Суми: Сумський державний університет, 2020. 229 с.

СТРАТЕГІЯ ВІДНОВЛЕННЯ, СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ПЕРІОД ДО 2027 РОКУ

Розвиток малого та середнього підприємництва (МСП) має важливе значення для відновлення економіки України та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Одним з найбільш дієвих інструментів для забезпечення відновлення економіки є пільгове кредитування малих та середніх підприємств України. Досвід розвинутих країн свідчить, що саме мале підприємництво забезпечує економічний розвиток за рахунок впливу на структурну перебудову економіки, насиченню ринку необхідними товарами та послугами, а також сприяє формуванню середнього класу. Наприклад, у Німеччині, кредитна установа для відбудови KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), яка є державним банком Уряду Федеративної Республіки Німеччини, була незамінною у прокладанні шляху до «економічного дива» у 1950-х та 1960-х. Тому підтримка МСП має також бути одним із основних пріоритетів нашої держави.

30 серпня 2024 року Уряд схвалив «Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва (МСП) на період до 2027 року», а також затвердив операційний план заходів з її реалізації на 2024-2027 роки. Мета Стратегії полягає в удосконаленні державної політики у сфері розвитку та підтримки малого і середнього підприємництва як ключового сектору вітчизняної економіки в умовах повномасштабної збройної агресії Російської Федерації проти України шляхом створення умов для сталого розвитку, створення доданої вартості та цифрової трансформації, полегшення доступу до фінансування, підтримки зростання суб'єктів малого і середнього підприємництва на внутрішньому та зовнішньому ринку, особливо на внутрішньому ринку ЄС. Стратегія визначає ключові напрями державної політики у сфері МСП, включаючи відновлення зруйнованих підприємств за принципом «build back better» (відбудувати краще, ніж було). Особлива увага приділяється зеленому переходу, цифровій трансформації, інноваційному розвитку та інклюзивності бізнесу, залучаючи жінок, людей з інвалідністю, внутрішньо переміщених осіб (ВПО) і ветеранів.

Стратегія містить чотири основні цілі:

- відновлення та полегшення процесу ведення бізнесу. Передбачає доступ до капіталу, дерегуляцію та запровадження нових інструментів підтримки. Перш за все цьому сприятимуть програми державної політики «Зроблено в Україні»: гранти для переробних підприємств, «Доступні кредити 5-7-9», можливості страхування від воєнних ризиків. До існуючих програм додаються нові, наприклад, ширше залучення МСП до публічних закупівель.

- інноваційний розвиток, цифрова трансформація та «зелений перехід». У Стратегії закладено підхід розумної спеціалізації, створення галузевих кластерів та наукових парків, що сприятимуть залученню інвестицій та розвитку регіонів. Підсилить ці процеси й цифровізація бізнес-процесів, технології штучного інтелекту, інструмент електронного виставлення рахунків, миттєві платежі Національного банку за умови забезпечення кібербезпеки. Щоб сприяти «зеленому переходу» МСП, з'явиться онлайн-інструмент для самооцінки вуглецевого сліду підприємств, професійні енергоаудити.

- розвиток людського капіталу та підприємництва. Включає дуальну освіту та програми для жінок, ветеранів і людей з інвалідністю. Розширення мережі регіональних

офісів «Зроблено в Україні» для підтримки мікро- та малих підприємств.

- підвищення конкурентоспроможності та збільшення експорту. Стратегія передбачає співпрацю з міжнародними мережами, такими як Enterprise Europe Network, Erasmus for Young Entrepreneurs, розвиток бренду «Зроблено в Україні», забезпечення підтримки в пошуку партнерів, веденні перемовин і запуску спільних ланцюгів, розширення діяльності ПАТ «Експортно-кредитне агентство».

- стратегія передбачає системні заходи від розвитку STEM-освіти в школах, її популяризації серед дівчат, подолання гендерних стереотипів у частині застосування технологій і до запровадження спеціальних програм допомоги з цифровізацією бізнеспроцесів для малого і середнього підприємництва.

Також були прийняті зміни для удосконалення процесів надання фінансової державної підтримки малого та середнього підприємництва, що особливо важливо в умовах повномасштабної війни. Насамперед йдеться про розвиток Державних програм «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», «Доступний факторинг». Зокрема, передбачено:

- можливість зменшення процентної ставки для бізнесу шляхом поєднання державної підтримки (Програм 5-7-9) з партнерськими програмами уповноважених банків;

- удосконалення механізму надання гарантій уповноваженим банкам з боку Фонду розвитку підприємництва (ФРП);

- впровадження умов екологічних та соціальних стандартів Світового банку під час надання кредитів сільськогосподарським підприємствам з 01.12.2024 у межах Програми 5-7-9.

На сьогодні, необхідним є подальше продовження забезпечення фінансової державної підтримки малого підприємництва в Україні, шляхом створення відповідної нормативно-правової бази, фінансово-кредитної та матеріально-технічної підтримки, інформаційного та кадрового забезпечення.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.08.2024 № 821-р «Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024-2027 роках». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-2024-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.10.2024).

Кушнерчук С.С.
Кузьменко Т.П.
студентки факультету
міжнародних відносин
Національний Авіаційний Університет
м. Київ , Україна
Науковий керівник: доцент Гладких В.В.

РОЛЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СТИМУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Фіскальна політика набуває особливої ваги у стимулюванні інноваційної активності в Україні, яка зіткнулася з безпрецедентними викликами трансформації економіки в умовах військової агресії та необхідності повоєнного відновлення. Дослідження І. Луніної та О. Білоусова [1, с. 42] підкреслюють значний потенціал податкових та бюджетних інструментів для стимулювання інноваційної діяльності, що підтверджується досвідом багатьох країн. Йдеться, зокрема, про зниження податкового навантаження на інноваційні підприємства, надання податкових пільг та кредитів на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), запровадження механізму прискореної амортизації основних засобів, задіяних в інноваційних проєктах, а також про пряме фінансування інноваційних проєктів з державного бюджету. Однак, як зазначають В. Савченко та А. Лось [3, с. 78], війна в Україні, втрата територій та суттєве ослаблення економіки створюють значні перешкоди для реалізації ефективної фіскальної політики. Існуючі фіскальні інструменти не завжди демонструють достатню ефективність для стимулювання інноваційної діяльності, а рівень координації між державними органами та бізнесом в сфері інноваційної політики потребує суттєвого покращення. Т. Франчук [4, с. 93] підкреслює, що брак інновацій є одним з ключових факторів зниження глобальної конкурентоспроможності України. На його думку, для розв'язання цієї проблеми уряд має зосередитися на поглибленні співпраці між бізнесом та державою в інноваційній політиці, а також на розвитку фінансового сектору та формуванні сприятливих умов для залучення венчурних інвестицій. О. Савастеева, Т. Журавльова та Д. Склярова [2, с. 35] акцентують увагу на важливості державної фінансової підтримки інновацій в контексті неоіндустріального розвитку України. Вони наголошують на необхідності впровадження системи пільгового оподаткування та гнучкої амортизаційної політики, що дозволить вивільнити фінансові ресурси бізнесу та спрямувати їх на інноваційну діяльність.

Отже, для підвищення ефективності фіскальної політики у сфері стимулювання інновацій, Україні необхідно вдосконалити існуючі та впровадити нові інструменти, які б відповідали сучасним викликам та потребам інноваційного розвитку, а також забезпечити тісну та продуктивну співпрацю між державою, бізнесом та науковою спільнотою для формування сприятливого інноваційного середовища.

Література:

1. Луніна І. О., Білоусова О. С. Бюджетно-податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні. Інноваційно-інвестиційна політика. 2016. DOI: <https://doi.org/10.15407/EIP2016.01.041>
2. Савастеева О., Журавльова Т. В., Скляров Д. Державна фінансова підтримка інноваційної діяльності в національних умовах неоіндустріального розвитку. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-31>
3. Савченко В. Ф., Лось А. Ф. Окремі складові фіскальної політики та особливості її трансформації в Україні. Трансформаційна економіка. 2024. № 2 (07). С. 20. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2024-7-13>
4. Франчук Т. М. Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств: основні завдання державної фінансової політики. 2019. DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-15>

Маринов Д.М.
аспірант кафедри фінансів
викладач кафедри статистики та ММЕ
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Коцюрубенко Г.М.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Прозорість бюджетного процесу відіграє ключове значення у забезпеченні бюджетної безпеки та у забезпеченні соціально-економічного розвитку України. Прозорість бюджетного процесу підвищує рівень довіри населення до Державних та місцевих органів влади, знижує ризики корупції та сприяє більш ефективному управлінні публічними фінансами.

На місцевому рівні вплив фактору довіри значно вищий, ніж на загальнодержавному, через те що між органами місцевого самоврядування, інститутами місцевої влади та населенням територіальних громад існує більш тісний взаємозв'язок. Саме тому, прозорість в процесі формування та виконання місцевих бюджетів, сприяє збільшенню податкових надходжень, оскільки фізичні та юридичні особи активніше підтримують місцеві ініціативи й беруть участь у розвитку територій. Крім того, зростає зацікавленість інвесторів у фінансуванні місцевих інфраструктурних проєктів, оскільки прозорі бюджетні процеси та належний рівень прозорого звітування знижують ризики для інвесторів і підвищують інноваційно-інвестиційну привабливість регіонів для капіталовкладень. У результаті місцеві бюджети отримують додаткові можливості для розвитку, що сприяє покращенню якості життя територіальних громад [1, с. 45].

Наявність ефективних комунікацій та публічне освітлення інформації про бюджетне планування та показники його виконання кожному суб'єкту бюджетного процесу вказує на рівень транспарентності бюджету, що забезпечує не лише зрозумілість фінансових рішень, але й формує основу для реального контролю та зворотного зв'язку з боку суспільства. Це створює середовище довіри та співпраці, де кожен суб'єкт бюджетного процесу відчуває свою важливість і роль у формуванні фінансової політики.

Таким чином, ефективність комунікацій та публічне освітлення інформації є ключовими складовими транспарентності бюджетного процесу, що забезпечує залучення громадськості в визначенні пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку територіальних громад та в цілому, призводить до підвищення рівня бюджетної грамотності населення [2, с. 125-126].

В умовах військового стану в Україні, значно збільшується необхідність ефективного розподілу фінансових ресурсів публічних органів влади для фінансування пріоритетних напрямів, а саме для укріплення національної безпеки країни, розвитку військової та цивільної інфраструктури, а також для забезпечення реалізації програм соціального захисту населення. Прозорість в даному процесі збільшує довіру міжнародних партнерів до уряду країни, що в свою чергу сприяє збільшенню фінансової допомоги Україні.

Водночас, в умовах повномасштабних військових дій на території України, важливим залишається роль громадського контролю у забезпеченні незалежного фінансового моніторингу бюджетного процесу, що в свою чергу, дозволяє знизити корупційні ризики, частково зберегти контроль над видатковою частиною бюджетів, а також у забезпеченні раціонального використання ресурсів. Відкриті та чіткі процедури використання фінансових ресурсів є ключовими для покращення рівня фінансової стійкості бюджету та для продовження співпраці з міжнародними фінансовими організаціями.

Забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні вимагає комплексного підходу,

який включає не лише відкритість даних, але й високий рівень активності населення в контролі за використанням фінансових ресурсів Державних та місцевих органів влади. Одним із найважливіших аспектів є розвиток електронних платформ, які надають доступ до інформації про бюджетні надходження та витрати в реальному часі. Це сприятиме формуванню відповідального ставлення до бюджету, а також активізації участі в його формуванні.

Задля забезпечення прозорості бюджетного процесу як фактору підвищення рівня бюджетної безпеки слід забезпечувати швидкий доступ до детальних фінансових даних, пропонуючи різноманітні можливості для оперативного пошуку, аналізу динаміки бюджетів та персоналізованої інформації для користувачів. Запровадження саме електронних сервісів підкреслює стратегічний акцент на підвищенні рівня прозорості у використанні публічних ресурсів та взаємодії з громадськістю [3, с. 47].

Важливо зазначити, що органи державної та місцевої влади мають враховувати специфіку територій і потреби громади, через механізми залучення бізнесу, суб'єктів підприємницької діяльності, громадських організацій, благодійних фондів та інших сторін, що є зацікавленими у процесі бюджетного планування з метою створення реалістичних та ефективних бюджетів, які відповідатимуть потребам населення.

Отже, прозорість бюджетного процесу є не лише питанням відкритості інформації, але й складним механізмом взаємодії між державою і суспільством, що, в свою чергу, впливає на рівень бюджетної безпеки та соціально-економічний розвиток України в умовах сучасних викликів.

Література:

1. Бак Н.А. Прозорість бюджетного процесу як фактор підвищення ефективності бюджетного менеджменту в Україні. Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 43-49
2. Захаркіна Л.С., Чухно Р.Ю., Веремієнко Є.В. Транспарентність публічних фінансів як фактор забезпечення фінансової безпеки держави. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2021. – № 4. – С. 122-130
3. Кондартєва К.А., Прямухіна Н.В. Е-управління у сфері публічних фінансів: досвід України. Вісник студентського наукового товариства ДНУ ім. Василя Стуса. – 2024. – № 16. С. 45-48

НАПРЯМИ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ОСВІТИ, НАУКИ ТА БІЗНЕСУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Фінансове забезпечення взаємодії стейкхолдерів є важливим елементом сталого розвитку та успішної реалізації проєктів та програм, оскільки воно сприяє залученню і підтримці різноманітних груп інтересів у процесах прийняття рішень. Протягом кількох років до початка російської агресії в Україні наука та дослідження в Україні перебували в перехідному періоді, коли відбувалися значні структурні зміни в умовах сильного бюджетного тиску.

Інформацію про фінансування інноваційної діяльності у 2021 р. за пріоритетними напрямками галузевого рівня, як і у 2020 р., надали три головні розпорядники: Міністерство освіти і науки, Національна академія наук та Національна академія аграрних наук. З 2022 року статистичні дані відсутні, що пов'язано із складністю збору інформації за деякими регіонами України, які знаходяться в окупації, передачу технологій та інших об'єктів права інтелектуальної власності здійснювали ЗВО, установи, підприємства та організації, які підпорядковані Національній академії наук України, Національній аграрній академії наук України, Міністерству освіти і науки України, також про трансфер технологій, виконаних за бюджетні кошти, відвітувала Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України.

Постановою КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017 – 2021 роки» [1] визначено 166 середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня (галузеві пріоритети) у межах стратегічних пріоритетних напрямів (стратегічні пріоритети), затверджених Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [2]. Так, наукові установи і ЗВО у звітному році переважно передавали не готові технології, а результати досліджень та розробок. Серед позитивних моментів варто відзначити зростання витрат на проведення оцінки науково-технічного рівня технологій та/або їх складових як об'єкта комерціалізації, закупівлю інструментів, обладнання та устаткування, необхідних для проведення тестування, прототипування, проведення експериментальних досліджень, створення та випробування дослідних зразків, виготовлення моделей, тобто наукові установи та ЗВО використали можливість оновити свою інфраструктуру та обладнання, також збільшились темпи патентування.

З 2020 року внесено зміни до Порядку і напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету [3] щодо моніторингу обсягів коштів, використаних на виплату особам, які здійснюють трансфер технологій та/або їх складових, з метою забезпечення ефективного моніторингу виплати підприємствами, установами, організаціями винагороди авторам технологій та/або їх складових та особам, які здійснюють їх трансфер; актуалізація напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету з урахуванням нових світових тенденцій у цьому напрямку, а також було припинено відслідковування низки напрямів використання коштів, що надійшли за договорами про трансфер технологій.

Воєнні дії в Україні привернула увагу до ролі науки і технологій в обороні. Відкриття, розвиток і використання передових знань і новітніх систем має фундаментальне значення для підтримання або досягнення технологічної переваги в цілях оборони і стримування. Статистичні дані ОЕСР щодо GBARD (OECD, 2022[4]) дають певне уявлення про те, якою мірою уряди спрямовують державні кошти на наукові дослідження і розробки у військових цілях.

Під час консультацій зі стейкхолдерами, пов'язаними зі сферою розвитку інновацій, було

встановлено, що одним із ключових негативних факторів є відсутність національних та регіональних програм для розгортання й підтримки інноваційних продуктів. Окрім цього, було відзначено розпорошеність зусиль у цій сфері та відсутність єдиної стратегії розвитку інновацій на національному та/або регіональному рівні. Процеси розвитку основних складових національної інноваційної системи – освіти, науки й бізнесу – стримуються через їх дезінтегрованість й автономізованість один від одного. У цьому контексті доцільно усунути дисфункції інституту пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, змінити принципи відбору пріоритетів інноваційної діяльності – з хронічного недофінансування широкого кола проектів до дійсно пріоритетного розвитку й популяризації обмеженої кількості важливих мегапроектів. Це дасть змогу науці, освіті й бізнесу сформулювати спільні напрями взаємодії.

Література:

1. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017 – 2021 роки: Постанова КМУ від 18 жовтня 2017 р. № 980. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-p#Text>.
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України №3715-VI від 13.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>.
3. Про затвердження Порядку і напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету: Постанова КМУ від 22 квітня 2013 р. № 300. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2013-p#Text>
4. OECD (2022). “Building back a better innovation ecosystem in Ukraine”, OECD Policy Responses on the Impacts of the War in Ukraine, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/ukraine-hub/policy-responses/building-back-a-better-innovation-ecosystem-in-ukraine-85a624f6>.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах стрімкого розвитку галузей економіки, зростання міжнародної конкуренції та викликів, пов'язаних зі сталим розвитком і збереженням екологічної рівноваги, підприємства стикаються з необхідністю постійного удосконалення та впровадження інновацій. Конкурентоспроможність та адаптивність до змін є вирішальними факторами для успішного функціонування підприємств у будь-якій сфері. Щоб відповідати міжнародним стандартам і залишатися гнучкими в умовах сучасних ринкових умов, підприємства повинні впроваджувати нові технології, модернізувати виробничі процеси та створювати інноваційні продукти. Одним із ключових чинників, що сприяє або гальмує цей процес, є податкова політика держави, яка відіграє важливу роль у стимулюванні інноваційного розвитку.

Актуальність дослідження впливу податкової політики на інноваційний розвиток підприємств ніколи не була настільки високою, як сьогодні. Глобальні зміни в економіці, технологічний прогрес, а також нові екологічні та соціальні виклики роблять необхідним дослідження взаємодії між податковою політикою та інноваціями. Дане питання вже ставало предметом дослідження багатьох науковців, таких як Поснова Т., Циганкова С., Тиберій В., Шварцер Х., Ротвелл Р. та інших [1, с. 130].

Інноваційний розвиток підприємства – діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів і засобів задоволення споживчих потреб та підвищення ефективності господарювання [2, с. 61]. Це може включати модернізацію обладнання, створення нових продуктів або вдосконалення існуючих процесів. Для того щоб підприємства могли активно інвестувати в інновації, їм необхідна наявність достатніх фінансових ресурсів, доступ до ринків капіталу та сприятлива державна політика, зокрема в податковій сфері.

Податкова політика держави являє собою державну політику оподаткування юридичних та фізичних осіб, основною метою якої є формування бюджету за одночасного стимулювання ділової активності підприємців [3, с. 95]. Вона впливає на розподіл ресурсів в економіці, стимулює або стримує інвестиції та розвиток інновацій. У контексті інноваційного розвитку підприємств податкова політика може відігравати важливу роль через механізми зменшення податкового навантаження, надання податкових пільг або звільнення від оподаткування окремих категорій підприємств.

Одним із ключових способів, за допомогою яких податкова політика може стимулювати інновації, є звільнення від оподаткування або надання податкових пільг підприємствам, що займаються дослідженнями та розробками. Наприклад, в Україні окремі галузі економіки, важливі для держави, можуть бути звільнені від податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України (ПКУ), за умови, що отримані підприємствами кошти спрямовуються на їх власний розвиток, модернізацію або інноваційні проекти [4]. Ця політика дозволяє підприємствам зберігати більше коштів для реінвестицій у нові технології та дослідження, що є важливим фактором інноваційного зростання.

Іншим механізмом є надання податкових пільг інвесторам, що вкладають кошти в підприємства з інноваційним потенціалом. Такий підхід не тільки стимулює фінансування інновацій, але й сприяє залученню іноземних інвестицій у стратегічно важливі галузі економіки.

Також, держава може створювати спеціальні податкові режими для галузей, що мають критичне значення для економіки, таких як високотехнологічні виробництва, інформаційні технології або екологічно чисті енергетичні системи. Прикладом може виступити спеціальний правовий режим для ІТ компаній «Дія Сіті,» за яким ставки на певні податки є значно нижчими, що сприяє розвитку високотехнологічного сектору України.

Узагальнюючи, податкова політика відіграє ключову роль у стимулюванні інноваційного розвитку підприємств. Важливо, щоб держава розуміла стратегічне значення інновацій для економічного зростання та використовувала податкові інструменти для підтримки підприємств, що інвестують у дослідження та розробки. Створення сприятливого податкового клімату для інноваційних підприємств є необхідною умовою для їх успішного розвитку і конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Література:

1. Побережець, О. В.; Філатова, М. О. ЕФЕКТИВНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВІ: ДОСВІД ФІНЛЯНДІЇ ТА УКРАЇНИ. Ринк. економіка: сучас. теорія і практика упр. 2023, 22, 129-138.
2. Ватченко О. Б., Ватченко Б. С., Черевко О. Л. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посібник. – Дніпро : Акцент ПП, 2017. – 404 с
3. Руденко Ю. М. Сутність податкової політики держави та вплив громадянського суспільства на її вироблення та реалізацію. Держава та регіони. 2017. № 3 (59). С. 94–99
4. Податковий кодекс України від 1 жовтня 2024 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Правовий та податковий простір для ІТ-компаній в Україні. [Електронний ресурс]// Режим доступу: <https://city.diiia.gov.ua/>

Слатвінська М.О.

д.е.н., професор кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету,
м. Одеса (Україна)

Кацідим А.Г.

аспірант

Одеський національний економічний університет, м. Одеса (Україна)

МЕТОДИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Фінансова підтримка інноваційного розвитку підприємств є важливим завданням державної політики у сфері інноваційного розвитку розвинених держав. Міжнародний досвід свідчить, що для підтримки безперервного інноваційного розвитку економічної системи необхідно постійно застосовувати прями та опосередковані методи фінансової підтримки інноваційної активності підприємств.

Важливість питань щодо напрямів та методів фінансової підтримки інноваційного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі з використанням міжнародного досвіду, є предметом дослідження цілої низки науковців. До яких, зокрема, можна віднести дослідження таких науковців як: О.Д. Вовчак, Г.В. Миськів, І.І. Пасінович [1]; І.М. Кобушко, Е.І. Гусейнова [2]; В. Касьяненко [3]; О.М. Савастєєва, Т.О. Журавльова, Д.Ю. Склярів [4].

В Законі України «Про інноваційну діяльність» (стаття 18) зазначено, що до основних джерел фінансування інноваційної діяльності відносяться:

- а) кошти Державного бюджету України;
- б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- е) інші джерела, не заборонені законодавством України [5].

Однак, як свідчить міжнародний досвід, доцільно також застосовувати наступні методи державної підтримки інноваційної активності підприємств:

- фінансування прямих державних замовлень на створення інноваційної продукції;
- застосування пільгового оподаткування для підприємств інноваторів;
- впровадження кредитних канікул для інвестування та впровадження інноваційних проєктів;
- застосування системи пільгових амортизаційних нарахувань;
- сприяння залученню венчурних фондів до інвестиційного забезпечення інноваційних проєктів [1-4].

Література:

1. Вовчак О. Д., Миськів Г. В., Пасінович І. І. Фінансове забезпечення розвитку економіки: досвід Польщі та України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. Вип. 2. С. 361–371.
2. Кобушко І. М., Гусейнова Е. І. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. С. 124–130.
3. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій. № 4. 2011. С. 200-204.
4. Савастєєва О.М., Журавльова Т.О., Склярів Д.Ю. Державна фінансова підтримка інноваційної діяльності в національних умовах неіндустріального розвитку. Економіка та суспільство. Випуск № 35. 2022. URL: <https://economyandstrategy.in.ua/index.php/journal/article/view/1088/1045> (дата звернення 11.10.2024).
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення 11.10.2024).

СУЧАСНИЙ СТАН СТВОРЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ

В умовах сьогодення індустріальні парки стають невід’ємною частиною економічної системи і виступають як ефективний інструмент для стимулювання промислового виробництва, залучення інвестицій, зростання зайнятості населення та вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Загалом їх функціонування дозволяє вирішувати низку проблем і запустити промислові потужності, стимулювати зростання суміжних галузей, розвиток людського капіталу та створення нових робочих місць. Наразі це є перспективним і економічно вигідним як у воєнний період, так і виступає пріоритетом повоєнного відновлення української економіки. Втім, як доводить досвід та емпіричні дослідження, лише мала частина проєктів зі створення індустріальних парків вважається успішною.

На сучасному етапі функціонування економіки України важливо активізувати інвестиційну діяльність шляхом створення індустріальних парків. Ця концепція є найбільш дієвим інструментом залучення інвестицій на засадах державного регулювання і гарантій. Розбудова індустріальних парків на місцевому рівні сприятиме не лише підвищенню конкурентоздатності територій, але й стимулюванню розвитку промисловості, науково-технічного потенціалу та інноваційних проєктів. Це дозволить залучати як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, сприяючи економічному зростанню, збільшенню обсягів виробництва та створенню нових робочих місць. Такий підхід сприятиме стабільному, послідовному та різноплановому розвитку України, забезпечуючи відкритість для бізнесу та інноваційних рішень.

Головним правовим актом, що регламентує діяльність індустріальних парків в Україні, є Закон України «Про індустріальні парки», що визначає поняття індустріального парку, його структуру, організаційні та фінансові аспекти, а також встановлює порядок реєстрації та ліцензування індустріальних парків та їхніх учасників. Також існують законодавчі акти, що безпосередньо впливають на діяльність індустріальних парків, а саме Закон України «Про інвестиційну діяльність», який визначає правові умови інвестування в індустріальні парки, та Закон України «Про землю», який встановлює порядок надання земельних ділянок для розміщення індустріальних парків, Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності», який регламентує облаштування об’єктів інфраструктури.

Незважаючи на те, що Закон України про індустріальні парки в Україні був ухвалений у 2012 р. Тільки у грудні 2021 р. було схвалено зміни до Податкового та Митного кодексів щодо створення сприятливих вимог та пільгових ставок оподаткування для індустріальних парків із метою залучення інвестиційних ресурсів у промислове виробництво. У контексті розвитку індустріальних парків в Україні відбулися значні зміни у правовому середовищі, спрямовані саме на стимулювання інвестицій та підтримку промислового виробництва. Однією з ключових ініціатив у цьому напрямку було впровадження спеціальних податкових ставок для резидентів індустріальних парків. Ці пільги передбачають зниження податкового тягаря на прибуток та інші податки для компаній, що діють у межах індустріального парку. Такий крок спрямований на стимулювання бізнесу та залучення інвестицій у промислову сферу, сприяючи зростанню економічного потенціалу регіонів та країни в цілому. Крім того, введення змін до митного законодавства передбачає спрощення митних процедур та зменшення митних платежів для резидентів індустріальних парків. Ці кроки доводять, що в Україні поступово удосконалюється правова база, що є основою для створення сприятливих умов функціонування індустріальних парків [1].

У період 2015—2019 років за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку здійснювалось фінансування проєктів будівництва інфраструктури трьох індустріальних парків («Свема», «Тростянець», «Новодністровськ») на загальну суму близько 6,8 млн. гривень. У 2021 році здійснювалося фінансування проєктів будівництва інфраструктури чотирьох індустріальних парків («АкваЗовІнвест», «Житомир-Схід», «Мироцьке», «Кам’янка-Бузька») на суму близько 57 млн. гривень.

Економічна активність індустріальних парків з моменту прийняття Закону України «Про індустріальні парки» була невисокою. З 60 індустріальних парків на кінець 2022 року, включених до Реєстру індустріальних парків, лише у 37 індустріальних парках обрано керуючі компанії, у дев’яти — є учасники та інші суб’єкти індустріальних парків.

Станом на 14.09.2023 року до Реєстру індустріальних (промислових) парків включено 65 індустріальних парків, у 48 із них визначено керуючі компанії, у 19 — резиденти [2].

Водночас значна частина індустріальних парків, включених до Реєстру, не розвивалась та не отримувала належної уваги з боку відповідних територіальних громад і регіонів. Переважна більшість індустріальних парків — це ділянка землі з підведеними інженерними мережами або без них.

Одним з основних викликів, пов’язаних з багатьма з цих парків, є пошук фінансових ресурсів

для будівництва інженерної та транспортної інфраструктури, які потрібно підключити до зовнішніх мереж для користування резидентами. Керівництво індустриальних парків не завжди готове або не в змозі виділити власні фінансові ресурси на будівництво споруд та покладаються на зовнішні джерела фінансування. Однак ця ситуація може змінитися зі збільшенням попиту на участь в індустриальних парках. Крім того, парки повинні бути спроектовані з урахуванням потреб споживачів і зорієнтовані на продукцію, яка буде вироблятися на їхній території.

У 2024 році до Реєстру індустриальних (промислових) парків внесено 70 об'єктів. У держбюджеті-2024 вперше закладено 1 млрд грн на розширення мережі індустриальних парків. Зокрема, один із парків створюється у Вінницькій області (інвестиції в його створення становитимуть понад 50 млн грн), а другий індустриальний парк - в Івано-Франківській області. (інвестиції в його створення та розвиток можуть становити 1,5 млрд грн). «Завдяки створенню цих двох промислових парків з'явиться понад 1000 робочих місць у переробній промисловості» [2].

Широкомасштабне вторгнення внесло свої корективи в територіальні пропорції розподілу суб'єктів господарювання та населення. Від початку повномасштабної війни і станом на кінець вересня у більш безпечні регіони переїхало 840 підприємств і 667 з них вже працюють на новому місці. Однак, відповідно до даних Опендатабот найбільша частина бізнесів сконцентрувала свою діяльність в Закарпатській та Львівській областях — по 120 та 199 компаній відповідно. Серед популярних безпечних регіонів для підприємців також модно відзначити Чернівецьку область — 78 релокантів, та Івано-Франківську — 70 [3].

З метою згладжування структурних диспропорцій спричинених широкомасштабним вторгненням є необхідність створювати умови для стимулювання формування і розвитку суб'єктів господарювання на базі індустриальних парків. Наприклад, для територій, які постраждали від військових дій доцільно запроваджувати більш вигідні умови формування та функціонування індустриальних парків.

Вважається за доцільне для територій, які постраждали внаслідок військових дій та інфраструктура яких зазнала втрат, передбачити особливі умови щодо регулювання діяльності індустриальних парків та залучення ними інвестицій і загалом розвитку економіки держави. Це дозволить реалізувати функціональне призначення індустриальних парків щодо вирівнювання економічного розвитку регіонів та підвищення якості життя населення України.

Література:

1. Міністерство економіки України «Індустриальні парки в Україні». URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
2. Довідка про індустриальні парки в Україні. Міністерство економіки України URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=45629531-ea5f-4a91-9050-fe47b001dc22&title=DovidkaProIndustrialniParkiVUkraini>
3. 840 підприємств в Україні переїхали через війну у безпечні регіони URL: <https://opendatabot.ua/analitics/relocation-in-war>

Serazhym V.J.

Student of the State University Trade and Economic
city of Kyiv, Ukraine

Supervision: Candidate of Economic Sciences, Semenova S.M.

INNOVATIVE APPROACHES TO BANK ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS

The globalization of financial markets has reshaped the landscape for banking institutions around the world. As banks expand their operations across borders, they are confronted with the need to harmonize financial reporting and adopt innovative accounting practices to stay competitive and compliant with international standards. In this rapidly evolving environment, traditional bank accounting systems are no longer sufficient to meet the demands of global financial markets. Banks must embrace innovative approaches to accounting that integrate technology, adhere to international regulations, and manage risks more effectively. This essay explores three key areas where innovative accounting practices are transforming the banking industry: technological advancements, the adoption of international financial reporting standards (IFRS), and enhanced risk management strategies.

The rise of digital technologies has been one of the most significant drivers of innovation in bank accounting. Technologies such as artificial intelligence (AI), blockchain, and big data analytics are enabling banks to streamline their accounting processes, enhance transparency, and improve decision-making. AI-powered systems have revolutionized bank accounting by automating repetitive tasks such as data entry, reconciliations, and transaction monitoring. This automation not only reduces the risk of human error but also speeds up the accounting process, allowing banks to close their books faster and provide more timely financial reporting. Additionally, AI algorithms can analyze large volumes of financial data to detect anomalies, improving the accuracy of financial statements and reducing the risk of fraud. Blockchain has introduced a new level of transparency and security in financial transactions. By using a distributed ledger system, banks can record transactions in real-time, creating a tamper-proof audit trail. This innovation significantly enhances the accuracy and reliability of financial reporting, especially for cross-border transactions. Moreover, blockchain reduces the need for intermediaries, lowering transaction costs and making accounting processes more efficient. The vast amount of data generated by global banking activities can be leveraged through big data analytics to provide valuable insights into financial performance and risk exposure.

The globalization of financial markets has led to a growing demand for standardized accounting practices across countries. To meet this need, many banks have adopted International Financial Reporting Standards (IFRS), which provide a uniform framework for financial reporting [1]. One of the primary benefits of IFRS is that it promotes consistency and comparability in financial statements across different jurisdictions. This is particularly important for multinational banks operating in various countries, as it allows stakeholders to compare financial results easily. The transition to IFRS requires significant changes in accounting systems, staff training, and compliance procedures. Banks must also continuously update their accounting practices to keep pace with revisions in IFRS standards. However, the long-term advantages of improved transparency and global alignment outweigh these initial hurdles.

Globalization has exposed banks to a wider range of financial risks, including currency fluctuations, interest rate volatility, and geopolitical uncertainties. As a result, innovative risk management strategies have become an integral part of modern bank accounting. Hedge accounting is an advanced technique used by banks to manage the financial risks associated with fluctuations in interest rates and exchange rates. By using derivatives such as interest rate swaps or currency forwards, banks can hedge against these risks and stabilize their financial performance. These tests simulate extreme market conditions to assess the resilience of a bank's financial position. By incorporating stress testing into their accounting practices, banks can identify potential vulnerabilities and take proactive measures to mitigate risks. This forward-looking approach to risk management is essential in today's volatile global financial environment.

As the globalization of financial markets continues to accelerate, banks must adopt innovative accounting practices to stay competitive and meet the demands of an increasingly interconnected world. Technological advancements such as AI, blockchain, and big data analytics are transforming the way banks handle accounting tasks, while the adoption of IFRS ensures consistency and transparency across borders. Enhanced risk management strategies, including hedge accounting and stress testing, enable banks to navigate the complex risks associated with global financial markets. By embracing these innovations, banks can improve their financial reporting, enhance decision-making, and build resilience in the face of global economic challenges.

References:

1. Palmer B. What Are International Financial Reporting Standards (IFRS)? Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/ifrs.asp> (date of access: 01.10.2024)..

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОСТКВАНТОВОЇ КРИПТОГРАФІЇ У БАНКІВСЬКІЙ ГАЛУЗІ

Стрімкий розвиток комп'ютерної галузі та інформаційних технологій у другій половині ХХ сторіччя призвів до суттєвих змін у банківській галузі. Запровадження цифрових технологій дозволило прискорити надання банківських послуг:

- З'явилася змога моментально передавати та отримувати актуальні дані;
- Комп'ютерне моделювання перетворило кредитний скоринг на ефективний інструмент оцінювання кредитоспроможності позичальників та рівня кредитного ризику;
- Платіжні картки дозволили спростити використання клієнтами власних та отримання кредитних коштів;
- Запровадження Інтернет банкінгу дало змогу клієнтам взаємодіяти з банком без необхідності у відвідуванні фізичних відділень[1].

Це призвело до того, що інформація, яка становить банківську таємницю, конфіденційні дані клієнтів, тощо, почали передаватися через відкриті канали зв'язку. Для забезпечення безпеки та незмінності цієї інформації у банківському програмному забезпеченні зараз використовують такі криптографічні алгоритми як RSA (Rivest-Shamir-Adleman) та ECC (Elliptic Curve Cryptography). Ці шифри здатні забезпечити необхідний рівень захисту інформації за умови використання ключів достатньої довжини. Принцип їх дії базується на математичних задачах, які не можливо ефективно вирішити за допомогою класичних ЕОМ[2]. Але існує ризик того, що розвиток технологій пов'язаних з квантовими обчисленнями призведе до того, що сучасні алгоритми шифрування стануть вразливими. Це обумовлено тим, що принцип дії квантових комп'ютерів суттєво відрізняється від класичних комп'ютерів, що дає змогу реалізувати для них алгоритми, які дозволять ефективно розв'язувати математичні проблеми на яких базується сучасна криптографія[3].

Для запобігання цьому необхідно своєчасно запровадити постквантові криптографічні алгоритми. Над їх дослідженням та стандартизацією з 2016 року працює Національний інститут стандартизації та технологій США. Був проведений конкурс у ході якого усі охочі мали змогу надати власні криптографічні алгоритми, потенційно стійкі до атак з використанням квантових комп'ютерів, для подальшого дослідження. Після закінчення прийому заявок розпочався відкритий та ітеративний процес аналізу криптостійкості наданих шифрів. За результатами тестування було відібрано чотири криптографічні алгоритми: Crystals-Kyber, Crystals-Dilithium, Sphincs+, Falcon. Офіційні версії стандартів від них ще не оприлюднені, оскільки вони все ще знаходяться на етапі розробки[4].

Проте вже зараз керівництво банків та ІТ фахівцям, що працюють у банківській сфері, необхідно розпочати підготовку до запровадження постквантової криптографії у банківське програмне забезпечення[5]. Цей процес буде пов'язаний з наступними складнощами:

- Паралельне використання як новітнього, так і застарілого програмного забезпечення обумовлює необхідність проведення досліджень щодо можливості інтеграції постквантових криптографічних алгоритмів;
- Швидкодія постквантових криптографічних алгоритмів може бути нижчою за швидкодію RSA та ECC, що може негативно вплинути на швидкість транзакцій та швидкодію банківської системи у цілому;
- Як наслідок двох вищезазначених пунктів, запровадження постквантової криптографії вимагатиме значних фінансових та часових витрат на оновлення програмного та апаратного забезпечення, яке використовується у банківському секторі.

Подолання цих складнощів дозволить банкам отримати наступні переваги:

- Надійний захист конфіденційних даних клієнтів, відомостей про транзакції та інших видів інформації, що становить банківську таємницю дозволить банкам убезпечити себе як від безпосередніх фінансових збитків так і від репутаційних збитків, пов'язаних з витоком даних;
- Діяльність банків є строго регламентованою, зокрема у питаннях пов'язаних із захистом інформації. Своєчасне виконання вимог регулятора з запровадження постквантової криптографії дозволить уникнути можливих штрафних санкцій;
- Банки, які першими запровадять використання постквантової криптографії, зарекомендують себе як інноваційні та технологічні фінансові установи.

Література:

1. Impact of Technology on Banking Sector. – Режим доступу: <https://www.isbf.edu.in/blog/2024/02/16/impact-of-technology-on-banking-sector>
2. Introduction to Cryptography in Banking Security. – Режим доступу: <https://www.cyberfinanceguard.com/introduction-cryptography-banking-security/>
3. PQC: What Is It, And Why Should You Start Planning Now? – Режим доступу: <https://www.forbes.com/councils/forbestechcouncil/2023/12/21/pqc-what-is-it-and-why-should-you-start-planning-now/>
4. NIST to Standardize Encryption Algorithms That Can Resist Attack by Quantum Computers. – Режим доступу: <https://www.nist.gov/news-events/news/2023/08/nist-standardize-encryption-algorithms-can-resist-attack-quantum-computers>
5. Why financial institutions should protect themselves with Quantum-safe cryptography (QSC).

Задворних С.С.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, фінансів, банківської справи та страхування

Лисюк Е.С.

студент магістратури

Приватний заклад вищої освіти

«Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова»

м. Черкаси, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В сучасних умовах життя людей змінюється дуже стрімко і нові реалії потребують нових рішень. Не стала винятком в цьому контексті і банківська система, що підтверджується дослідженням McKinsey, згідно з результатами якого близько 71% клієнтів віддають перевагу багатоканальній взаємодії, а 25% хочуть повністю цифрового банкінгу з віддаленою підтримкою людини [1].

На сучасному етапі є два глобальних підходи щодо вирішення даної проблематики – розвиток за рахунок класичних інновацій у банківській сфері та FinTech стартапів, а також впровадження CBDC. Питання обрання оптимального рішення є дискусійним. Зважаючи на те, що уряди багатьох країн впродовж останніх років інвестують значні кошти у розвиток саме останньої технології і більшість країн світу тією чи іншою мірою займається дослідженнями в цьому контексті, очевидною виглядає доцільність саме її впровадження. На користь цього свідчать також дослідження незалежних експертів і громадських організацій. Так, наприклад, А. Мартін з BEUC, голова парасолькової організації, що об'єднує 45 організацій споживачів з усієї Європи, висловлює узагальнену думку щодо цього питання, наголошуючи, що банківська індустрія не зацікавлена в розробці цифрового євро, яке було б безкоштовним, захищало б приватне життя людей і могло б слугувати платіжним засобом у будь-якій точці ЄС [2]. В той же час зосередження на розвитку стартапів вважається не завжди доцільним оскільки вони, хоч і є джерелом інновацій і нових неочікуваних рішень, бурхливо розвиваються саме в країнах з високим рівнем нестабільності, до того ж саме стартапи з походженням з таких країн нерідко мають ознаки недоброчесності чи шахрайства, тому становлять загрозу для потенційних користувачів і фінансової системи. Виходячи з вищенаведеного, доходимо висновку, що обрання підходу до імплементації інновацій в банківському секторі певною мірою є вибором менш ризикової з альтернатив.

З огляду на це, розглянемо основні ризики, які можуть бути спричинені впровадженням цифрових національних валют. Частина з них впливає з самої природи таких валют. Вони ґрунтуються виключно на цифрових технологіях і, за умови повного переходу до таких валют, не передбачено наявності альтернативи у фізичному вимірі, а цифрові еквіваленти з часом стають такими, використання яких є вкрай складним. Тобто має місце монополізація ринку, відсутність альтернатив для користувача, виникають проблеми інклюзивності, адже не всі користувачі матимуть рівний доступ до платіжних інструментів. Такі валюти є великою базою даних, яка є потенційно привабливою для злочинців. Тобто навіть за умови наявності високоякісних систем захисту в фінансовій системі, де всі платежі і сама валюта є цифровими, виникають значні ризики стабільності і стійкості, а в системах, що перебувають на початкових етапах становлення, безпека є взагалі сумнівною. Цифрові національні валюти дають можливість уряду забезпечити повний контроль над поведінкою користувача, його доходами і витратами, навіть спланувати чи обмежити дії кожної конкретно взятої людини чи групи осіб. Тобто, за умови недоброчесності уряду люди опиняються у пастці з повним контролем з боку держави чи центрального банку. Вони втрачають анонімність, оскільки кожна операція з використанням таких валют відслідковується і зберігається. До інших суттєвих недоліків впровадження національної цифрової валюти

належить дестабілізація фінансової системи, втрата важелів впливу на кризові явища з огляду на те, що фактично всі існуючі механізми ґрунтуються на наявності в обігу готівки, поглиблення кризи в умовах надзвичайних ситуацій чи глобальних блекаутів, проблеми, пов'язані з конвертацією валют, екологічний аспект. До того ж, дослідження результатів реалізації пілотних проектів з впровадження таких валют в різних країнах показали, що на сучасному етапі відсутня соціальна потреба в цій технології, очікувані переваги від її впровадження є надто незначними і загалом, з огляду на вартість впровадження і зміни в наявних технологіях – сумнівними [3]. У зв'язку з цим на сучасному етапі у жодній з країн, де було завершено пілотну фазу імплементації цифрових національних валют, їх не було впроваджено в обіг.

В той же час, існує велика кількість більш безпечних альтернатив, які можуть задовольнити потреби користувачів і коштуватимуть значно менше як для держави, так і для споживачів фінансових послуг. Прикладом позитивного ефекту від стартапів може стати створення PayPal, що стало одним з найуспішніших інноваційних рішень в фінансовій системі і дозволило спросити користування банківських послуг для багатьох користувачів у цілому світі. Також політика стимулювання FinTech стартапів у США показує значний позитивний ефект. Саме тому зосередження на створенні сприятливого для інновацій і стартапів у цій сфері середовища з відстороненням від ідеї централізації з боку держави є пріоритетним і найбільш дієвим в сучасних умовах.

Література:

1. McKinsey&Company. The future of private banking in Europe: Preparing for accelerated change. URL: https://www.mckinsey.com/~/_/media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/The%20future%20of%20private%20banking%20in%20Europe/the-future-of-private-banking-in-europe.pdf
2. Fanta A., Bollein T., European banks are scared of the digital euro. Here's how their secret lobbying could torpedo it. Follow the money. URL: <https://www.ftm.eu/articles/banks-fear-digital-euro-secret-lobby>
3. Dionysopoulos L., Marra M., Urquhart A., Central bank digital currencies: A critical review, International Review of Financial Analysis, Volume 91 (2024), article 103031.

Зерницька К.О.
здобувач вищої освіти
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна
Боднар О.А.,
к.с.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У БАНКІВСЬКИЙ ОБЛІК: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ

Штучний інтелект дедалі більше стає не лише об'єктом наукових досліджень, але й практичним інструментом у різних сферах діяльності включно з фінансовим сектором. Особливо важливу роль він відіграє у банківському обліку, де здатність аналізувати великі обсяги даних, автоматизувати рутинні операції та забезпечувати точність є критичними факторами ефективності [1].

Інтеграція штучного інтелекту (далі — ШІ) дозволяє автоматизувати низку рутинних завдань у банківському обліку, таких як обробка платежів, звітність, облік операцій та контроль за дотриманням нормативних вимог. За допомогою машинного навчання ШІ здатен обробляти великі обсяги транзакційних даних, зменшуючи потребу у ручному втручанні та мінімізуючи ризик людських помилок. Наприклад, сучасні системи на основі ШІ можуть автоматично класифікувати операції, перевіряти відповідність проведених транзакцій вимогам нормативних актів, а також формувати звітність у реальному часі. Це дозволяє скоротити час на виконання завдань і підвищити продуктивність співробітників [2].

Штучний інтелект здатний проводити складний аналіз фінансових показників, що дозволяє виявляти приховані закономірності та тренди. Алгоритми машинного навчання можуть оцінювати ризики на основі історичних даних, прогнозувати ймовірність настання фінансових криз або несприятливих змін у діяльності банківських установ. Це створює передумови для прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень.

ШІ робить аудит у банківській сфері більш точним і швидким. За допомогою автоматизації процесів перевірки фінансових операцій можна проводити аудит у реальному часі, що скорочує час на виявлення порушень. Це дозволяє банкам оперативніше реагувати на зміни у нормативному середовищі та внутрішніх бізнес-процесах. Крім того, ШІ здатний зберігати інформацію про виконані аудити та забезпечувати доступ до неї, що значно спрощує процеси перевірок і надає аналітикам більше інструментів для аналізу фінансової діяльності банку [1].

Однак, попри всі переваги, інтеграція ШІ у банківський облік стикається з низкою викликів, серед яких можна виділити такі:

- ШІ для коректної роботи вимагає доступу до великої кількості високоякісних даних. Відсутність повних, точних та структурованих даних може призвести до неправильних прогнозів та рішень. У банківському секторі це особливо важливо, оскільки фінансова інформація є ключовою для прийняття рішень, що мають значні фінансові наслідки [2];

- інтеграція штучного інтелекту в банківську сферу пов'язана з низкою етичних і правових викликів. Одне із ключових питань – це захист персональних даних клієнтів банку. Використання ШІ для аналізу особистих фінансових операцій може порушувати конфіденційність, що викликає питання щодо дотримання норм захисту даних, таких як GDPR у ЄС;

- інтенсивне використання ШІ в банківському обліку може призвести до втрати контролю над важливими процесами. Переважна автоматизація фінансових операцій та аналізу даних може залишити керівництво банку без належного розуміння того, як саме працюють ці алгоритми, особливо якщо йдеться про складні моделі машинного навчання. Це підвищує ризики виникнення неконтрольованих ситуацій або неправильних рішень, які будуть прийняті автоматизованими системами;

- для інтеграції ШІ в банківський облік потрібні висококваліфіковані фахівці, які мають знання як у галузі штучного інтелекту, так і в банківській справі. Це створює додаткові вимоги до персоналу банківських установ і підвищує необхідність у навчанні та перепідготовці кадрів. Недостатність таких фахівців може стати суттєвою перешкодою для впровадження ШІ у банківському обліку [3].

Отже, підводячи підсумки можна сказати, що інтеграція штучного інтелекту у банківський облік відкриває широкі можливості для підвищення ефективності, автоматизації процесів та покращення управління ризиками. Проте цей процес пов'язаний з низкою викликів, зокрема вимогами до якості даних, етичними проблемами та необхідністю адаптації банківських систем до нових технологій. Для успішного впровадження ШІ банки повинні враховувати ці фактори та розробляти стратегії, що забезпечують безпеку, прозорість і ефективність застосування нових технологій. Штучний інтелект, безсумнівно, стане ключовим елементом майбутнього банківського обліку, але його успіх залежить від правильного балансу між технологічними можливостями та етичними стандартами.

Література:

1. Парушевскі А.Д. Використання систем штучного інтелекту в банківській сфері. «Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства». 2023. с 160-161. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/44189/2/DEFISDS_2023_Parushevski_A-Use_of_artificial_intelligence_160-161.pdf.
2. Цифрова трансформація банківського сектору. Інноваційні технології. 2023. URL: <http://kbi.karazin.ua/wp-content/uploads/2023/06/Tabaka-1.pdf>.
3. Штучний інтелект в українському банківському секторі: можливість чи необхідність? Ощадбанк. 2024. URL: <https://www.oschadbank.ua/news/stucnij-intelekt-v-ukrainskomu-bankivskomu-sektori-mozlivist-ci-neobhidnist>.

АДАПТАЦІЯ БАНКІВ ДО ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ВИКЛИКІВ

Актуальність дослідження адаптації банків до цифрової трансформації та глобальних фінансових викликів обумовлена стрімким розвитком інформаційних технологій і необхідністю забезпечення стійкості банківської системи в умовах невизначеності. З кожним роком посилюється інтеграція банківських послуг у цифрове середовище, що вимагає нових підходів до управління, оптимізації операцій та взаємодії з клієнтами. Традиційні моделі функціонування банків поступово втрачають ефективність, відповідно акцентує на пошук шляхів адаптації, які стають критично важливими для забезпечення довгострокової стійкості та конкурентоспроможності.

Окрему увагу привертають глобальні фінансові виклики, зокрема нестабільність валютних ринків, інфляційні ризики та геополітичні кризи, які безпосередньо впливають на банківські операції та стратегії розвитку. В умовах фінансової глобалізації банки повинні не лише оперативно реагувати на зміни економічної ситуації, але й передбачати нові загрози, розробляючи інноваційні підходи до управління ризиками. Цифрова трансформація виступає не лише інструментом для підвищення ефективності, але й засобом зміцнення стійкості банківських установ перед викликами.

Також важливим аспектом є зміна поведінки споживачів банківських послуг. Збільшення кількості онлайн-транзакцій, зростання популярності мобільних додатків і потреба в безпечних та зручних цифрових продуктах змушують банки переорієнтуватися на потреби клієнтів. Дослідження потреб клієнтів та адаптація до них є ключовим фактором успіху для будь-якого банку. Ті банки, які зможуть краще за інших зрозуміти своїх клієнтів і запропонувати їм відповідні продукти та послуги, будуть мати конкурентну перевагу. Іншим ключовим аспектом є питання кібербезпеки, так як з поширенням цифрових послуг збільшується й кількість кіберзагроз, які можуть поставити під загрозу фінансову стабільність банків і довіру клієнтів. Тому зміцнення кіберзахисту, впровадження нових стандартів безпеки та відповідних технологій стає вагомим складовим забезпечення ефективної цифрової трансформації банків.

Науковий інтерес до теми обумовлений перспективою вдосконалення банківських бізнес-моделей. Використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн, біометрична ідентифікація, дозволяє банкам підвищити ефективність операцій, зменшити витрати та запропонувати клієнтам більш інноваційні фінансові продукти.

Сучасний банківський сектор стикається з низкою викликів, пов'язаних з цифровою трансформацією та глобальною економічною нестабільністю. Основні проблеми можна сформулювати таким чином [2; 3]:

- технологічний дисбаланс: швидкий розвиток технологій вимагає від банків постійних інвестицій в IT-інфраструктуру та адаптації до нових рішень, таких як штучний інтелект, блокчейн та аналітика великих даних. Водночас, зростання кіберзагроз створює ризик втрати даних та репутаційних втрат;
- регуляторна невизначеність: постійні зміни в національному та міжнародному законодавстві, особливо у сфері фінансових послуг, ускладнюють процес адаптації банків до нових вимог та створюють додаткові операційні витрати;
- конкурентний тиск: поява фінтех-стартапів та технологічних гігантів, які пропонують інноваційні фінансові продукти та послуги, посилює конкуренцію на ринку і змушує банки шукати нові шляхи залучення та утримання клієнтів;

□ зміна очікувань клієнтів: сучасні клієнти очікують від банків персоналізованих, зручних та швидких цифрових послуг, що вимагає від банків переосмислення своїх бізнес-моделей та каналів взаємодії з клієнтами;

□ глобальна економічна нестабільність: економічні кризи, геополітичні конфлікти та зміни валютних курсів створюють додаткові ризики для банківської діяльності та вимагають розробки ефективних стратегій управління ризиками.

Для успішної адаптації до нових умов банки мають вирішити такі завдання:

□ цифрова трансформація: впровадження нових технологій, автоматизація процесів, створення цифрових каналів обслуговування клієнтів;

□ кібербезпека: захист інформаційних систем та даних клієнтів від кібератак;

□ управління ризиками: розробка ефективних стратегій управління ризиками, пов'язаними з технологічними, регуляторними та економічними змінами;

□ інновації: розробка нових продуктів та послуг, які відповідають потребам сучасних клієнтів;

□ партнерство: співпраця з фінтех-стартапами та технологічними компаніями для спільного розроблення інноваційних рішень.

Отже, можна констатувати, що цифрова трансформація та глобальні фінансові виклики створюють нові можливості та загрози для банківського сектору. Успішні банки майбутнього – це ті, які зможуть ефективно поєднати традиційні банківські послуги з інноваційними технологіями та адаптуватися до мінливого ринкового середовища.

Література:

1. Любіч О. О., Драчко-Єрмоленко Є. В. Цифровізація банківського сервісу як стратегічний напрям розвитку для ощадних банків. Фінанси України. 2023. №9. С. 62-85.

2. Digital Banking Benchmark. Improving the digital performance. URL: https://www2.deloitte.com/tr/en/pages/financial-services/topics/banking-capital-markets.html?icid=top_banking-capital-markets

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Фінансова стратегія – це надважливий інструмент управління бізнес-діяльністю. Оскільки в ринкових системах економічна діяльність визначається фінансовими чинниками, реалізація всіх стратегічних, тактичних і операційних рішень компанії тісно пов'язана з фінансовою стратегією. Вибір стратегії для підприємства визначається як головний аспект успіху підприємства. Для розвитку підприємства і підтримки його конкурентоспроможності в сучасних умовах необхідна добре розроблена стратегія, здатна швидко реагувати на існуючі умови сучасної економіки країни.

Фінансова стратегія компанії – це довгострокова система прийняття рішень щодо залучення та використання фінансових ресурсів, задоволення безпеки фінансів і створення ефективної системи фінансового менеджменту [3, с. 12].

Існують різні способи встановлення цілей стратегічного фінансового управління. Проте, незалежно від методу та типу стратегії, важливо використовувати цілепокладання таким чином, щоб забезпечити діалог та участь ключових зацікавлених сторін у досягненні стратегічних орієнтирів розвитку компанії [1].

Розглянемо методи управління фінансовою стратегією підприємства:

1) довгострокове та стратегічне фінансове планування. Такі методи являють собою контроль стратегічних можливостей підприємства, заздалегідь визначених підприємством і відображених у програмі стратегії розвитку фінансів, в якій містяться результати рішень управління;

2) управління стратегічними положенням, управління слабким сигналом і управління завданнями. Ці методи відповідають за управління виконанням стратегії в реальному часі. Вони представляють найбільший інтерес для фінансових менеджерів, оскільки служать ефективним інструментом для реагування на управлінські рішення щодо непередбачуваних чинників зовнішнього фінансового середовища.

Метод управління стратегічними позиціями використовується, коли непередбачувані зміни ситуації зовнішнього фінансового середовища відносно невеликі, а зміни діагностуються на ранній стадії їх розвитку.

Методи управління слабкими сигналами базуються на тому факті, що реакції керівництва на значні зміни зовнішнього фінансового середовища діагностуються на ранній стадії виникнення та посилюються в міру посилення інформаційних сигналів.

Техніки управління завданнями (або «техніки управління рейтингом стратегічних завдань») використовуються, коли в зовнішньому фінансовому середовищі відбуваються несподівані зміни. Швидкість, з якою вони відбуваються, зазвичай настільки висока, що компаніям доводиться вживати термінових заходів для забезпечення виконання своїх фінансових стратегій. Ці заходи включають: створення антикризової групи з розширеним делегуванням повноважень щодо здійснення фінансового менеджменту; творення системи посилення моніторингу змін зовнішнього середовища.

Використовуючи розглянуті методи, можна істотно підвищити адаптивність та ефективність управління реалізацією фінансової стратегії підприємства [4, с. 46].

Апріорі стратегія збільшення фінансового потенціалу підприємства буде реальною, якщо:

- стратегія стає важливим інструментом для компанії;
- вибрано необхідний напрям фінансового розвитку та проведено його оцінку;
- формуються фіксовані стратегічні точки, які визначають основну ідеологію майбутнього розвитку компанії;
- стратегія є гнучкою і може легко адаптуватися до швидкості поточних умов на фінансових ринках;
- фінансова стратегія узгоджується зі стратегічними рішеннями уряду та його власними функціональними стратегіями, особливо з метою підвищення конкурентоспроможності компанії [2].

З усього вищесказаного робимо висновок, що важливою умовою виживання організації є вміння сформулювати та реалізувати фінансову стратегію, яка дозволяє ефективно використовувати наявні фінансові ресурси та, як наслідок, підтримувати фінансову стійкість організації. Аналізуючи дані сучасних підприємств, необхідно активізувати процес удосконалення управління фінансами підприємства за допомогою певних методів стратегічного управління. Наразі це не лише розробка нових сучасних підходів, а й зміна системи існуючих фінансових рішень на підприємстві та їх модернізація з найменшим ризиком у майбутньому.

Література:

1. Бучко Т., Радинський С. Стратегічне управління фінансами підприємства. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/42940/2/MNPK_2023_Buchcko_T-Strategic_management_of_104-105.pdf.
2. Вrabіє Н.В. Сучасні підходи до побудови фінансової стратегії підприємства. URL: https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6680/1/zbirnyk_tez_03_19_28.pdf.
3. Зеленецький В.І., Балахонова О.В. Фінансова стратегія підприємства. Подільський науковий вісник. 2022. № 2. С. 12-18. URL: https://pvn.in.ua/images/Magazine/2_2022/2_2022-12-18.pdf.
4. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Фінансова стратегія у системі фінансового менеджменту підприємства. Економічні науки. 2022. № 6. С. 44-49. URL: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-7](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-7).

МОДЕЛІ МАСШТАБУВАННЯ DIGITAL-ПРОДУКТІВ У РОЗДРІБНОМУ БАНКІНГУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ. ОГЛЯД УСПІШНИХ КЕЙСІВ БАНКІВ, ЯКІ ЗМОГЛИ МАСШТАБУВАТИ СВОЇ ЦИФРОВІ СЕРВІСИ

Масштабування digital-продуктів у роздрібному банкінгу на міжнародних ринках є важливою стратегією для багатьох банків, які прагнуть вийти за межі своїх національних ринків і забезпечити глобальну присутність. Одним із ключових підходів до масштабування є модель «mobile- first design». Цей підхід передбачає, що основним каналом взаємодії із клієнтами є мобільні застосунки, які дозволяють банкам легко адаптуватися до нових ринків, оскільки більш ніж 80% інтернет-користувачів переглядають веб-сторінки за допомогою мобільних телефонів та до 70% веб-трафіку поступає із мобільних застосунків [1]. Яскравими прикладами компаній із використанням підходу «mobile- first design» є Revolut, Monzo, BBVA та N26. Ці банки успішно використовують свої мобільні платформи для виходу на міжнародні ринки, забезпечуючи клієнтам доступ до банківських послуг з будь-якого куточка світу. Розглянемо основні аспекти, виклики та перспективи у питань масштабування вищезазначених прикладів.

По-перше, важливо визначити, що хмарні технології відіграють вирішальну роль у процесі масштабування цифрових продуктів. Використання хмарних рішень дозволяє банкам швидко запускати сервіси на нових ринках без значних витрат на інфраструктуру. Наприклад, Klarna активно використовує хмарні платформи для обробки транзакцій та швидкого масштабування своїх сервісів у різних країнах, включно з США та Європою. Хмара забезпечує гнучкість, необхідну для адаптації до швидко змінюваних вимог ринку, а також гарантує високий рівень безпеки.

Також, партнерські відносини з локальними ритейлерами та фінансовими інститутами також є важливим чинником успішного масштабування. Така співпраця допомагає банкам адаптувати свої продукти до місцевих умов і поліпшити інтеграцію на нових ринках. Klarna, наприклад, використовує модель «buy now, pay later» (BNPL) і співпрацює з локальними ритейлерами, що сприяє успішному розширенню її послуг у різних країнах. Цей підхід дозволяє компанії швидко здобувати визнання серед нових клієнтів і будувати сильні партнерські відносини. Також Klarna використовує штучний інтелект для персоналізованого онлайн-шопінгу- шведська платіжна компанія представила плагін ChatGPT, завдання якого надавати користувачеві персональні рекомендації щодо покупки товарів. Клієнт інсталує на свій комп'ютер плагін Klarna. Далі можна спитати бота, щоб він порадив би купити на \$150 [2].

З іншої сторони, однією з головних проблем при масштабуванні є необхідність дотримання регуляторних вимог, які варіюються залежно від країни. Банки повинні проявляти гнучкість у відповідності до місцевих законів і нормативних актів. Monzo успішно адаптувала свої сервіси до фінансових регуляцій США під час виходу на цей ринок, одночасно зберігаючи простоту та доступність свого продукту для користувачів. Це показує, наскільки важливо для банків враховувати регуляторні обмеження при виході на нові ринки. Та, згідно з офіційною заявою: «Британський необанк Monzo повідомив про досягнення оцінки в \$5,9 млрд після вторинного продажу акцій. Інвестори придбали додаткові акції фінтех-стартапу для забезпечення ліквідності співробітників компанії.» Загальна сума інвестицій в Monzo за 9 років існування необанку досягла \$1,5 млрд. У березні оцінка компанії становила \$5 млрд, а в червні Monzo вперше повідомив про річний прибуток. За словами представників необанку, Monzo планує розширення в Європі та прискорення розвитку на ринку США. [3]

Локалізація є ще одним важливим елементом успішного масштабування. Банки повинні враховувати локальні потреби своїх клієнтів, щоб забезпечити релевантність продуктів на кожному ринку. Наприклад, N26 адаптувала свої продукти для європейських країн, пропонуючи локалізовані версії своїх мобільних додатків, що враховують місцеві потреби клієнтів. Це сприяло успіху компанії в таких країнах, як Німеччина та Франція. Але, в той

же час, N26 пішов з ринку США, Сполученого Королівства та Бразилії та зосередився на своїх основних європейських ринках. [4]

Іншим потужним інструментом для масштабування є використання open banking. Відкриті API дозволяють банкам інтегрувати сторонні сервіси та забезпечувати клієнтам доступ до різноманітних фінансових продуктів через єдину платформу. BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) стала прикладом успішного використання open banking для розширення своїх сервісів у Латинській Америці та Європі. Це дозволило банку швидко запускати нові продукти, що відповідають потребам клієнтів у різних країнах, зберігаючи високий рівень зручності та безпеки. «У 2023 році BBVA знову демонструє своє лідерство на ринку корпоративного кредитування в Латинській Америці та Мексиці. Згідно з даними, зібраними Refinitiv, банк очолює рейтинг корпоративних синдигованих кредитів в обох регіонах, зміцнюючи свою позицію як ключового фінансового партнера для провідних компаній у Латинській Америці, де BBVA провів 44 транзакції на суму 5,344 мільярдів доларів США.»[5]

Далі, масштабовані платформи та фінтех-екосистеми дозволяють банкам розвивати свої продукти шляхом інтеграції з фінтех-компаніями та стартапами. Revolut побудувала фінансову екосистему, яка включає сервіси обміну валют, інвестиції та страхування. Завдяки цьому користувачі отримують широкий спектр фінансових послуг через єдиний цифровий інтерфейс, що сприяє залученню нових клієнтів та підтримці їхньої лояльності. [6]

Нарешті, для успішного масштабування на міжнародних ринках банки повинні інвестувати в кібербезпеку та дотримуватися міжнародних стандартів безпеки. Це формує довіру клієнтів і регуляторів, що є критично важливим для виходу на нові ринки. BBVA є прикладом банку, який інвестує значні кошти в кібербезпеку, використовуючи технології шифрування та багатофакторну аутентифікацію, що дозволяє забезпечити безпеку клієнтських даних при масштабуванні.

Таким чином, успішне масштабування digital-продуктів у роздрібному банкінгу на міжнародних ринках залежить від низки факторів: використання мобільних та хмарних технологій, партнерства з локальними рітейлерами, відповідності регуляторним вимогам, локалізації продуктів, інтеграції через open banking, створення фінтех-екосистем та інвестування в безпеку. Банки, які здатні поєднувати ці елементи, мають значні переваги у виході на нові ринки та залученні глобальної аудиторії.

Література:

1. Mobile First Design: що це таке та чому це важливо, URL: [https://www.wix.com/blog/mobile-first-design?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=21355403277^162921485683^search%20-%20dsa&experiment_id=^701641901707^&gad_source=1&gclid=CjwKCAjw68K4BhAuEiwAyIp3km_hq_XPXnEHh67lkpeTU83pMb7X1wsBNY385wcBrQ15d1qdhD7WgBoCLpwQAvD_BwE](https://www.wix.com/blog/mobile-first-design?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=21355403277^162921485683^search%20-%20dsa&experiment_id=^701641901707^&gad_source=1&gclid=CjwKCAjw68K4BhAuEiwAyIp3km_hq_XPXnEHh67lkpeTU83pMb7X1wsBNY385wcBrQ15d1qdhD7WgBoCLpwQAvD_BwE;);
2. Klarna випустила ChatGPT-плагін для персоналізованого онлайн-шопінгу, URL: <https://psm7.com/uk/company/klarna/klarna-vypustila-chatgpt-plagin-dlya-personalizirovannogo-onlajn-shopinga.html>
3. Британський необанк Monzo досяг оцінки в \$5.9 млрд після вторинного продажу акцій, URL: <https://fintechinsider.com.ua/brytanskyj-neobank-monzo-dosyag-ocziniky-v-59-mlrd-pislya-vtorynnogo-prodazhu-akcij/>
4. N26 відмовився від ідеї глобального банку: повноцінно не запусившись, необанк йде з Бразилії, URL: <https://fintechinsider.com.ua/n26-vidmovyvsya-vid-ideyi-globalnogo-banku-povnoczinno-ne-zapustyvshys-neobank-jde-z-brazyliyi/>
5. BBVA leads the corporate lending market in Latin America and Mexico in 2023, URL: <https://www.bbvacib.com/insights/news/bbva-leads-the-corporate-lending-market-in-latin-america-and-mexico-in-2023/>
6. Bank, Neobank, and Ecosystem:How the financial sector is changing, URL:<https://bdc.consulting/blog/opinion/bank-neobank-and-ecosystem-how-financial-sector-changing>

Садчикова І.В.
канд. екон. наук, доцент
Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна
Кравець А.В.
здобувач вищої освіти 2 курсу магістратури
Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ УКРАЇНИ

Кредити складають найбільшу долю від прибуткових банківських активів, що є основною частиною доходів банку. За рахунок цього джерела формується лівова частина чистого прибутку, яка йде в резервні фонди і з якої виплачуються дивіденди акціонерам. Однак кредитування окрім високих доходів несе в собі і високі ризики. Оскільки кредитна діяльність супроводжується підвищеним ризиком, кредитні операції залишаються найбільш ризикованим компонентом активів банківських установ. Якщо комерційні банки будуть вести надто ризиковану кредитну політику, це може призвести до їх банкрутства. Основним критерієм, що формує кредитні відносини між банківською установою та потенційним клієнтом, є кредитоспроможність позичальника. Саме визначена банком кредитоспроможність позичальника є необхідною умовою для укладення кредитного договору і дає можливість визначити фактори, які впливатимуть на невиконання кредиту.

Кредитоспроможність – наявність у позичальника передумов для видачі кредиту і його здатність повернути борг в обумовлені договором строки та у повному обсязі. Однією з найпопулярніших методів оцінки кредитоспроможності є використання моделей кредитного скорингу [3].

Кредитний скоринг – це система оцінки кредитоспроможності, яка визначає ймовірність того, що особа чи компанія вчасно повернуть кредит або виконають фінансові зобов'язання. Кожен клієнт банку проходить анкетування – залишає про себе докладні дані. Будь-яка його характеристика має своє значення в балах. Після перевірки достовірності цих даних і підсумовування набраних балів ухвалюється рішення щодо платоспроможності потенційного позичальника і, виходячи з цього, про видачу або не видачу кредиту [1].

Скорингові системи є дуже зручним інструментом оцінювання кредитоспроможності. Використання скорингу сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень щодо видачі кредитів, що є дуже важливим у сучасних умовах. Окрім того, скоринг ураховує не тільки фінансові показники діяльності позичальника, а й якісні показники кредитоспроможності. Основні види скорингу наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, кредитний скоринг має різне направлення, проте українські банки найчастіше використовують лише апікаційний скоринг, здебільшого це пояснюється нерозвиненістю системи скорингу в Україні та високими цінами на послуги розробників скорингових моделей. У типовій скоринговій моделі – від 13 до 25 параметрів: 13 – для споживчого кредитування і 25 – для автокредитування чи іпотеки. Звичайно, для повної та ефективної оцінки кредитоспроможності позичальника 25 параметрів є замало, тобто це говорить про те, що відібрані показники повинні бути найвагомішими при обчисленні кредитоспроможності кожного окремого позичальника.

Основними проблемами використання скорингових систем є [3]: недостатність даних – іноді може бути недостатньо достовірних даних для створення точного кредитного скору. Особливо це стосується молодих людей або тих, хто недавно розпочав підприємницьку діяльність; підвищений ризик виключення – деякі моделі кредитного скорингу можуть несправедливо виключати з розгляду певні групи людей, такі як іммігранти або молодь;

підвищений ризик обману – шахраї можуть спробувати обійти систему шляхом подання фальшивих даних або використання шахрайських методів; недостатня здатність до адаптації – умови ринку можуть змінюватися, що впливає на ефективність і точність моделей кредитного скорингу.



Рис. 1. Види кредитного скорингу

Джерело: побудовано авторами на основі [1, 2]

Упровадження скорингових систем у практику українських банків необхідне як для самих банків щодо впевненості в поверненні кредиту позичальником та відповідно зниженні кредитних ризиків банку, так і для позичальників, для яких скорингова система відчутно скоротить час на прийняття банком рішення на видачу кредиту.

Література:

1. Кредитний скоринг: що це таке і навіщо він потрібен? (credit365.ua). URL: <http://surl.li/hdtxhz>.
2. Кредитний скоринг, як метод оцінки кредитоспроможності позичальника. URL: <http://surl.li/zjyugb>.
3. Писанець, К. К. (2013). Проблема вибору моделі кредитного скорингу для оцінки кредитного ризику позичальника у споживчому сегменті. Ефективна економіка. № 10. URL: <http://surl.li/wyozrc>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій і цифровізації економіки, банківська сфера переживає глибокі трансформації, які зачіпають усі аспекти її діяльності. Як зазначає Кретов Д.І. та Міндова О.І., цифровізація банківського сектору – це перетворення, що відбувається під впливом сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, які змінюють методи та підходи надання фінансових послуг [2, с.224].

Цифровізація має двостій характер і призводить до низки проблем, що потребують вирішення. Однією з найбільш значущих проблем цифрової трансформації діяльності банків є пошук і збір інформації про клієнтів, необхідних для їх якісного обслуговування. Також велику роль відіграє надійне зберігання персональних даних клієнтів, зокрема їхній захист. Проте через те, що існують незахищені від кіберзагроз банки, трапляються витоки і крадіжки персональних даних клієнтів. Ще однією проблемою цифровізації є висока вартість процесу переходу на цифрові ресурси. Наприклад, впровадження та використання інформаційних технологій часто вимагає великих грошових коштів. Також більшість банків має залежність від закордонних інформаційних технологій, вітчизняні аналоги також існують, але надають обмежений функціонал. Крім того, діяльність багатьох банків із забезпечення інформаційної безпеки також побудована на іноземному обладнанні.

Банківські продукти, що надаються клієнтам, передбачають все більше використання цифрових технологій з метою формування нових або удосконалення вже існуючих послуг для підвищення ефективності своєї діяльності. Впровадження сучасних способів надання банківських послуг призводить до скорочення кількості філій банків, більшість послуг переводиться у сферу онлайн [1, с.3].

Цифровізація є важливою та невід'ємною складовою розвитку фінансового сектору. І, незважаючи на наявні проблеми, що виникли 2022 року на тлі військових дій, банківська діяльність має велику кількість перспектив для всього сектору економіки. У ході дослідження було виділено перспективи цифрової трансформації банківського сектору, а саме – розвиток дистанційних фінансових послуг. Це забезпечує зручність для клієнта та можливість віддалено з будь-якої точки світу мати змогу користуватися мобільним додатком. Така практика відкриває для клієнта потенціал, підіймає рівень задоволеності та залучає нових клієнтів, так як існує можливість отримувати банківські послуги з дому. В той же час для банку дистанційні послуги визначаються низьким рівнем витрат та високою ефективністю. Перспективою цифровізації банківського сектору також є впровадження цифрових валют. Хоча наша країна ще не впровадила національну цифрову валюту, військові дії прискорили обговорення та дослідження у цій сфері. Національний Банк України активно вивчає можливості створення цифрової гривні (CBDC), яка може стати зручним і потужним інструментом для стабільної фінансової системи нашої держави. Цифрова валюта є низьковитратнішою і прозорішою, вона зробить транзакції швидшими, ефективнішими та зручнішими [4].

Отже, перспективами цифрової трансформації є формування, впровадження та використання власного програмного забезпечення учасниками банківської системи, удосконалення цифрових ресурсів, залучення нових форм дистанційного обслуговування та активне застосування додаткових систем захисту персональних даних клієнтів.

Література:

1. Береславська О. І. Трансформація банківських послуг в умовах цифровізації. Економіка та суспільство. 2024. № 60. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3649/3578>
2. Кретов Д. Ю., Міндова О. І. Цифровізація банківського сектору України: сучасний стан та перспективи розвитку. Сталий розвиток економіки. 2024. №2. С.223-228. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/965/924>
3. Реверчук С., Творидло, О. Цифровізація банківського бізнесу: виклики та можливості для державного регулювання. Економіка та суспільство. 2023. № 55. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2867>
4. Рябокін М.В. Виклики впровадження цифрової валюти центрального банку у контексті нової еволюційної форми грошей в Україні: світовий досвід. Економіка та суспільство. 2022. № 37. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1231/1186>
5. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

Паньковець Л.В.

Здобувач третього (доктор філософії) кафедри рівня вищої освіти кафедри Менеджменту та маркетингу
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку,
м. Одеса, Україна

Кирилова Л.В.

Здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти кафедри Менеджменту та маркетингу
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку
Науковий керівник: д.е.н., професор Чукурна О.П.

РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ЕКОСИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ОСНОВІ FINTECH

Найбільш універсальним варіантом перетворення традиційних банків на цифрові, що надають широкий спектр фінансових продуктів та послуг, є формат трансформації вже існуючого банку. Європейські банки найчастіше залишають за старим банком традиційний бізнес, а для роздрібною торгівлі створюють паралельно цифровий банк.

Ще одним варіантом цифрової трансформації банків є перехід класичного формату банку до цифрової фінансової екосистеми «банк-партнери», що передбачає вибудовування партнерських відносин з іншими компаніями. Це один з форматів економіки спільного споживання. Послуги, які надаються партнерами, повинні відповідати широкому загалу потреб клієнта, що дозволить власнику екосистеми обслуговувати їх за принципом одного вікна.

Третій варіант трансформації банків може бути реалізований через надання базових послуг, таких як управління бухгалтерським балансом та проведення транзакцій. Цей напрямок на сьогодні не є прибутковим, але може стати привабливим, завдяки меншому рівню ризику та ефекту масштабу.

Цифрові банки надають широкий спектр фінансових продуктів та послуг, не мають фронт-офісів, а для надання послуг використовують мобільні програми та сайти. Список банківських послуг, які пропонуються цифровими банками, схожий на послуги Fintech-компаній в частині операцій по рахунках, видачі кредитів, інвестицій та роботи з депозитами. Проте, цифрові банки починають використовувати нові формати, які залежать від економічного та технологічного розвитку країни, ухвалені законодавчої бази та розвиненості банківської сфери

Еволюція розвитку Fintech-технологій свідчить про три хвилі інновацій у цифровому банкінгу за оцінками Массачусетського технологічного інституту.

Фундаменталісти з'явилися у 1970-ті рр. ХХ сторіччя та лише імітували оцифрування своїх технологічних процесів, обмежуючись красивим веб-сайтом, СМС-повідомленнями на телефон клієнта та особистим електронним кабінетом. Основні фінансові процеси відбувалися повністю у традиційному форматі.

Цифрові гібриди з'явилися в 1996 р. Вони використовують спеціальну ІКТ-інфраструктуру, в якій був присутній електронний інтерфейс, що оптимізує всі процеси. Проте, він спирався, як й у випадку з традиційними банками, на централізовані сховища інформації з уразливими протоколами передачі даних та класичний банківський бек-офіс.

Цілком цифрові банки використовують сучасні ІКТ і тісно інтегруються з життям сучасних людей, які постійно використовують мобільні пристрої в інтернеті. Сучасний цифровий банкінг повністю клієнтоорієнтований та націлений на створення модульних цифрових екосистем.

Модульна цифрова екосистема клієнта банку складається з наступних ключових елементів:

1) Агрегатори попиту: забезпечують комплексне обслуговування клієнтів, орієнтоване на задоволення потреб та вирішення їх завдань (створення VALUE для клієнта). Унікальний та якісно новий підхід до роботи з клієнтами, побудований на розумінні клієнта та його індивідуальних потреб. Вивчення комплексу індивідуальних послуг для клієнта, які мають особливу цінність (VALUE) для клієнта в потрібному місці в потрібну годину на основі поведінкових досліджень клієнта, наприклад, у соцмережах.

2) Постачальники компонентів: безпосередньо створюють продукти, які легко інтегруються в різні формати обслуговування клієнтів, як у своїй галузі, так і за її межами. Створення модularity коммодизованих продуктів, з можливістю максимально простої інтеграції в системи різних агрегаторів попиту. Створення банків монолайнерів, нішевих гравців та приєднання їх до платформи через API.

3) Платформи: забезпечують умови для взаємодії учасників різних цифрових екосистем і виступають посередниками між ними. Координація взаємодії з партнерами для задоволення максимального спектра потреб клієнта. Розвиток партнерської екосистеми. API з відкритою архітектурою для спрощеного процесу інтеграції коммодизованих продуктів та послуг у платформу.

В сьогоденні основні напрями цифрової трансформації традиційних банків забезпечуються за рахунок розвитку наступних напрямків:

1) Цифровий банкінг – реалізація фінансових послуг за допомогою мобільних та онлайн-платформ, які вдосконалюють якість роботи банку з клієнтом, економлять час та витрати, підвищують безпеку, збільшують швидкість та якість роботи сервісів. З моменту зародження банківської справи обслуговування клієнтів здійснювалося у вигляді фізичного контакту у відділеннях банку. У період активного розвитку дистанційного банківського обслуговування з'явилися телефонний банкінг, термінальний банкінг, інтернет-банкінг, ТВ-банкінг, мобільний банкінг. Але цифровий банкінг – це вже не лише цифрові канали спілкування з клієнтом, це цифрові продукти, які цілодобово задовольняють запити клієнтів. Провідні цифрові банки пропонують новий та покращений досвід роботи з клієнтами. При цифровій моделі банківського обслуговування з'являються такі способи комунікації, як зворотна форма зв'язку за допомогою веб-додатка банку в мобільному телефоні, соціальні медіамайданчики (Facebook, Twitter), а також інтерактивний відеозв'язок з клієнтом у точках продажу, відділеннях та пристроях самообслуговування.

2) Електронні платіжні системи, що беруть відсоток або комісію з продавця товару (позичальника), який використовував платформу даної розрахункової системи. Серед найбільш відомих фінтех-компаній у сфері платежів є PayPal, AliPay, Klarna.

3) Моментальне онлайн-кредитування з наданням клієнтам кредитів на період до отримання зарплати, які не практикуються традиційними банками через високий ризик. Одна з перших фірм на цьому ринку – британська Wonga видає кредити до 400 фунтів стерлінгів терміном від 1 до 35 днів.

4) Пірингове кредитування, або P2P-кредитування, - альтернатива банківському роздрібному кредитуванню, що надає можливість створити систему запозичення населенням у інших фізичних осіб. У США популярний майданчик Lending Club, який згідно з кредитною історією та метою позики надає позики від 1 до 35 тис. дол. (для юридичних осіб – до 300 тис.) за ставкою від 6,8 % до 28,0 %. Саме пірингові майданчики мають передові технології великих даних та ШІ для автоматичного кредитного скорингу, за якими майбутній розвиток в сфері цифрового банкінгу.

5) Краудсорсинг – мобілізація ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою та суспільством загалом.

Краудсорсинг включає:

краудфандинг – збір коштів для реалізації проектів без подальшої участі в акціонерному капіталі;

краудлендинг – кредитування фізичними особами інших фізичних або юридичних осіб

через спеціальні інтернет-майданчики;

віддалена ідентифікація – клієнтів за відбитками пальців ідентифікують Bank of America, Merrill Lynch, Royal Bank of Scotland. Використовують інші біометричні дані: зразок голосу, судинний малюнок пальця, ідентифікацію по селфі. Впровадження віддаленої ідентифікації та механізми, що розпізнають біометричні ознаки, дозволяють запустити повноцінний електронний документообіг, який раніше був неможливий; обробка природного мовлення людини, яка включає розпізнавання, розуміння і генерацію мови. За оцінками, через 3–4 роки цифрові банківські асистенти розумітимуть питання клієнта природною мовою та відповідатимуть у режимі діалогу.

6) Використання ШІ банку. Для юридичних, які бажають відкрити рахунок або отримати кредит, замість різноманітних анкет потрібно лише повідомити банку реєстраційний номер компанії. Система ШІ банку виходячи з власних даних та інформації із зовнішніх джерел створює детальний портрет компанії, її дочірніх структур, власників, клієнтів, юрисдикцій. Замість відділу безпеки ШІ проводить комплексну перевірку клієнтів.

7) Робоедвайзинг – автоматичний сервіс за допомогою роботів-радників, які підбирають інвестиційні активи та керують портфелем. Експертна думка щодо придбаних активів пропонує додаток на смартфоні, який агрегує інформацію з відкритих джерел, аналітичні звіти та іншу необхідну інформацію, обробляє масиви даних за допомогою ШІ та пропонує користувачеві найімовірніший сценарій.

Можна припустити, що розвиток цифрових екосистем банківського сектору на основі Fintech-технологій сприяє її повній цифровізації.

Література:

1. Електронний ресурс. URL.: <https://finacademy.net/materials/article/fintec>
2. Пахольчук, А. (2024). ФІНАНСОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ. Економіка та суспільство, (59). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-107>
3. Чукурна О.П. Менеджмент в цифровій економіці: навчальний посібник / О. П. Чукурна, Т. М. Тардаскіна. — Одеса : Астропринт, 2024. — 376 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИМИ КОМПЛЕКСАМИ

Дикий П.Д.

викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шикіна О.В.

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ КАВОВОГО БІЗНЕСУ

Кавовий бізнес є однією з динамічних галузей ресторанної індустрії, яка швидко розвивається у відповідь на зміни споживчих уподобань. Це ключовий елемент індустрії гостинності, який забезпечує нові можливості для підприємництва [1]. Попит на високоякісну каву продовжує зростати, що стимулює розвиток спеціалізованих кав'ярень та концептуальних закладів. Споживачі все більше цінують унікальні сорти кави, екологічні практики та нові технології приготування напою, що робить індустрію більш конкурентною.

Старт кавового бізнесу зараз часто асоціюється з інноваційними підходами, такими як мобільні кав'ярні, інтеграція штучного інтелекту для персоналізації замовлень та автоматизація процесів приготування кави [2]. Одним із ключових трендів є впровадження екологічних стандартів у бізнес. Споживачі звертають увагу на кавові бренди, що використовують екологічне пакування, органічні зерна та мінімізацію відходів у процесі виробництва.

Альтернативні формати, такі як кавові капсули, готові напої (RTD) та кавові автомати, стають популярними через їх зручність для споживачів. Цей тренд також сприяє масштабуванню бізнесу та розвитку нових моделей продажу [3]. Інновації у технологіях приготування кави дозволяють закладам забезпечити високий рівень якості обслуговування та створювати унікальний споживчий досвід, що стимулює їх популярність та розвиток на конкурентному ринку.

Франшиза стала одним із найпоширеніших способів ведення кавового бізнесу [4]. Вона дозволяє підприємцям швидко розширювати бізнес, використовуючи перевірені моделі успішних брендів. Франшизи кав'ярень дозволяють власникам бізнесу використовувати готові бізнес-процеси, отримувати консультації з управління, маркетингу, закупівель та обслуговування клієнтів, що мінімізує ризики та підвищує ефективність роботи.

Важливо зазначити, що франчайзинг відкриває можливості не тільки для підприємців, які бажають розпочати власну справу, а й для великих брендів, які прагнуть до експансії. Популярні кавові франшизи (як глобальні, так і локальні) активно розширюють свою присутність на ринку, використовуючи налагоджені бізнес-моделі та репутацію бренду [5].

Кавові концепції активно інтегруються в готельно-ресторанну індустрію, що підвищує цінність сервісу та додає нові можливості для залучення клієнтів. У готелях кавові бари стають частиною пропозиції, що додає закладам гостинності конкурентних переваг [6].

Одним із прикладів інтеграції сучасних тенденцій у навчальний процес є вибіркова дисципліна «Кавовий стартап», яка реалізується на базі Одеського національного економічного університету у співпраці з підприємством «Смажимо каву в Одесі» [7]. Курс спрямований на надання студентам практичних знань і навичок для запуску та управління кавовим бізнесом, зокрема з акцентом на використання бізнес-моделі франшизи.

Розвиток кавового бізнесу характеризується зростаючим попитом на інновації та сталий розвиток. Франшизування, технологічні інновації та адаптація до вимог споживачів

формують нові можливості для підприємців, що дозволяє кавовому бізнесу залишатися однією з найбільш динамічних галузей ресторанної індустрії

Reference:

1. Гармон Колін. Що я знаю про роботу кав'ярень. Реалії бізнесу від власника мережі 3FE COFFEE. К.: Наш формат, 2021. 264 с. URL: <http://surl.li/qofsn>
2. Шульц Говард. Історія Starbucks. Усе почалось з чашки кави. К.: Наш формат, 2020. 408 с.
3. Зибарева О. В., Воронюк Т. А. Ринок кави в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. Економічний форум. 2018. №. 1. С. 25-30.
4. Галасюк С. С. Сучасні реалії розвитку кавового бізнесу в Україні. Anti-crisis management: state, region, enterprise: III International scientific conference. Le Mans, France: Baltija Publishing, 2019. P. 72-75.
5. Галасюк С. С., Торжинська Ю.В. Основні формати створення кав'ярень в умовах сьогодення. Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16.11.2019 р. Дніпро: НО «Перспектива», 2019. Ч. 1. С. 78-82.
6. Галасюк С. С., Торжинська Ю.В. Дослідження особливостей функціонування мережевих та авторських кав'ярень. Засади реформування економічної системи країни в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 09.11.2019 р. Одеса: ЦЕДР, 2019. С. 43-47.
7. Шикіна О., Кузнецова О. (2024). Дуальна освіта як інструмент інтеграційного розвитку готельних мерех. Економіка та суспільство, (60). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-27> URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3566>

Козловський Р.С.
ст. викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шкіна О.В.
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯПОНІЇ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ

Гастрономічний туризм є важливою складовою туристичної індустрії багатьох країн, оскільки їжа та кулінарні традиції нерідко виступають визначальними факторами при виборі туристами місць для відвідування. Японія, з її унікальними гастрономічними традиціями та високою якістю кухні, стала одним з найбільш популярних напрямків для гастрономічного туризму. Сучасні тренди гастрономічного туризму Японії включають як відвідування традиційних ресторанів та участь у кулінарних майстер-класах, так і поширення екологічних підходів до харчування, кастомізацію страв та вплив цифрових технологій на цей сегмент ринку.

Японська кухня, або «вашоку», є культурним надбанням, визнаним ЮНЕСКО у 2013 році як нематеріальна культурна спадщина. Вона відома своєю гармонійністю, простотою та використанням натуральних інгредієнтів. Основу японської кулінарії складають страви з рису, риби, морепродуктів, овочів та водоростей, а також такі традиційні інгредієнти, як соєвий соус і місо. Японські страви символізують баланс між смаком, текстурою і зовнішнім виглядом, що привертає увагу гурманів з усього світу.

Однак сучасні тренди гастрономічного туризму в Японії виходять за межі звичного «суші-туризму», пропонуючи різноманітні кулінарні враження, зокрема ексклюзивні дегустації, знайомства з регіональними кухнями та інноваційні формати харчування.

Одним з основних трендів гастрономічного туризму в Японії є акцент на регіональну кухню. Японія складається з багатьох регіонів, кожен з яких має свої унікальні кулінарні традиції та продукти. Наприклад, Хоккайдо відоме своїми молочними продуктами та морепродуктами, Осака славиться стравою «такоякі» (кульки з восьминогом), а Кіото – традиційними солодощами та «кайсеки» (многокомпонентні обіди).

Туристи дедалі частіше цікавляться регіональними продуктами, які виробляються за місцевими рецептами та з використанням екологічно чистих методів. Поширюється концепція «від ферми до столу», яка сприяє розвитку сільськогосподарських районів та підтримці малих виробників, надаючи туристам можливість скуштувати страви безпосередньо на місці їхнього виробництва [1].

Сьогодні багато туристів прагнуть не тільки дегустувати страви, але й брати активну участь у їх приготуванні. Тому кулінарні майстер-класи стають дедалі популярнішими в рамках гастрономічного туризму. В Японії можна взяти участь у приготуванні таких страв, як рамен, темпура, суші та окуноміякі. Це дозволяє туристам глибше поринути в японську кулінарну культуру та здобути практичні навички, які вони можуть застосувати вдома.

Інтерактивні гастрономічні тури також включають відвідування традиційних японських ринків, де туристи можуть самостійно обрати свіжі інгредієнти, а потім взяти участь у приготуванні страв під керівництвом професійних кухарів.

Мінімалізм є ключовою рисою японської кухні, яка знаходить відображення в сучасних трендах здорового харчування. Все більше туристів обирають здорові страви, що готуються на основі простих, натуральних інгредієнтів. Розвиток вегетаріанських та веганських страв у Японії є прикладом адаптації традиційних рецептів до сучасних запитів туристів.

Також популярності набирає «шоджин рьорі» – буддійська вегетаріанська кухня, яка

зосереджується на балансі, сезонності та духовній складовій їжі. Відвідування храмів і дегустація шоджин рьорі стають частиною релігійного та гастрономічного туризму в Японії.

Японія є лідером у сфері впровадження новітніх цифрових технологій, і це впливає на гастрономічний туризм. Різні платформи для бронювання ресторанів, рейтинги, мобільні додатки для пошуку страв і кулінарних екскурсій дозволяють туристам легко планувати свої гастрономічні тури.

Крім того, популярним стає використання технологій віртуальної реальності (VR), які дозволяють відвідувати кулінарні майстер-класи або гастрономічні тури віртуально, не покидаючи своєї країни. Це особливо актуально в умовах пандемії та обмежень на міжнародні поїздки.

Гастрономічний туризм Японії активно розвивається та адаптується до сучасних глобальних тенденцій. Попит на регіональні продукти, інтерактивні кулінарні тури, здорове харчування та інноваційні бізнес-моделі, зокрема франчайзинг, відкриває нові можливості для розвитку цієї галузі. Японія продовжує залишатися одним із провідних центрів гастрономічного туризму у світі, приваблюючи туристів унікальним поєднанням кулінарної спадщини, інновацій та сучасних трендів.

Література:

1. Козловський Р.С. Кластери подієвого туризму в Україні // «Світовий досвід кластеризації різних видів туризму» тези круглого столу (11 вересня; 2020 р.; Одеса) Збірник тез круглого столу / «Світовий досвід кластеризації різних видів туризму» тези круглого столу (16 листопада; 2020 р.; Одеса); відп. за вип. О.Л. Михайлюк ; Кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. – Одеса, ОНЕУ, 2020 .- С. 17-18.

Коцюрубенко Г.М.

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шкіна О.В.

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ВИКЛИКИ ВОЄННОГО СТАНУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Туристична галузь України завжди була важливою складовою економіки країни, забезпечуючи робочі місця, залучаючи іноземних туристів та інвесторів, а також сприяючи розвитку місцевої інфраструктури. Однак воєнний стан, введений внаслідок військових дій, значно змінив умови функціонування туристичних підприємств. Це створило серйозні виклики для готельно-ресторанного бізнесу, транспортної інфраструктури та інших складових туристичної індустрії.

Одним із найбільш відчутних викликів для туристичної індустрії під час воєнного стану стало різке зменшення туристичних потоків. В умовах підвищеної небезпеки, нестабільності та військових дій більшість міжнародних туристів уникають відвідування України. Це призвело до значного зниження доходів готелів, туристичних агентств, ресторанного бізнесу та інших суб'єктів ринку.

Внутрішній туризм також зазнав суттєвих втрат. Велика кількість населення перемістилася всередині країни або була змушена покинути свої домівки, що призвело до зміни туристичних пріоритетів. Громадяни більше орієнтуються на забезпечення базових потреб, а не на відпочинок та подорожі, що зменшує попит на туристичні послуги.

Воєнний стан також призвів до серйозних проблем з логістикою, особливо у прикордонних регіонах та в районах, що безпосередньо зазнали військових дій. Пошкоджені дороги, зруйновані мости, обмежена доступність аеропортів та залізничних сполучень ускладнюють пересування туристів і постачання товарів до готелів, ресторанів та інших об'єктів туристичної інфраструктури.

Одним з найважливіших чинників, який стримує розвиток туристичної галузі під час воєнного стану, є питання безпеки. Інформація про військові дії, ракетні обстріли, мінування територій та інші небезпеки робить Україну небажаним місцем для туристів, особливо для іноземних. Зазвичай туристи уникають країн з високим рівнем загроз для життя та здоров'я, що негативно впливає на туристичні потоки.

Воєнний стан також призводить до значного зниження інвестиційної привабливості туристичної індустрії. Підприємці, інвестори та власники туристичних об'єктів зіштовхуються з невизначеністю, що ускладнює планування та розвиток бізнесу. Зростають ризики втрат, оскільки інвестування в готельно-ресторанний сектор та інші туристичні об'єкти стає вкрай ризикованим через можливі руйнування та загрози.

Під час воєнного стану багато працівників туристичної галузі були змушені змінити місце проживання або взагалі вийхати за межі країни. Це призвело до браку кваліфікованих кадрів у готелях, ресторанах, туристичних агентствах та інших структурах. Крім того, ті, хто залишився, стикаються з психологічними та економічними викликами, які впливають на продуктивність праці.

Незважаючи на складнощі, внутрішній туризм може стати джерелом стабільних доходів для багатьох підприємств. Регіони, що залишилися поза зоною військових дій, мають можливість залучати туристів за рахунок нових туристичних пропозицій. Важливо розробляти пропозиції, спрямовані на оздоровлення, реабілітацію та відновлення психоемоційного стану населення.

Для зменшення залежності від класичних форм туризму (міжнародного та рекреаційного) підприємства можуть впроваджувати нові види туристичних продуктів, такі як агротуризм, екологічний туризм або гастрономічні тури. Це сприяє залученню нових клієнтів та зменшує вплив зовнішніх факторів на доходи туристичних об'єктів.

Цифрові технології можуть значно полегшити управління туристичним бізнесом в умовах воєнного стану. Онлайн-бронювання, віртуальні екскурсії, маркетинг через соціальні мережі та інші цифрові інструменти можуть сприяти утриманню клієнтів та залученню нових туристів, навіть в умовах обмеженої фізичної доступності до об'єктів туризму.

Держава та міжнародні організації можуть надавати підприємствам туристичної галузі фінансову підтримку у вигляді субсидій, грантів або кредитів на відновлення діяльності. Це допоможе зберегти бізнес і мінімізувати негативний вплив воєнного стану на економічні показники підприємств.

Воєнний стан в Україні створює безпрецедентні виклики для туристичної індустрії, змінюючи звичні моделі ведення бізнесу та ставлячи під сумнів можливість виживання багатьох підприємств. Однак завдяки адаптації до нових умов, розвитку внутрішнього туризму, цифровізації та державній підтримці туристичний бізнес має можливість зберегти конкурентоспроможність і забезпечити майбутній розвиток навіть у найскладніших умовах.

Література:

1. Даниліна С. О. Соціально-економічні наслідки впливу пандемії на стан безробіття в Україні / С. О. Даниліна, Г. М. Коцюрубенко, О. В. Шикіна // Економіка та суспільство. – 2021. – Вип. 29.
2. Іоргачова М.І. Підтримка науково-педагогічного потенціалу ЗВО в умовах військових дій / М.І. Іоргачова, Г.М. Коцюрубенко // Забезпечення якості вищої освіти: проблеми та перспективи розвитку : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-метод. конф. (Одеса, 21-22 лютого 2023 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2023. – С. 21.

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ КУРОРТІВ

Маркетинговий аналіз українських курортів є важливим аспектом розвитку туристичної індустрії країни, що має стратегічне значення як для внутрішнього, так і для міжнародного туризму. Україна володіє значним потенціалом у сфері курортного бізнесу завдяки своїм природним, географічним та культурним ресурсам. Для комплексного розуміння поточного стану ринку українських курортів необхідно провести аналіз його ключових аспектів, таких як сегментація ринку, конкурентні переваги та недоліки, а також перспективи розвитку.

Сегментація ринку українських курортів базується на різноманітності природних ресурсів та типів курортів, що можуть запропонувати різні види послуг для різних груп споживачів. До основних категорій українських курортів належать бальнеологічні, кліматичні, грязьові, гірськолижні та морські курорти. Бальнеологічні курорти, зокрема, мають значний потенціал для розвитку медичного туризму, оскільки Україна володіє унікальними джерелами мінеральних вод та лікувальних грязей. Морські курорти Чорного та Азовського морів приваблюють туристів у літній сезон завдяки своєму теплому клімату та відносно доступним цінам на відпочинок. Гірськолижні курорти Карпат розвиваються як альтернатива європейським курортам, пропонуючи конкурентні ціни та високий рівень сервісу.

Аналіз конкурентних переваг і недоліків українських курортів показує, що основними сильними сторонами є унікальні природні ресурси, різноманіття курортів, відносно низькі ціни на послуги та зручне географічне розташування для туристів з Європи та країн СНД. Водночас слабкими сторонами є нерозвинена інфраструктура, недостатня якість обслуговування, а також відсутність сучасних стандартів менеджменту та маркетингу в курортній сфері. Значною проблемою також є сезонність попиту на курорти, особливо морські та гірськолижні, що призводить до нерівномірного завантаження інфраструктури протягом року.

Для оцінки ринкової позиції українських курортів доцільно провести SWOT-аналіз. Серед сильних сторін можна виділити наявність унікальних природних лікувальних ресурсів, відносно низькі витрати на відпочинок у порівнянні з європейськими курортами та можливість розвитку медичного туризму. Слабкими сторонами є недостатня інфраструктура та недостатній рівень інвестицій у розвиток туристичної індустрії. Можливості для розвитку включають залучення іноземних інвестицій, розширення спектру послуг, зокрема через розвиток екотуризму, а також популяризацію українських курортів на міжнародному ринку. Загрозами для розвитку є економічна нестабільність, конкуренція з іноземними курортами та відсутність систематичної державної підтримки курортної сфери.

Конкурентний аналіз українських курортів свідчить про те, що основними конкурентами на міжнародному ринку є курорти країн Європи, Близького Сходу та Північної Африки, таких як Туреччина, Єгипет, Грузія. Ці країни пропонують схожі природні умови, але мають краще розвинену інфраструктуру та вищий рівень обслуговування. З огляду на це, українські курорти мають концентруватися на розвитку своїх унікальних пропозицій, таких як медичний туризм та екотуризм, а також на підвищенні рівня сервісу й інфраструктури.

Цінова стратегія українських курортів повинна бути орієнтована на середньоціновий сегмент, з можливістю надання конкурентоспроможних пропозицій для різних категорій споживачів, зокрема сімей, молоді, людей похилого віку та іноземних туристів. Для залучення нових клієнтів та стимулювання попиту необхідно активно використовувати інструменти інтернет-маркетингу та діджитал-маркетингу. Сучасні канали комунікації, такі як соціальні мережі та онлайн-платформи, можуть сприяти популяризації українських курортів як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Проблеми, з якими стикаються українські курорти, включають недостатнє фінансування, слабку державну підтримку, а також нерозвинену туристичну інфраструктуру. Для подальшого розвитку курортів необхідно забезпечити модернізацію інфраструктури, підвищення якості сервісу та залучення інвестицій, зокрема через співпрацю з міжнародними фінансовими установами. Окрім цього, важливим напрямком є розвиток державних програм підтримки курортів, що сприятиме їх інтеграції в глобальний туристичний ринок.

Таким чином, маркетинговий аналіз українських курортів свідчить про наявність значного потенціалу для їхнього розвитку, проте цей потенціал наразі не реалізований повною мірою. Різноманіття природних ресурсів, культурна спадщина та географічне розташування країни створюють сприятливі умови для розвитку курортної галузі як важливої складової туристичної індустрії. Водночас існують численні проблеми, що стримують зростання цього сектора. Недостатня інфраструктура, низька якість сервісу, відсутність сучасних стандартів обслуговування та недостатній рівень державної підтримки є основними факторами, які заважають українським курортам повною мірою конкурувати з міжнародними аналогами.

Література:

1. Нечева Н.В., Шикіна О.В., Давиденко О.В. Тенденції сервісного управління підприємств санаторно-курортного комплексу. Економіка та суспільство. №40. 2022.
2. Семенов В.Ф., Нечева Н.В. Макроекономічний контекст ефективного управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери: монографія. Одеса. 2019. 259 с.
3. Ярьоменко С.Г., Шикіна О.В., Нечева Н.В. Позиціонування Одеської області на ринку готельних послуг України. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 48. С. 213-221.

Ремігайло І.Ю.
викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шикіна О.В.
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

У сучасному світі готельний бізнес зазнає кардинальних змін під впливом нових технологій, глобалізації та інтеграційних процесів. Еволюція туристичної індустрії та глобальні зміни в поведінці споживачів спонукають до перегляду традиційних підходів в управлінні готельними підприємствами. Інтеграція різних елементів готельної діяльності, таких як цифровізація, нові концепції розміщення та використання глобальних платформ, створює нові можливості для розвитку.

Теорія інтеграції є однією з провідних концепцій у розвитку готельного бізнесу. Вона передбачає об'єднання різних елементів бізнесу у єдину систему для досягнення синергії, підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Інтеграційні процеси можуть включати як горизонтальну, так і вертикальну інтеграцію:

1. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств одного рівня готельної індустрії з метою розширення ринкової частки, зниження витрат або досягнення економії на масштабах. Це може бути придбання або злиття готелів у межах однієї мережі або між різними брендами.

2. Вертикальна інтеграція фокусується на об'єднанні підприємств різних етапів ланцюга створення цінності: від постачальників до операційних компаній та туристичних агентств. Вона дозволяє готелям контролювати всю систему постачання та обслуговування клієнтів, що забезпечує більшу стабільність та управління ресурсами.

Сучасний розвиток готельного бізнесу тісно пов'язаний з технологічними інноваціями та змінами в поведінці споживачів. Окрім традиційних методів інтеграції, готелі активно використовують новітні цифрові рішення для управління процесами, залучення клієнтів та підвищення рівня обслуговування. Основні виклики та можливості інтеграції включають:

- Цифровізація процесів. Інтеграція цифрових технологій у готельну діяльність, таких як системи управління бронюванням, автоматизовані інструменти для управління персоналом та цифрові маркетингові стратегії, стає ключовим чинником успіху.
- Глобалізація ринків. Завдяки міжнародним платформам, таким як Booking.com або Airbnb, готелі можуть легше інтегруватися у глобальний ринок, що дозволяє залучати нові сегменти клієнтів та розширювати географічні межі.
- Підвищення вимог споживачів. Туристи сьогодні вимагають більше індивідуалізованих рішень, що змушує готелі шукати нові моделі обслуговування та розміщення, пристосовані до специфічних запитів.

В умовах трансформації готельної індустрії виникає потреба в нових поняттях та підходах, які відповідають сучасним тенденціям та вимогам. Нижче пропонуються три нові терміни, які можуть бути використані для опису цих змін:

1. Капсульний підхід до розміщення. Це новий формат готельного бізнесу, який передбачає надання мінімальних житлових приміщень (капсул), що відповідають базовим

потребам туриста. Такий підхід дозволяє знизити витрати на проживання, зберігаючи при цьому високі стандарти комфорту. Капсульні готелі активно використовуються у мегаполісах та транзитних точках, де клієнти шукають економічні, але якісні варіанти розміщення. Інтеграція цього підходу у готельну систему передбачає розширення можливостей для адаптації до різних сегментів ринку.

2. Кастомізація розміщення Суть кастомізації розміщення полягає у наданні готелям можливості гнучко адаптувати свої послуги до індивідуальних потреб кожного клієнта. Завдяки технологіям, таким як аналіз великих даних та штучний інтелект, готелі можуть прогнозувати та адаптуватися до вподобань гостей, надаючи їм персоналізовані пакети послуг, гнучкі умови проживання та унікальні враження. Це дає можливість збільшити лояльність клієнтів та покращити рівень сервісу.

3. Цифровий туристичний хаб Цифровий туристичний хаб є інтегрованою платформою, яка поєднує готельні, туристичні та інформаційні сервіси в єдину систему. Така платформа дозволяє туристам бронювати номери, замовляти додаткові послуги, отримувати інформацію про місцеві визначні пам'ятки та спланувати свій відпочинок в одному місці. Використання цифрового туристичного хабу сприяє оптимізації бізнес-процесів, забезпечує зручність для клієнтів і створює нові можливості для інтеграції готелів з іншими секторами індустрії гостинності.

Інтеграційні процеси є ключовим елементом сучасного розвитку готельного бізнесу. Впровадження нових технологій, кастомізованих рішень для клієнтів та капсульних моделей розміщення дозволяє готелям залишатися конкурентоспроможними та адаптуватися до постійно мінливих умов ринку. Використання таких підходів, як капсульний підхід до розміщення, кастомізація та цифровий туристичний хаб, сприяє ефективному розвитку готельної індустрії та відповідає сучасним тенденціям глобалізації та цифровізації.

Література:

1. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. Особливості інтеграційних процесів у розвитку туристичних дестинацій / Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях : зб. матеріалів XXII Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету, 25-26 квітня 2024 р. Одеса : ОНЕУ, 2024. С. 245-247.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Війна між росією та Україною завдала значних збитків українському туристичному сектору, особливо винному туризму, який демонстрував перспективний розвиток до початку воєнних дій. Закриття кордонів через пандемію, а також активні бойові дії та постійні загрози ракетних ударів погіршили ситуацію у туристичній сфері. Частина виноробних господарств була окупована або зазнала руйнувань, що суттєво вплинуло на виробництво вина в Україні. Проте деякі винороби, чії підприємства розташовані у відносно безпечних регіонах, зуміли адаптуватися до нових умов і навіть розширити експорт своєї продукції. Виноробна продукція України дедалі більше затребувана на міжнародному ринку. Українські вина експортуються до країн, таких, як Японія, Велика Британія, США та інші держави. Водночас, у межах країни зріс попит на місцеве вино, що пов'язано з підтримкою національних виробників і прагненням споживачів купувати продукцію вітчизняного виробництва. З початком повномасштабної війни багато туристичних операторів зупинили свою діяльність, але частина з них відновила роботу, адаптуючи свої пропозиції до нових реалій. Винний туризм сьогодні сприймається, як спосіб психологічної підтримки, що дозволяє людям відволіктися від напруги та стресу. Екскурсії та короткострокові подорожі стали популярними серед українців, які шукають можливості для відновлення емоційної рівноваги [1, с. 96].

Винний туризм – це не просто форма відпочинку, але й можливість для туристів зануритися у культуру та традиції регіонів, де виготовляється вино. Сезон збору винограду, який припадає на вересень-жовтень, є піковим періодом для винних турів, адже туристи можуть не лише насолодитися смаком молодого вина, але й взяти участь у зборі врожаю [2, с. 161]. Окрім самого вина, мандрівників приваблюють мальовничі пейзажі виноградників, архітектурні пам'ятки та атмосфера затишних сіл і шато. Такі поїздки також сприяють підтримці місцевої економіки, оскільки туристи витрачають гроші на квитки, транспорт, вина і сувеніри, створюючи нові робочі місця та зміцнюючи місцеві громади.

Однак, війна суттєво вплинула на цей сектор. Багато виноробних господарств зазнали серйозних пошкоджень або були знищені. Відновлення цього напрямку туризму потребуватиме значних інвестицій та часу. Попри труднощі, українські винороби та туристичні оператори продовжують шукати можливості для розвитку. З'являються нові проєкти, спрямовані на залучення туристів, зокрема пропозиції для місцевого населення [3, с. 27]. Важливу роль у цьому процесі відіграє міжнародне співробітництво та євроінтеграційний процес України. Євроінтеграція відкриває для України нові можливості у сфері туризму. Співпраця з європейськими партнерами може сприяти розвитку інфраструктури та створенню нових туристичних маршрутів, орієнтованих на винний туризм. Важливо також захистити внутрішній ринок у післявоєнний період, коли країна зіткнеться з жорсткою конкуренцією на міжнародному туристичному ринку [4, с. 121]. Після завершення бойових дій Україна може стати привабливим туристичним напрямком, як для внутрішніх, так і для іноземних туристів, які цікавляться винною культурою та гастрономічними традиціями. Український винний туризм може стати ключовим

чинником післявоєнного економічного відновлення регіонів, де виноробство є основною галуззю. Завдяки своїй унікальній культурній спадщині та природним умовам, Україна має всі передумови для розвитку винного туризму [5]. Підтримка виноробів, створення нових туристичних продуктів і маршрутів, а також залучення міжнародних інвестицій стануть основою для успішного відродження туристичної галузі.

Серед основних виноробних регіонів України варто відзначити Причорномор'я, Бессарабію, Закарпаття, а також Поділля, яке останнім часом активно розвивається як винна туристична дестинація. У Вінниці, наприклад, у травні 2023 року пройшли перші Дні винної культури Vinnytsia Wine Days, спрямовані на популяризацію місцевого виноробства. Це свідчить про те, що навіть у складних умовах українські винороби намагаються розвивати свій бренд і підтримувати винну культуру [6].

Розвиток винного туризму може також поєднуватися з іншими видами туризму, такими, як оздоровчий туризм. Використання винограду та вина у лікувальних і косметологічних цілях, таких, як ампелотерапія або винотерапія, може стати додатковим стимулом для залучення туристів до санаторіїв і профілакторіїв. Мультиплікативний ефект від винного туризму полягає в його здатності стимулювати економічний розвиток регіонів через створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури та збільшення відвідуваності туристичних місць. Туристичні маршрути, які поєднують виноробні господарства, історичні пам'ятки та природні об'єкти, приваблюють туристів і сприяють популяризації України на міжнародному рівні.

Отже, розвиток винного туризму в Україні в умовах війни та євроінтеграції має великий потенціал як для внутрішнього, так і для міжнародного ринку. Завдяки євроінтеграції, співпраці з міжнародними партнерами та підтримці на державному рівні, винний туризм може стати одним із ключових чинників економічного відродження України.

Література:

1. Субботіна О. О. Регіональний туризм: сучасний стан та проблеми. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ. 2023. №177. 405 С. 96-80.
2. Чорна Н.М., Винний туризм в Україні: потенціал та тенденції розвитку. Інфраструктура ринку. 2023. №67. С. 161-165.
3. Січак Ю.А. Розвиток туризму в Україні в кризових умовах. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ. 2023. №177. 405 С. 27-32.
4. Терешко Д.В. Розвиток туристичної галузі України під час війни. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ. 2023. №177. 405 С. 121-126.
5. Зарічняк А. П. Винний туризм: дефініція, основні компоненти та особливості. Міжнародний науковий журнал «Грааль науки» | № 23 (грудень, 2022). <https://archive.journal-grail.science/index.php/2710-3056/article/view/745> (дата звернення: 14.10.2024)
6. Vinnytsia Wine Days 2023: У Вінниці вперше пройшли дні винної культури. URL: <https://www.vmr.gov.ua/vinnytsia-wine-days-2023-u-vinnytsi-vpershe-proishly-dni-vynnoi-kultury> (дата звернення: 14.10.2024).

Урсу В. В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

Шикіна О.В.

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ

У сучасних умовах туристичний ринок характеризується динамічним розвитком та жорсткою конкуренцією між туристичними дестинаціями. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці теоретичних підходів до аналізу та управління розвитком туристичних дестинацій. Одним з ефективних підходів є інтеграційний підхід, що дозволяє об'єднати ресурси, знання та інфраструктурні можливості різних суб'єктів туристичної галузі для підвищення конкурентоспроможності дестинацій.

Туристична дестинація визначається як географічно обмежена територія, яка приваблює туристів своїми унікальними природними, культурними, історичними та інфраструктурними ресурсами. Розвиток дестинації вимагає поєднання різних елементів, таких як транспорт, розміщення, харчування, розваги та інші послуги.

Інтеграція у сфері туризму передбачає об'єднання ресурсів і зусиль різних учасників ринку для створення комплексної пропозиції для туристів, яка дозволяє підвищити привабливість дестинації та забезпечити її сталий розвиток.

Одним з найефективніших підходів до інтеграції у сфері туризму є кластерний підхід, який ґрунтується на ідеї територіального об'єднання підприємств і організацій, що працюють у суміжних галузях, для спільного розвитку туристичної дестинації [1]. Туристичний кластер охоплює готелі, ресторани, туристичні агенції, транспортні компанії, культурні заклади, які співпрацюють між собою з метою створення синергетичного ефекту.

Переваги кластерного підходу:

- підвищення якості туристичних послуг;
- оптимізація використання ресурсів;
- розвиток інновацій та нових продуктів;
- зростання привабливості дестинації на глобальному ринку.

Мережевий підхід передбачає створення партнерських відносин між різними учасниками ринку, включаючи приватні компанії, державні установи, громадські організації та місцеве населення. Така співпраця дозволяє забезпечити стаке управління дестинацією, підвищити її конкурентоспроможність і посилити туристичну привабливість.

Основні елементи мережевого підходу:

- об'єднання ресурсів і знань;
- спільне управління туристичними продуктами;
- спільне просування на внутрішньому та міжнародному ринках;
- впровадження екологічно сталих технологій.

Синергетичний підхід підкреслює взаємодію різних елементів дестинації з метою досягнення ефекту, що перевищує суму окремих складових. В рамках цього підходу акцент робиться на координацію зусиль усіх учасників ринку та створення інтегрованих туристичних продуктів.

З розвитком цифрових технологій новим підходом до інтеграції туристичних дестинацій стає створення цифрових туристичних хабів. Це інтегровані платформи, які об'єднують інформаційні сервіси, бронювання послуг, маркетингові інструменти та аналітику в рамках однієї системи. Цифрові хаби сприяють покращенню координації між учасниками ринку, забезпечують доступ до широкого спектру послуг і дозволяють ефективніше управляти туристичними потоками.

Переваги цифрових хабів:

- підвищення доступності інформації для туристів;
- можливість персоналізації послуг;
- оперативний аналіз та управління туристичними потоками;
- сприяння розвитку смарт-туризму та впровадження цифрових інновацій.

Інтеграційний підхід до розвитку туристичних дестинацій є ефективним засобом для забезпечення їхньої конкурентоспроможності та сталого розвитку. Використання кластерних моделей, партнерських відносин, синергетичного підходу та цифрових технологій дозволяє не лише підвищити рівень обслуговування туристів, але й оптимізувати використання ресурсів дестинації. У майбутньому ці підходи можуть стати основою для формування нових концепцій управління туристичними дестинаціями на глобальному рівні.

Література:

1. Герасименко В.Г. Державне регулювання сфери туризму України в контексті процесів євроінтеграції / За заг. ред. В.Г. Герасименко, О.Л. Михайлюк . К.: ФОП Гуляєва В.М., 2019. 332 с. (Всього умовних друк. арк. 19,3 /1,5 – розділ «Інструменти та індикатори регулювання національного туристичного бізнесу»). URL: <https://cutt.ly/P8liKYi>
2. Концептуальні підходи до організації та діяльності туристичних кластерів : монографія /За заг. ред. І.В. Давиденко і О.Л. Михайлюк К.: ФОП Гуляєва В.М., 2020. 497 с. (Всього умовних друк. арк. 28,9 /2,0 – розділ «Перспективи впровадження в Україні світового досвіду розвитку подієвого туризму і створення кластерів подієвого туризму»). URL: <https://cutt.ly/08liLAe>
3. Регіональні напрями стратегії кластерного розвитку сфери туризму та гостинності : моногр. / заг. ред.: І.В. Давиденко, О.Л. Михайлюк. К.: ФОП Гуляєва В.М., 2024. – 270 с. (Всього умовних друк. арк. 15,6 /1,5 – розділ «Потенціал впровадження кластерної політики для подальшої розбудови готельних мереж»). URL: <http://surl.li/rhaje>.

Щербатюк Д.С.
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Шкіна О.В.
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ КООПЕРАЦІЇ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Кооперація у сфері туризму є важливим інструментом для досягнення стійкого розвитку туристичних підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності та оптимізації витрат. У сучасних умовах глобалізації та інтеграційних процесів співпраця між підприємствами туристичної галузі набуває все більшого значення. Кооперація сприяє об'єднанню зусиль готелів, туристичних агентств, ресторанів, транспортних компаній та інших учасників ринку для створення конкурентоспроможного туристичного продукту [1].

Кооперація у сфері туризму визначається як процес співпраці між суб'єктами туристичного ринку, спрямований на досягнення спільних цілей через ефективне використання ресурсів, поділ ризиків та отримання синергетичного ефекту. Основними учасниками кооперації є готелі, туристичні агентства, транспортні компанії, заклади харчування, а також культурні та розважальні заклади.

Кооперація у сфері туризму вимагає налагодження чітких організаційних механізмів та систем управління, які забезпечують ефективну взаємодію між партнерами [2]. Основними організаційними моделями кооперації є:

1. Коопераційні альянси – це формальні угоди між підприємствами туристичної галузі, які мають на меті спільну реалізацію проєктів або програм. Такий альянс може включати спільні маркетингові кампанії, розробку нових туристичних продуктів або обмін інформацією про ринки та споживачів [3].

2. Партнерства на основі контрактів – це угоди між підприємствами, що регулюють конкретні аспекти їхньої співпраці. Наприклад, угоди про спільне використання інфраструктури, обслуговування клієнтів або надання знижок для спільних туристичних пакетів.

3. Кластери – це територіально обмежені об'єднання підприємств, які співпрацюють для розвитку регіонального туристичного продукту. В рамках кластерів учасники можуть об'єднувати свої ресурси для спільного використання інформації, маркетингу, обслуговування клієнтів та інфраструктури.

З економічної точки зору кооперація дозволяє підприємствам досягти певних результатів. Кооперація дозволяє учасникам спільно використовувати ресурси (наприклад, транспорт, маркетингові кампанії), що знижує індивідуальні витрати кожного з них. За рахунок об'єднання зусиль та спільного просування на ринку кооперація дозволяє залучати більше клієнтів та збільшувати продажі туристичних послуг. Поєднання різних ресурсів, знань та досвіду учасників кооперації дозволяє досягти результатів, що перевищують суму індивідуальних зусиль [4]. Спільна діяльність дозволяє учасникам розподіляти ризики між собою, що знижує ризик індивідуальних втрат у разі невдалого проєкту.

Незважаючи на численні переваги, кооперація у туристичній сфері має також певні виклики та ризики. Співпраця між підприємствами може викликати конфлікти через різні стратегічні цілі або конкуренцію на ринку. Не всі підприємства готові інвестувати у спільні проєкти або використовувати свої ресурси для кооперації. У кооперації різні учасники можуть отримувати нерівномірну вигоду, що може призводити до втрати мотивації до співпраці. У великих коопераційних проєктах виникають складнощі з координацією дій та управлінням ресурсами, що може знижувати ефективність співпраці.

Кооперація у сфері туризму є ефективним інструментом для підвищення конкурентоспроможності підприємств та сталого розвитку туристичних дестинацій. Організаційні моделі кооперації, такі як коопераційні альянси, партнерства та кластери,

дозволяють оптимізувати ресурси, знижувати витрати та забезпечувати високий рівень обслуговування туристів. Однак для успішної реалізації коопераційних проектів необхідно вирішувати питання координації дій, управління ресурсами та мінімізації ризиків, пов'язаних із конфліктами інтересів та нерівномірним розподілом вигод.

Література:

1. Шамара І.М. Інтеграційні процеси в управлінні підприємств туристичної галузі / Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2014. № 1144. Т. 1 Економічні науки, вип. 3. С. 179-181.
2. Oliinyk, O., Dolynska, O., Polova, O., Shykina, O. and Sliusarchuk, O. (2024). Modern, Innovative Approaches to Managing the Quality and Competitiveness of Hospitality and Tourism Businesses. *Econ. Aff.*, 69 (Special Issue): 169-177. (Scopus) URL: <http://surl.li/uoweb>
3. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. (2022) Досвід створення стратегічних альянсів в готельному бізнесі. *Економіка та суспільство*, (36). URL: <https://cutt.ly/Q8luw3M>
4. Шикіна, О. (2023). Корпоративна освіта як ознака інтеграційних процесів у готельних мережах. *Економіка та суспільство*, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-123>.

Білоус К.І.

Ph.D. з економіки,
викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ЗАСТАВНОГО МОНІТОРИНГУ НА КРЕДИТНИЙ РИЗИК

Як зазначалося у минулих роботах, застапний менеджмент знижує кредитний ризик на фінансових ринках [1, с. 16], проте досі невідомо, як ефективність забезпечення кредитного ризику залежить від моніторингових практик щодо управління застапними портфелями цінних паперів. У своїй роботі Костелло показує на прикладі США та The Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act of 2005 (BAPCPA), що законодавче посилення прав кредитора на заставу збільшує обсяг виданих кредитів та подовжує терміни їх виплат, але призводить до формування ризикованіших кредитних портфелів через зниження стимулів до моніторингу за застапними портфелями. А отже, постачальники кредитних інструментів, маючи кращий правовий захист від держави щодо прав на заставу, знижують частоту оцінок кредиту та інтенсивність моніторингу за застапними портфелями [2, с. 71–72]. Крім того, Церкейро та ін., аналізуючи зв'язок між застапними кредитами, ставками кредитів та моніторингом застави, знаходять, що зниження вартості застапного портфеля цінних паперів призводить до зниження інтенсивності моніторингу як за кредитоотримувачем, так і за застапним портфелем цінних паперів, що своєю чергою збільшує ризики дефолту [3, с. 3].

З іншої сторони, Марджіт і Маллік доводять, що обсяги моніторингу кредиторів за заставою часто є нижчими за оптимальний. Кредитори не враховують витрати на відновлення в разі дефолту через недостатні стимули до моніторингу за застапними портфелями та кредитними ризиками, тому автори пропонують регуляторний механізм, який карає банки за недостатній рівень застапного моніторингу [4, с. 1260]. До того ж Шань та ін. вивчали вплив випуску кредитних дефолтних свопів (CDS) щодо боргу кредитованих фірм на інтенсивність моніторингу кредиторів за заставами. Вони виявили, що введення торгівлі CDS призводить до зниження вимог до фінансових угод та застапних портфелів, що своєю чергою дозволяє кредиторам знижувати витрати на застапний моніторинг [5, с. 1], але такий процес має збільшувати ризики дефолту, якщо процеси з моніторингу не є належними. Нарешті, Ван Тассел пропонує впровадження ендогенного моніторингу за боргом, як альтернативу забезпеченню кредиту застапними портфелями, щоб кредитоотримувач мав змогу продовжувати інвестиційну діяльність з використанням цінних паперів, які б мали скласти застапний портфель цінних паперів для забезпечення [6].

Інфанте і Вардулакис досліджують ризики, пов'язані з повторним використанням грошової застави — регіпотекацією та концепцією “collateral runs” — різким та масовим повернення коштів застаповодавцями з вимогами повернути їх заставу. А отже, повторне використання застави дилерами посилює вразливість фінансової системи, тому автори вводять показник Relative Reuse Windfall (RRW) для оцінки ризику повторного використання елементів застапного портфеля, наголошуючи на необхідності посилення моніторингових практик за їх використанням та регіпотекацією [7].

Таким чином, результати наведених досліджень свідчать про важливість впровадження належного моніторингу за застапними портфелями для зниження ризиків дефолту на фінансових ринках, але вплив застапного моніторингу на кредитний ризик досі залишається недостатньо вивченим, що робить його об'єктом наступних досліджень.

Література:

1. Білоус К. Впровадження Заставного Менеджменту На Фінансовому Ринку України. *Bulletin of Sumy National Agrarian University*. 2023. с. 13–18. DOI: <https://doi.org/10.32782/bsnau.2023.2.3>.
2. Costello A. M. The Value of Collateral in Trade Finance. *Journal of Financial Economics*. 2019. Вип. 134, № 1. с. 70–90. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.07.018>.
3. Cerqueiro G., Ongena S., Roszbach K. Collateralization, Bank Loan Rates, and Monitoring. *The Journal of Finance*. 2016. Вип. 71, № 3. с. 1295–1322. DOI: <https://doi.org/10.1111/jofi.12214>.
4. Marjit S., Mallick I. Collateral Monitoring and Banking Regulation. *Economic and Political Weekly*. 2004. Вип. 39. с. 1259–1262.
5. Shan C., Tang D. Y., Winton A. Do Banks Still Monitor When There Is a Market for Credit Protection? *Journal of Accounting and Economics*. 2019. Вип. 68, № 2-3. с. 101241. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccoco.2019.101241>.
6. Van Tassel E. Bank Monitoring and Debt Dilution. *Finance Research Letters*. 2024. Вип. 62. с. 105072. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105072>.
7. Vardoulakis A. P., Infante S. Monitoring Risk From Collateral Runs. *FEDS Notes*. 2020. Вип. 2020.0, № 2605. DOI: <https://doi.org/10.17016/2380-7172.2605>.

ЕВОЛЮЦІЯ КРИПТОВАЛЮТ

Криптовалюти пройшли значний шлях від ідеї до глобального фінансового інструменту, що стрімко змінює сучасний світ. Починаючи з публікації білого паперу Bitcoin у 2008 році, криптовалютна індустрія еволюціонувала від експериментальної технології до важливого елемента фінансових ринків. Етапи цієї еволюції відображають як технічні досягнення, так і зміну сприйняття криптовалюти як інвестиційного активу. Ця робота розглядає основні етапи розвитку криптовалют, від їхньої появи до сучасних тенденцій, які формують майбутнє фінансової екосистеми.

Виникнення електронної валюти DigiCash пов'язують із криптографом Д. Чомом. Система DigiCash, створена у 1990 році, мала такі недоліки, як централізоване управління, закритість та обмежена відповідність технічним можливостям тогочасних обчислювальних машин. Компанія Д. Чома збанкрутувала у 1998 році, незадовго до масового впровадження Інтернету. Наступним етапом у розвитку цифрових валют стала система Hashcash, розроблена А. Бемом у 1997 році. Вважається, що саме ця система заклала основу для створення блоків у технології блокчейн [1].

Перед тим, як детально розглянути еволюцію криптоактивів, варто зазначити, що біткоїн є ключовим елементом у світі криптовалют. Біткоїн не лише став першою успішною криптовалютою, але й задав стандарти для всієї галузі цифрових активів. Його поява у 2009 році стала революційною подією, яка вплинула на розвиток технології блокчейн, створення нових криптовалют та формування сучасної децентралізованої фінансової екосистеми. Bitcoin - це протокол онлайн-зв'язку, який полегшує використання віртуальної валюти, включаючи електронні платежі. Біткоїн був створений у 2009 році анонімною групою розробників (Nakamoto 2008). Правила біткоїна були розроблені інженерами без явного впливу юристів чи регуляторів. Замість того, щоб зберігати транзакції на будь-якому окремому сервері або наборі серверів, біткоїн будується на журналі транзакцій, який розподіляється по мережі комп'ютерів-учасників. Він включає в себе механізми винагороди за чесну участь, сприяючи сприйняттю першими покупцями та захист від концентрації влади. Конструкція біткоїна передбачає незворотні транзакції, встановлений шлях створення грошей у часі та публічну історію транзакцій. Будь-хто може створити обліковий запис Bitcoin безкоштовно та без будь-якої централізованої процедури перевірки або навіть вимоги вказати справжнє ім'я [2]. У сукупності ці правила створюють систему, яка вважається більш гнучкою, більш приватною та менш піддатливою регуляторному нагляду, ніж інші форми оплати, хоча, як ми обговорюємо в наступних розділах, усі ці переваги мають важливі обмеження.

У 2009 році була створена спільнота на платформі bitcoin.org, яка значно підвищила інтерес до криптовалюти серед широкого кола користувачів, а не лише серед ентузіастів криптографії у фінансовій сфері. До середини 2010 року кількість користувачів системи стрімко зростає, що призвело до збільшення складності майнінгу — процесу створення нових блоків для підтвердження транзакцій. У листопаді 2010 року було запущено Bitcoin Pooled Mining, що дозволило прискорити формування блоків через об'єднання зусиль майнерів. У цей період також відбулася перша покупка товару за біткоїни — піцу за 10 000 біткоїнів (приблизно 50 доларів США) [4]. У 2011 році з'явилися перші мобільні додатки для роботи з криптовалютою, а в 2012 році — браузерні та онлайн-гаманці, що зробило зберігання криптовалют зручнішим і безпечнішим.

З роками процес розвитку криптовалют тривав: з'явилися нові монети, такі як Quark, BlackCoin, Dash, Monero, Ethereum, Zcash тощо, а також криптовалютні обмінники (BitBits, CryptoBox) та біржі (Poloniex, Binance, EXMO). У 2014 році спостерігався значний спад вартості та популярності криптовалют, але в 2015 році інтерес відновився, зокрема завдяки легалізації біткоїна в Японії та його активному впровадженню на азійських ринках.

У 2017 році криптовалюти почали швидко набирати популярність, перетворюючись на високоліквідний інвестиційний актив [5]. Саме у 2017 році курс біткоїна зріс більш ніж у 20 разів з показників біля 1000 доларів до значення в майже 20 тисяч доларів за один біткоїн.

Курс криптовалюти 11 березня 2024 року, пробив історичний максимум, перевищивши 71,6 тисяч доларів [3]. Узагальнення вищевикладеного дозволяє виділити кілька основних етапів становлення і розвитку криптовалюти у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Основні етапи розвитку криптовалюти

Етапи	Стисла характеристика етапу	Період
I етап	Зародження нового виду електронної валюти	1983-2008 роки
II етап	Поява та раннє поширення криптовалют	2009-2013 роки
III етап	Фаза випробувань та коливань ринку	2014-2016 роки
IV етап	Стадія істотного поживлення інтересу до криптовалюти	із 2017 року до нині

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5]

Еволюція криптовалют відбувалася через кілька важливих етапів. Від зародження концепції електронної валюти в 1980-х, зокрема проекту DigiCash, до появи Bitcoin у 2009 році, криптовалюти поступово перетворилися на ключовий елемент глобальної фінансової системи. Після первинного поширення криптовалют до 2013 року, ринок пройшов через фази випробувань і значних коливань у 2014-2016 роках. Із 2017 року, з бурхливим зростанням інтересу до криптовалют, вони стали високоліквідним інвестиційним активом, що активно впливає на сучасні фінансові ринки.

Література:

1. Chaum, David. The Beginnings of Digital Money (1992). In: The Money Changers. Routledge, 2015. p. 161-164.
2. VRANKEN, Harald. Sustainability of bitcoin and blockchains. Current opinion in environmental sustainability, 2017, 28: p. 1-9.
3. Курс Bitcoin пробив історичний максимум URL:<https://www.slovoidilo.ua/2024/03/12/infografika/finansy/kurs-bitcoin-probyv-istorychnyj-maksimum-yaki-rekordy-vartosti-kryptovalyuty-buly-ranishe> дата звернення: 18.09.2024
4. Васильчак С. В., Куницька-Ляш М. В., Дубина М. П. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики. Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького. 2017. Т. 19, № 76. С. 19–25.
5. Тарасюк Н. В., Бабін Д. О. Криптовалюта як альтернатива сучасним грошам. Фінанси, грошовий обіг, кредит. Економічний вісник університету. 2017. Вип. №35/1. С. 281–285.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kriptovalyuta-yak-alternativa-suchasnim-grosham>. дата звернення: 18.09.2024

Ботнарєнко Ю. Ю.
магістрант кафедри фінансового
менеджменту та фондового ринку
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лапіна І. С.

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Кредитна політика комерційних банків завжди відіграє ключову роль у розвитку економіки, адже саме вона забезпечує доступ бізнесу та населення до фінансових ресурсів. Однак в умовах воєнного стану ця політика зазнає значних змін. Ризики, пов'язані з війною, економічною нестабільністю, інфляційними процесами та руйнуванням інфраструктури, змушують банки переглядати свої стратегії.

Залежно від стратегічних пріоритетів, банк може обрати агресивну, консервативну або помірну кредитну політику. Агресивна політика орієнтована на швидке зростання капіталу та активне завоювання ринку, навіть за умов підвищених кредитних ризиків, для максимізації прибутку у конкурентному середовищі. Консервативний підхід, навпаки, робить акцент на мінімізації ризиків, уникаючи агресивного розширення кредитування, щоб забезпечити фінансову стабільність. Помірна політика спрямована на поступове зростання та розширення ринку, підтримуючи баланс між прибутком і ризиками. [1]

Наприклад, при консервативній стратегії частка кредитів не перевищує 30% від загальних активів, при помірній — утримується в межах 30–50%, а при агресивній — перевищує 50%.

В таблиці 1 розглянемо динаміку обсягів кредитування банками України у 2019-2023 роках.

З огляду на дані, наведені в таблиці, можна зробити висновок, що кредитна політика комерційних банків України після 2021 року почала наблизитися до консервативної моделі.

Таблиця 1
Динаміка обсягів кредитування банками у 2019-2023 роках, млн. грн. [2]

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	Відхилення 2023/2019
Активи	1493298	1822841	2053232	2351678	2944684	1451386
Надані кредити	1033430	960597	1065347	1036213	1024678	-8752
в т.ч. органам державної влади	4724	11641	26973	24809	18349	13625
суб'єктам господарювання	821936	749335	795513	801413	783690	-38246
фізичним особам	206737	199561	242633	209943	222590	15853
небанківським фін. установам	33	60	228	48	49	16
Кредити/Активи	69,2%	52,7%	51,9%	44,1%	34,8%	-

Протягом 2019-2021 років банки могли дозволити собі агресивний підхід, який був обумовлений стабільною економічною ситуацією, активною підтримкою держави та довірою бізнесу й населення до майбутнього.

Однак після 2021 року ситуація суттєво змінилася через цілу низку економічних та геополітичних чинників. Основною причиною було повномасштабне вторгнення в Україну, яке призвело до різкого зростання ризиків, інфляційних процесів та нестабільності на

фінансових ринках. Банки почали зменшувати обсяги наданих кредитів, що відображається у скороченні частки кредитів у загальних активах з 51,9% у 2021 році до 34,8% у 2023 році. Така динаміка свідчить про більш обережний підхід до кредитування, зосереджений на зменшенні ризиків і забезпеченні стабільності банківської системи. Помірна політика стала вимушеною реакцією на підвищені кредитні ризики, пов'язані з війною. Банки уникали агресивного розширення кредитного портфеля, оскільки значна частина позичальників, особливо бізнес, виявилася не в змозі обслуговувати свої кредити через руйнування інфраструктури, зниження доходів та економічну невизначеність.

Також з таблиці 1 видно, що серед різних категорій найбільший вплив на загальний обсяг кредитування мали кредити суб'єктам господарювання. Вони займають найбільшу частку, але також зазнали найбільшого зменшення через економічні труднощі, викликані війною та зростанням ризиків для бізнесу. Підприємства були змушені скорочувати активність, що відповідно зменшило попит на кредити. Кредити фізичним особам демонструють більш позитивну динаміку. Попри коливання протягом періоду, їхня загальна кількість поступово зростає. Це можна пояснити відносною стійкістю попиту на споживчі кредити, особливо завдяки відновленню купівельної спроможності в період економічного відновлення після пандемії. [3]

Аналіз тенденцій кредитної політики комерційних банків України в умовах воєнного стану показує, що цей сектор поступово переходить до більш обережних та консервативних стратегій. Війна призвела до зростання ризиків і змусила банки зменшити обсяги кредитування, особливо для бізнесу, який зазнав найбільших втрат. Попри це, фінансова система продовжує функціонувати завдяки державним програмам підтримки та новим механізмам реструктуризації кредитів. Цифровізація банківських послуг і адаптація до нових економічних умов дозволяють банкам зберігати стабільність і підтримувати клієнтів навіть у найскладніші часи. Такий підхід забезпечує необхідну стійкість для відновлення економіки в післявоєнний період.

Література:

1. Владика, Ю., Турова, Л., Тарасенко, Т. Адаптація кредитної політики комерційних банків в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. Випуск 61. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3809> (дата звернення: 12.10.2024)
2. Основні показники діяльності банків в Україні. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 12.10.2024)
3. Котік Б., Смолінська С. Функціонування банківського сектору України в період воєнного стану. Молодий вчений. 2023. № 10 (122). URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-10-122-42> (дата звернення: 12.10.2024).

ВПЛИВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ

Прийняття управлінських рішень є важливим аспектом функціонування будь-якої компанії, оскільки визначає вектор стратегічного розвитку, ефективність використання ресурсів та загальну конкурентоспроможність. Аналіз впливу управлінських рішень на фінансові результати підприємства вимагає комплексного підходу, що охоплює різні аспекти управління.

По-перше, управлінські рішення визначають стратегію компанії. Вибір між диференціацією, зниженням витрат або концентрацією на певних сегментах ринку має безпосередній вплив на ринкову позицію та фінансові показники [1]. Наприклад, компанія, яка обирає стратегію диференціації, може розраховувати на продаж своєї продукції за вищими цінами завдяки унікальності своєї пропозиції, що призводить до вищої прибутковості.

По-друге, управлінські рішення впливають на операційну ефективність. Вибір технології, організаційної структури та методів управління людськими ресурсами визначають, наскільки швидко та якісно компанія може реагувати на зміни на ринку. Наприклад, впровадження нових технологій знижує виробничі витрати, підвищує продуктивність і, таким чином, збільшує прибуток.

Третім важливим аспектом є управління фінансами. Відповідні рішення щодо інвестицій, фінансування та оборотного капіталу мають значний вплив на ліквідність та платоспроможність компанії [2]. Наприклад, неналежне управління боргом може призвести до фінансових труднощів, тоді як ефективні рішення в цій сфері забезпечують стабільні грошові потоки.

Важливо також зазначити, що управлінські рішення щодо людських ресурсів мають значний вплив на продуктивність. Для підвищення продуктивності праці важливо обирати стратегії підбору, мотивації та навчання персоналу. Якщо плінність кадрів занадто висока або задоволеність працівників низька, компанії можуть зіткнутися зі зниженням продуктивності та збільшенням витрат на навчання нових працівників.

Не менш важливим є вплив управлінських рішень на управління ризиками. Вміння оцінювати ризики та управляти ними дозволяє компаніям мінімізувати фінансові втрати в умовах невизначеності. Рішення, засновані на аналізі ризиків, можуть значно покращити стійкість компанії та її довгострокові фінансові показники.

Важливо також враховувати вплив зовнішнього середовища на бізнес-рішення. Зміни в законодавстві, макроекономічних умовах, технологічних тенденціях та поведінці споживачів можуть суттєво вплинути на операційне середовище компанії [3]. Керівництво має бути готовим адаптувати свою стратегію до цих змін та оптимізувати фінансові показники.

Як наслідок, управлінські рішення мають безпосередній вплив на фінансові показники компанії через формулювання стратегії, операційну ефективність, фінанси, управління персоналом та ризиками. Успіх цих рішень визначає здатність компанії адаптуватися до мінливого бізнес-середовища. Забезпечення сталого фінансового зростання та конкурентоспроможності на ринку вимагає від керівництва звертати увагу та ретельно аналізувати такі аспекти.

Література:

1. Журнал Агросвіт - наукове фахове видання з питань економіки. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2017/11.pdf (дата звернення: 02.10.2024).
2. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ | О В Буди́ко | Ефективна економіка №1 2013. Журнал «Ефективна економіка» - наукове фахове видання з питань економіки. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1721> (дата звернення: 02.10.2024).
3. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/47_2023ua/15.pdf (дата звернення: 02.10.2024).

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ

Штучний інтелект змінює торговельний ландшафт фондового ринку, використовуючи обчислювальну потужність для виконання завдань, які в значній мірі повторюють людську логіку та досвід. Штучний інтелект і машинне навчання зменшують кількість помилок за рахунок автоматизації процесів і правил, які виключають людський фактор у розрахунках, а також скорочують час, який людина витрачає на виконання завдання.

Багато інструментів штучного інтелекту можуть обробляти великі обсяги доступних даних і наборів даних. Застосування цих наборів даних до даних у реальному часі дає змогу здійснювати точне прогнозування та торгівлю.

Одним із основних способів, який змінює світ біржової торгівлі, є впровадження роботів. Ці машини можуть приймати рішення швидше і з меншою кількістю помилок, що означає підвищення прибутковості. Очолює список найкращих ботів для торгівлі акціями зі штучним інтелектом Trade Ideas – високоякісне програмне забезпечення для торгівлі акціями, створене командою, до якої входять підприємці та розробники фінансових технологій [1]. Система відстежує кожен клік і порівнює свою поведінку з історією в режимі реального часу; налаштування бота для торгівлі акціями зі штучним інтелектом складається з десятків інвестиційних алгоритмів, які пропонують користувачам просунуту торгівлю. Trade Ideas призначений для трейдерів з будь-яким рівнем досвіду. Початківці можуть швидко навчитися та розпочати роботу за допомогою симуляційного навчання та практичних занять, тоді як трейдери середнього рівня можуть набути досвіду за допомогою попередньо створеної технології управління торгівлею зі штучним інтелектом. Для експертів Trade Ideas дозволяє повністю налаштувати свої торгові стратегії та вдосконалити їх за допомогою штучного інтелекту. Trade Ideas також пропонує користувацькі макети, можна налаштувати канали і вибирати попередньо налаштовані макети, а також повне візуальне котирування, яке полегшує розуміння ціни акції.

Штучний інтелект TrendSpider забезпечує передовий автоматизований технічний аналіз завдяки власним алгоритмам машинного навчання та платформі фондового ринку [1]. Це програмне забезпечення для аналізу акцій призначене для всіх, від денних трейдерів до середньостатистичних трейдерів. Власні алгоритми TrendSpider сканують історичні ринкові дані, щоб знайти тенденції на валютних ринках. Після виявлення цих тенденцій інформація надсилається трейдерам, які використовують її для ефективної та прибуткової торгівлі. У випадку з торговими ботами TrendSpider можна перетворити стратегію на повністю автоматизованого інформаційного бота, який може виконати практично будь-яке завдання.

Торгові боти є гнучкими та настроюваними, тому можна адаптувати їх до своєї стратегії, вони працюють на будь-якому часовому інтервалі понад 15 хвилин, не мають терміну придатності та працюють у хмарі.

Штучний інтелект Intellectia був створений, щоб трансформувати ландшафт інвестицій в акції, використовуючи можливості штучного інтелекту [1]. Новаторська фінтех-платформа, яка була запущена на початку 2023 року, має на меті демократизувати доступ до значної фінансової інформації, надаючи складні аналітичні інструменти як для нових, так і для досвідчених інвесторів. Intellectia пропонує широкий спектр функцій на основі штучного інтелекту, включаючи відстеження акцій у режимі реального часу, поглиблений технічний аналіз і вибір акцій, що налаштовується. Користувачі мають доступ до понад 100 технічних індикаторів і можуть швидко та легко отримувати останні фінансові новини, узагальнені штучним інтелектом. Платформа інтегрує ключові маркери подій, такі як інсайдерські торгові сигнали та рейтинги аналітиків, безпосередньо в цінні графіки, надаючи інвесторам контекстну інформацію з першого погляду. Підтримуючи понад 6000 компаній, що котируються на біржі, Intellectia об'єднує безліч новин, досліджень, звітів про

прибутки та статистику соціальних мереж в одній доступній платформі. Intellectia прагне революціонізувати досвід інвестування, надаючи інструменти, які надають відповіді на рівні аналітика за лічені секунди, інтелектуальний чат для глибокого розуміння ринку та швидкі аналітичні висновки на основі штучного інтелекту, що спрощують складні аналізи. Місія платформи полягає у тому, щоб зробити фінансову аналітику доступною для всіх і забезпечити всіх інвесторів ресурсами, необхідними для прийняття обґрунтованих рішень.

Таким чином, штучний інтелект трансформує середовище біржової торгівлі, підвищуючи ефективність і точність торгового процесу; технології і алгоритми штучного інтелекту можуть аналізувати великі обсяги даних, робити точні прогнози і виконувати угоди з мінімальними помилками. Така автоматизація зменшує потребу у людському втручанні, мінімізуючи ймовірність помилок і заощаджуючи трейдерам дорогоцінний час. Одним з найбільш значних впливів штучного інтелекту на біржову торгівлю є впровадження торгових ботів. Ці боти можуть обробляти інформацію та приймати торгові рішення набагато швидше, ніж людина, що часто призводить до збільшення прибутку. Оскільки штучний інтелект продовжує розвиватися, його інтеграція в біржову торгівлю ще більше підвищить ефективність, точність і прибутковість торгової діяльності та прокладе шлях до більш складних і ефективних торгових рішень.

Література:

1. Unite.AI. Новини ШІ та новини робототехніки. URL: <https://www.unite.ai/uk/> (дата звернення 28.09.2024)

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АДАПТАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Удосконалення умов для здійснення економічної діяльності у сфері житлового будівництва пов'язане з наявністю необхідних обсягів фінансових ресурсів для підтримки суб'єктів господарювання, які здійснюють таку діяльність. Враховуючи вже сформований в Україні фінансовий механізм розвитку житлового будівництва, стає зрозумілим, що без зміни такого механізму, його оновлення, трансформувати усталену модель фінансування житлового будівництва в країні складно. Саме тому актуальним залишається питання трансформації зазначеного механізму, адаптації його до нових економічних, соціальних викликів, з якими сьогодні зіштовхується Україна.

Адаптація пов'язана з процесами еволюції, трансформації, самоорганізації, організації, модернізації та пристосування економічних систем. Для цього такі системи повинні володіти певним рівнем внутрішньої здатності до адаптації і трансформації відповідно до нових умов здійснення господарської діяльності.

Розглянемо декілька наукових підходів до конкретизації сутності адаптаційного механізму:

1) адаптаційний механізм – цілісна система взаємозалежних між собою технічних, технологічних, економічних важелів, організаційно-розпорядничих і соціально-психологічних методів у поєднанні із системою мотивації і відповідальності, що координують діяльність підприємства в нестабільному середовищі [1, с. 39];

2) адаптаційний механізм – сукупність інструментів, методів та важелів, які забезпечують адаптацію внутрішнього середовища функціонування бізнес-структур до зовнішніх, які спричинені Індустрією 4.0 та наслідками пандемії COVID-19 [2, с. 176];

Цілком зрозуміло, що для різних економічних систем процес адаптації проходить з урахуванням специфіки їх функціонування, враховуючи масштаби діяльності та природу тих економічних відносин, які виникають у результаті створення та функціонування таких систем.

Наприклад, Т. Косова, Н. Арсенюк, П. Буй, досліджуючи адаптивний фінансовий механізм управління інвестиціями і кредитним портфелем підприємства, зазначають, що такий механізм можна розглянути як інструмент реалізації гнучкої фінансової політики підприємства в частині управління активами і пасивами, ризикоорієнтованого прогнозування і планування, побудови системи моніторингу й контролю ключових індикаторів інвестиційної та кредитної діяльності [3, с. 104].

На наш погляд, адаптивний фінансовий механізм розвитку житлового будівництва являє собою комплекс методів, інструментів, процесів, важелів, використання яких дозволяє забезпечити формування максимально можливих обсягів фінансових ресурсів до сфери такого будівництва з урахуванням наявних і потенційних загроз, можливостей, які формуються в зовнішньому середовищі, можуть змінюватися з метою забезпечення стабільності фінансування зазначеної сфери.

Ефективне використання адаптивного фінансового механізму розвитку житлового будівництва дозволяє досягти таких цілей:

1) підвищити фінансову стійкість будівельної галузі до впливу зовнішніх, непередбачуваних чинників;

2) забезпечити стійке фінансування об'єктів житлової нерухомості, вчасність введення в експлуатацію яких забезпечує підвищення репутації будівельних компаній і формує сприятливі умови для їх подальшого розвитку;

3) забезпечити зростання рівня доступності житла для громадян;

4) сприяти розвитку будівельної галузі й відповідно стимулювати зростання темпів економічного розвитку країни;

5) стимулювати розвиток територіальних громад, окремих регіонів країни в результаті

активізації економічної діяльності [4; 5].

Цілком зрозуміло, що в умовах надскладної економічної ситуації, значних руйнувань житлового фонду, фінансовий механізм не може розвиватися за тими ж правилами і принципами, яких доцільно дотримувалися в процесі його використання в інший, мирний час, якому притаманні процеси поступового і стабільного економічного розвитку. У контексті використання адаптивного фінансового механізму розвитку житлового будівництва важливим стає також дотримання принципів такого механізму, використання яких дає змогу ефективно використати такий механізм для забезпечення фінансовими ресурсами розвитку житлового будівництва навіть в періоди дефіциту коштів, нестабільності їх надходження і складної макроекономічної ситуації.

Література:

1. Галицький О. М. Теоретико-методичні аспекти адаптивних моделей управління. Агросвіт. 2017. № 1-2. С. 39-43.
2. Полінкевич О. М. Адаптивний механізм управління змінами у бізнес-структурах в умовах COVID-19. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. 2020. № 2(6). С. 173-182.
3. Косова Т. Д., Арсенюк Н. М., Буй П. С. Адаптивний фінансовий механізм управління інвестиціями і кредитним портфелем підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2022. № 2. С. 103-108.
4. Забаштанський, М. ., & Євтушенко, Ю. . (2023). Фінансовий механізм розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління, (2 (34), 165–173.
5. Забаштанський М., Роговий А. (2023). Пріоритети державної політики стимулювання розвитку житлового фонду України: аспект інвестиційної активності. Modeling the development of the economic systems, (1), 212–219.

СПЕКУЛЯЦІЯ НА КРИПТОВАЛЮТНИХ РИНКАХ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ

Сучасний фінансовий ринок постійно стикається з викликами, пов'язаними з глобалізацією, нестабільністю економічних систем, а також швидким розвитком технологій. Традиційні фінансові інструменти все частіше стають менш ефективними для досягнення фінансових цілей, особливо для підприємців, які прагнуть фінансової незалежності. У цьому контексті криптовалютні ринки виступають як новий фінансовий інструмент, що відкриває можливості для маневрування в умовах ринкових криз та нестабільності. Спекуляція на криптовалютних ринках — це одна з основних стратегій, що дозволяє підприємцям не лише отримувати прибутки, але й долати обмеження, що властиві традиційним фінансовим системам.[1]

Фінансовий ринок сьогодні стикається з низкою проблем, які ускладнюють доступ підприємцям до ресурсів та обмежують їх фінансові можливості. Серед основних викликів можна виокремити:

- **Нестабільність економічних систем.** Кризи, пов'язані зі змінами в глобальній економіці, значно впливають на функціонування традиційних ринків, що знижує їхню надійність та привабливість для інвесторів.

- **Високі регулятивні бар'єри.** Багато країн мають жорсткі вимоги до фінансових операцій, що ускладнює підприємцям можливості ефективного ведення бізнесу та залучення капіталу.

- **Обмеженість доступу до кредитних ресурсів.** Багато підприємців не мають можливості отримати вигідні кредити через складну кредитну політику банків.

Ці фактори створюють суттєві бар'єри для підприємців, які прагнуть фінансової незалежності та стійкості в умовах нестабільності ринку.[2]

Криптовалюти, зокрема Bitcoin, Ethereum та інші цифрові активи, стали альтернативою традиційним валютам і фінансовим інструментам. Вони мають ряд переваг, які дозволяють підприємцям обійти частину регулятивних і економічних обмежень:

- **Децентралізація.** Криптовалюти не контролюються жодним державним органом або фінансовою установою, що робить їх менш вразливими до державних регуляцій та політичних ризиків.

- **Глобальний доступ.** На відміну від традиційних фінансових ринків, криптовалютні ринки працюють в режимі 24/7 і не мають географічних обмежень. Це дозволяє підприємцям з різних країн вільно торгувати, отримуючи доступ до глобального капіталу.

- **Низькі комісії та швидкі транзакції.** Криптовалютні перекази часто обходяться дешевше та швидше порівняно з традиційними банківськими операціями, що робить їх привабливими для підприємців, які прагнуть знизити витрати.[3]

Спекуляція на криптовалютних ринках являє собою стратегію, за допомогою якої підприємці можуть отримувати прибуток за рахунок коливань курсу криптовалют. Хоча цей процес пов'язаний із високими ризиками, він водночас дає можливість отримати значні фінансові вигоди за короткий період часу.

Основні аспекти спекуляції включають:

- **Висока волатильність.** Курс криптовалют може значно коливатися за короткі проміжки часу, що створює можливості для отримання прибутку як на підвищенні, так і на падінні ціни активу.

- **Широкий вибір стратегій.** Підприємці можуть використовувати різноманітні стратегії, такі як денна торгівля, довгострокові інвестиції або арбітраж, залежно від своїх фінансових цілей та рівня ризику.

- Інструменти хеджування ризиків. Незважаючи на високі ризики, криптовалютні ринки також пропонують інструменти хеджування, такі як опціони та ф'ючерси, що дозволяють підприємцям знижувати ризики при спекулятивних операціях.[4]

Як висновок, можна сказати, що спекуляція на криптовалютних ринках може стати потужним інструментом для подолання бар'єрів традиційного фінансового ринку і досягнення фінансової незалежності підприємців. Незважаючи на високі ризики, можливості, які пропонують криптовалютні ринки, є значним стимулом для підприємців, що прагнуть до фінансової свободи в умовах нестабільності глобальних економічних систем. Ключовим для успішного використання цього інструменту є глибоке розуміння ринкових тенденцій, стратегій спекуляції та механізмів управління ризиками.

Література:

1. <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/348071>
2. Птащенко Л.О. Проблеми фінансового ринку України в період економічної конвергенції з ЄС. / Л.О. Птащенко // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України : зб. матер. наук.-практ. конф., 28-29 вер. 2017 р. – К. : КНУ ім Т. Шевченка, 2017.– С. 146–150.
3. Мамуненко, М. С. Переваги та недоліки застосування криптовалюти в умовах сучасної ринкової економіки в Україні [Текст] / М. С. Мамуненко, О. В. Жмай // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. – Ужгород : Гельветика, 2019. – Вип. 26№Ч. 1. – С.127-130
4. Примостка Л. О. Ринок криптовалют: спекуляція, ризики та хеджування / Л. О. Примостка // Наукові праці НДФІ. - 2017. - Вип. 4. - С. 89-91. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2017_4_20.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ДОСЯГНЕНЬ НА ФІНАНСОВІ РИНКИ

Технологічні інновації в останні десятиліття значно трансформували глобальні фінансові ринки, впливаючи на те, як здійснюються транзакції, управляються активи та оцінюються ризики. Швидкий розвиток таких технологій, як алгоритмічна торгівля та штучний інтелект, привніс нові можливості для оптимізації процесів, підвищення прозорості та доступності фінансових послуг. Однак поряд із можливостями виникають і нові виклики, пов'язані з регулюванням, безпекою та впливом технологій на стабільність ринків.

Фінансові ринки, що традиційно характеризуються певним ступенем інертності та високою залежністю від людського фактора, зараз перебувають у стані динамічної перебудови. Використання технологій у сфері торгівлі, аналізу даних та взаємодії з клієнтами суттєво змінило структуру фінансових систем, а нові платформи й продукти, такі як криптовалюти та цифрові активи, створюють нові можливості для інвесторів і компаній.

Зростаюча популярність високочастотної торгівлі, автоматизованих інвестиційних платформ і цифрових валют веде до зміни традиційних механізмів ринкової діяльності. Наприклад, високочастотна торгівля стала трансформаційною силою на фінансових ринках, яка характеризується використанням складних алгоритмів і високошвидкісних мереж передачі даних для здійснення значних обсягів торгівлі за частки секунди [1]. Цей інноваційний підхід став можливим завдяки прогресу в аналітиці даних та інформаційних системах, які значно підвищили ефективність і точність фінансових операцій [2]. Індустрія фінансових послуг, що охоплює банківську справу, страхування, управління інвестиціями та інші сектори, дедалі більше використовує аналітику даних та інформаційні системи для покращення процесу прийняття рішень, управління ризиками та обслуговування клієнтів [3]. Зростання обсягів високочастотної торгівлі і супутня залежність від аналітики даних та інформаційних систем викликають дебати щодо справедливості, стабільності та прозорості ринку [4]. У той час як прихильники наголошують на перевагах підвищення ліквідності та цінової ефективності, критики висловлюють занепокоєння щодо потенційних маніпуляцій ринком і системних ризиків [5]. Оскільки фінансовий ландшафт продовжує розвиватися, постійні дослідження та регулятивний нагляд є важливими для вирішення цих проблем і забезпечення відповідального використання технологій на фінансових ринках.

Станом на сьогодні ми також спостерігаємо, як з'являються більш досконалі інструменти аналітики, які почали включати елементи штучного інтелекту (AI) і машинного навчання (ML) для покращення можливостей прогнозування та автоматизації складних фінансових процесів [6]. Алгоритми штучного інтелекту та машинного навчання можуть обробляти величезні обсяги даних у режимі реального часу, виявляючи закономірності та ідеї, які раніше були недосяжними [7]. Ця можливість змінила різні аспекти фінансових операцій, від управління ризиками до обслуговування клієнтів та інвестиційних стратегій. До прикладу, компанія BlackRock повідомила про 35% збільшення прибутку портфеля завдяки машинному навчанню та прогностичній аналітиці [8]. Значні фінансові прибутки, про які повідомляє BlackRock, свідчать про те, що ці технології стають більш ефективними у визначенні прибуткових можливостей та управлінні ризиками.

Втім, використання штучного інтелекту в інвестиційних продуктах викликають занепокоєння регуляторів. Наприклад, голова Комісії з цінних паперів та бірж США Гарі Генслер попереджає про потенційні ризики штучного інтелекту для фінансової системи [9]. Генслер стверджує, що ШІ може стати наступним великим системним ризиком, який може призвести до фінансової кризи. Він побоюється, що концентрованість розробки ШІ-моделей в руках декількох великих компаній може посилити залежність фінансової системи від одного джерела інформації, що призведе до «стадного» ефекту, коли всі будуть діяти на основі однієї і тієї ж інформації, що зробить фінансовий крах більш вірогідним. Крім того, Генслер висловлює занепокоєння, що ШІ-моделі можуть ставити інтереси компаній

вище інтересів інвесторів. Він також піднімає питання про відповідальність за несправні фінансові рекомендації, що даються ШІ-моделями, наголошуючи, що інвестиційні радники мають обов'язок дотримуватися зобов'язань щодо дбайливого управління та лояльності до своїх клієнтів, незалежно від того, використовують вони алгоритм чи ні.

Таким чином, хоча й технологічні досягнення носять характер позитивного впливу на фінансові ринки, належна регуляція, усвідомлення ризиків та серйозне ставлення до них є обов'язковими умовами для довгострокового сталого розвитку фінансових ризиків та уникнення потенційних катастроф.

Література:

1. Hossain S. High-Frequency Trading (HFT) and Market Quality Research: An Evaluation of the Alternative HFT Proxies. *Journal of Risk and Financial Management*. 2022. Вип. 15, № 2. С. 54. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm15020054>.
2. Jarnecic E., Snape M. The provision of liquidity by high-frequency participants. *Financial Review*. 2014. Вип. 49, № 2. С. 371–394. DOI: <https://doi.org/10.1111/fire.12040>.
3. Brogaard J., Garriott C. High-Frequency Trading Competition. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2019. Вип. 54, № 4. С. 1469–1497. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0022109018001175>.
4. Kirilenko A., Kyle A. S., Samadi M., Tuzun T. The flash crash: High-frequency trading in an electronic market. *The Journal of Finance*. 2017. Вип. 72, № 3. С. 967–998.
5. Königstorfer F., Thalmann S. Applications of Artificial Intelligence in commercial banks – A research agenda for behavioral finance. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 2020. Вип. 27. С. 100352. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100352>.
6. Nahar J., Hossain M. S., Rahman M. M., Hossain M. A. Advanced Predictive Analytics For Comprehensive Risk Assessment In Financial Markets: Strategic Applications And Sector-Wide Implications. *Global Mainstream Journal of Business, Economics, Development & Project Management*. 2024. Вип. 3, № 4. С. 39–53.
7. Shanmuganathan M. Behavioural finance in an era of artificial intelligence: Longitudinal case study of robo-advisors in investment decisions. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 2020. Вип. 27. С. 100297.
8. Barua T., Barua S. Review of Data Analytics and Information Systems in Enhancing Efficiency in Financial Services: Case Studies From the Industry. *Global Mainstream Journal*. 2024. Вип. 1, № 3. С. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.62304/ijmsids.v1i3.160>.
9. The New York Times. DealBook: The S.E.C.'s Gensler is worried about A.I. 2023. URL: <https://messaging-custom-newsletters.nytimes.com/dynamic/render?productCode=DK&uri=nyt%3A%2F%2Fnewsletter%2F2fbfe325-70de-5c7a-9a74-62753eda29d5>. (дата звернення: 28.09.2024).

Кіров Б. С.
аспірант кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна
Науковий керівник: д.е.н., професор Зверяков М. І.

ОЦІНКА РІВНЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Боргова безпека є складовою економічної безпеки держави та відображає можливість уряду виконувати свої боргові зобов'язання без суттєвого впливу на внутрішню економічну стабільність. Основні показники, що використовуються для оцінки боргової безпеки, включають:

- Відношення державного боргу до ВВП (боргове навантаження),
- Рівень дефіциту державного бюджету,
- Коефіцієнт обслуговування боргу (частка доходів бюджету, яка йде на погашення боргу),
- Структура державного боргу (внутрішній та зовнішній борг) [1].

Країни з перехідною економікою часто стикаються з проблемами в управлінні державним боргом через низький рівень інституційного розвитку, слабку кредитоспроможність, високу залежність від зовнішніх кредиторів та нестабільну фінансову політику. Багато з цих країн отримують кредити від міжнародних фінансових організацій, таких як МВФ або Світовий банк, що збільшує їхню залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Приклад 1: Україна - є класичним прикладом країни з перехідною економікою, яка зіткнулася з проблемами боргової безпеки. На кінець 2023 року державний борг України склав приблизно 80% ВВП, що є критичним рівнем для країни з нестабільною економікою. Зовнішні позики, отримані у зв'язку з війною та економічною кризою, значно збільшили боргове навантаження. Крім того, значна частка боргу є зовнішньою і номінованою в іноземній валюті, що створює додаткові ризики через коливання курсу гривні [2].

Для України критичним є питання фінансової політики та реформування державного управління, щоб забезпечити стабільні джерела доходів бюджету і зменшити борговий тиск.

Приклад 2: Польща - яка на початку 1990-х років була країною з перехідною економікою, змогла успішно впоратися з проблемою державного боргу через ефективні економічні реформи та політику фінансової дисципліни. На початку 2000-х років боргове навантаження Польщі зменшилося до безпечних рівнів (менше 60% ВВП), що стало можливим завдяки активному залученню інвестицій та розвитку внутрішнього ринку. Польща зуміла підтримувати високий рівень боргової безпеки, зокрема завдяки реформам у державному управлінні та політиці децентралізації [3].

Оцінка рівня боргової безпеки включає кілька основних підходів:

1. Кількісний аналіз – розрахунок боргових показників, таких як боргове навантаження (відношення державного боргу до ВВП), відсоток бюджету, що йде на обслуговування боргу, та частка зовнішнього боргу.

2. Аналіз структури боргу – оцінка того, яка частина боргу є зовнішньою, а яка внутрішньою. Висока частка зовнішнього боргу є ризикованою, оскільки залежить від валютних курсів та політичної ситуації в міжнародних фінансових організаціях.

3. Фінансові ризики – оцінка потенційних ризиків дефолту та відсутності здатності держави обслуговувати борг у разі економічного спаду або шоку.

4. Якісні фактори – аналіз політичної стабільності, ефективності державного управління, фінансової дисципліни та рівня довіри до урядових інституцій [4].

Для країн з перехідною економікою важливо впроваджувати стратегії, спрямовані на підвищення боргової безпеки. Одним з ключових складових цього процесу є зменшення залежності від зовнішніх кредиторів шляхом розвитку внутрішнього ринку капіталу та залучення прямих іноземних інвестицій. Диверсифікація джерел фінансування дозволяє країнам стати менш вразливими до зовнішніх економічних і фінансових шоків, забезпечуючи стабільні умови для розвитку.

Фіскальна дисципліна відіграє не менш важливу роль, оскільки контроль над бюджетним дефіцитом і ефективність державних витрат є необхідними умовами для підтримання стійкого економічного зростання. Уряди повинні вживати заходів для покращення управління державними фінансами, впроваджуючи реформи, які сприятимуть прозорості та підзвітності у бюджетних процесах.

Також важливо удосконалювати управління державними фінансами через покращення планування бюджету та ефективне використання державних ресурсів. Це забезпечує стабільність фінансової системи та знижує ризики, пов'язані з надмірним борговим навантаженням.

Міжнародна співпраця з фінансовими організаціями, такими як МВФ і Світовий банк, може сприяти залученню більш доступних кредитів. Однак країни повинні з обережністю підходити до зовнішніх позик, щоб уникнути надмірної залежності від них та зберегти власну фінансову незалежність.

Література:

1. Павленко Н. В. Боргова безпека України в умовах воєнного конфлікту. Право і безпека. 023. №3 (90). С. 154-168.
2. Коляда Т. А., Бенч Л. Я., Пожиткова П. А. Фіскальні правила в забезпеченні боргової безпеки України. Економіка. Фінанси, грошовий обіг і кредит. С. 241-247.
3. Койло В.В. Зарубіжний досвід управління зовнішнім державним боргом: перспективи впровадження його в Україні. Проблеми системного підходу в економіці. Гроші, фінанси і кредит, 2017. Вип. № 5(61). С. 199-204.
4. Галайко Н. В. Оцінка впливу окремих показників на зовнішній борг України. Економіка та суспільство, 2023. Вип. №48. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2272/2195>

Кришталь Г.О.

д.е.н., професор

завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи

Міжрегіональна Академія управління персоналом

м. Київ, Україна

Хіміч С.В.

PhD, доцент кафедри фінансів,

банківської та страхової справи

Міжрегіональна Академія управління персоналом

м. Київ, Україна

DIGITAL ІНСТРУМЕНТИ В РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Актуальність застосування digital-інструментів у розвитку фінансового ринку є надзвичайно високою, особливо в умовах швидкої цифрової трансформації глобальної економіки. Сучасні цифрові технології стають основним рушієм змін у фінансовому секторі, оскільки дозволяють покращити доступ до фінансових послуг, підвищити ефективність операцій та сприяти інноваціям.

Digital-інструменти, що застосовуються у розвитку фінансового ринку, значно впливають на його ефективність, прозорість та доступність. Нижче наведено основні інструменти та їхній опис:

1. Фінтех-платформи (Fintech Platforms) об'єднують технології та фінансові послуги, пропонуючи нові форми обслуговування, які є дешевшими, швидшими та зручнішими для споживачів і бізнесу. Вони охоплюють мобільні додатки для банкінгу, платіжні системи та платформи для кредитування. Фінтех допомагає зробити фінансові послуги доступнішими, особливо для малих і середніх підприємств та споживачів у регіонах із обмеженим доступом до традиційних банків.

2. Блокчейн (Blockchain) є розподіленою технологією ведення обліку, що забезпечує прозорість та безпеку транзакцій без посередників. Завдяки своїй децентралізованій природі, блокчейн знижує ризики шахрайства та підвищує прозорість фінансових операцій. Він використовується для створення смарт-контрактів, криптовалют та децентралізованих фінансових систем (DeFi), що робить його ключовим елементом сучасних фінансових інновацій.

3. Криптовалюти (Cryptocurrencies) такі як Bitcoin, Ethereum та інші, є цифровими активами, що використовуються як засіб обміну або збереження вартості. Вони функціонують на базі блокчейну та пропонують альтернативу традиційним валютам і фінансовим інструментам. Криптовалюти підвищують фінансову інклюзію, оскільки доступ до них є глобальним, без необхідності звертатися до традиційних банків.

4. Робо-адвайзери (Robo-advisors) - це автоматизовані платформи, що надають консультації з управління інвестиціями на основі алгоритмів. Вони аналізують фінансові цілі клієнтів та створюють персоналізовані інвестиційні стратегії з урахуванням їхнього ризик-профілю. Робо-адвайзери знижують вартість консалтингу, роблячи управління інвестиціями доступнішим для широкої аудиторії.

5. Big Data та аналітика (Big Data and Analytics) дозволяють аналізувати величезні обсяги інформації, що допомагає прогнозувати тенденції ринку, оцінювати ризики та ухвалювати більш обґрунтовані фінансові рішення. Використання таких даних надає можливість фінансовим установам оперативного адаптуватися до ринкових змін і покращувати свої позиції.

6. Штучний інтелект і машинне навчання (AI and Machine Learning) використовуються для автоматизації фінансових процесів, аналізу ринкових тенденцій та оцінки ризиків. Вони допомагають банкам і фінансовим компаніям оптимізувати операції, прогнозувати поведінку клієнтів і виявляти шахрайство. Завдяки цим технологіям можна значно підвищити ефективність управління активами та кредитними портфелями [1].

7. Мобільні платежі (Mobile Payments) для платежів, такі як Google Pay, Apple Pay або PayPal, стали невід'ємною частиною фінансового ринку. Вони дозволяють здійснювати

швидкі та зручні транзакції за допомогою смартфонів. Ці інструменти також сприяють розвитку електронної комерції та роблять фінансові послуги доступними для користувачів з будь-яким рівнем доходу.

8. Peer-to-Peer (P2P) кредитування дозволяють людям і бізнесам позичати гроші один одному без посередництва банків. Це знижує вартість кредитування та підвищує доступність фінансових ресурсів для позичальників, одночасно створюючи нові можливості для інвесторів [2].

9. Хмарні технології (Cloud Computing) дозволяють фінансовим установам зберігати та обробляти великі обсяги даних у безпечному середовищі, зменшуючи витрати на інфраструктуру. Вони також забезпечують гнучкість і масштабованість, необхідну для швидкої адаптації до змін ринку.

10. Open Banking. Ця концепція передбачає відкритий доступ до банківських даних через API (інтерфейси прикладного програмування). Open Banking дозволяє стороннім розробникам створювати нові фінансові продукти та послуги, що підвищує конкуренцію на ринку та пропонує клієнтам нові варіанти для управління фінансами.

Перелічені digital-інструменти значно підвищують ефективність, прозорість та гнучкість фінансового ринку, а також сприяють інноваціям у наданні послуг і доступності фінансових продуктів.

Література:

1. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. Приазовський економічний вісник. 2017. Випуск 3(03). С. 68-73.
2. Шерінг: сучасний тренд, що відкриває майбутнє. URL: <http://www.mukachevo.net/ua/news/view/2087215>

ЩОДО ВИКЛИКІВ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Економічні процеси, які відбуваються в Україні потребують деталізації з урахуванням воєнного конфлікту. Враховуючи воєнний стан, економічні показники країни знаходяться у стані варіації, через що деякі сфери економіки стикаються з певними викликами. Соціальне забезпечення була завжди сферою, яка потребувала особливої уваги через її певну вразливість, адже в саме в цю сферу підпорядковані соціально-незахищені категорії осіб, які отримують від держави соціальні та пенсійні виплати. Наразі через наявність воєнного стану, соціальне забезпечення, а саме пенсійне страхування, стикається з новими викликами, які потребують конкретизації для напрацювання шляхів протистояння та адаптування ним. Аналізуючи сучасний стан системи пенсійного страхування України, представляються наступні виклики в умовах воєнного стану.

1. Зменшення надходжень до Пенсійного фонду. За даними Міністерства фінансів України, надходження від єдиного соціального внеску (ЄСВ) значно знизилися [1]. У 2022 році через руйнування підприємств, зниження економічної активності та втрату територій, рівень надходжень до Пенсійного фонду знизився на приблизно 30% у порівнянні з довоєнним періодом. Це пов'язано зі скороченням кількості платників податків та скороченням робочих місць: за оцінками, понад 5 мільйонів робочих місць було втрачено через війну.

2. Збільшення кількості пенсіонерів. За даними Пенсійного фонду України, станом на 2023 рік в Україні нараховується понад 10,7 мільйона пенсіонерів [2]. Війна призвела до збільшення кількості отримувачів соціальних виплат, зокрема через втрату годувальників або отримання інвалідності під час бойових дій. За оцінками, кількість нових військових пенсій, пов'язаних з інвалідністю та втратами, збільшилася на близько 15-20% з початку війни.

3. Інфляція та знецінення пенсій. Інфляція в Україні в 2022 році сягнула 26,6%, що значно перевищує індексацію пенсій [3]. У 2023 році інфляція збереглася на рівні 20-22%, тоді як індексація пенсій у березні 2023 року склала 19,7%. Це означає, що, попри індексацію, купівельна спроможність пенсійних виплат залишається низькою, і зростання цін на товари першої необхідності продовжує випереджати підвищення виплат.

4. Вимушене переміщення громадян. За даними ООН, на кінець 2023 року в Україні налічувалося понад 5,9 мільйона внутрішньо переміщених осіб (ВПО) [4]. Це створює значні труднощі для Пенсійного фонду в контексті виплат пенсій, оскільки багатьом людям доводиться перереєструватися в нових регіонах або отримувати виплати через банки, до яких вони не мають доступу. Крім того, мільйони людей були змушені виїхати за кордон, що також ускладнює процес отримання пенсійних виплат.

5. Проблеми з виплатами на окупованих територіях. На тимчасово окупованих територіях (Донецька, Луганська, Херсонська, Запорізька області) пенсійні виплати фактично припинені через неможливість їх передачі [5]. За офіційними даними, понад 2 мільйони пенсіонерів залишилися без доступу до виплат через окупацію. Для них уряд запровадив систему накопичення коштів, які будуть виплачені після деокупації або переміщення людей на підконтрольні території.

6. Дефіцит Пенсійного фонду. Дефіцит Пенсійного фонду України є суттєвим викликом для держави. У 2023 році він становив близько 202 мільярдів гривень [2]. Основною причиною є нестача надходжень від ЄСВ, оскільки скорочення робочих місць та економічна активність напряду впливають на можливості Пенсійного фонду виконувати свої зобов'язання.

7. Необхідність реформування системи. Згідно з урядовими планами, реформа пенсійної

системи передбачає перехід до трирівневої пенсійної системи з накопичувальним компонентом. Проте через військові дії та брак коштів цей процес був уповільнений. За оцінками експертів, для реалізації накопичувальної системи потрібно залучити близько 50 мільярдів гривень на початковому етапі для підтримки фінансової стабільності системи.

Таким чином, система пенсійного страхування в Україні стикається з серйозними викликами, які потребують невідкладних рішень, особливо в умовах тривалої війни та економічної нестабільності.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/> (дата звернення: 13.10.2024 р.)
2. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://portal.pfu.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2024 р.)
3. Офіційний сайт Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 13.10.2024 р.)
4. Офіційний сайт ООН. URL: <https://www.un.org/en> (дата звернення: 13.10.2024 р.)
5. Офіційний сайт Міністерство з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України. URL: <https://minre.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2024 р.)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Рентабельність комерційних банків має вирішальне значення для стабілізації банківської системи країни, що також вимагає ефективного управління прибутком. Це включає розробку надійної фінансової політики та стратегічних інструментів, які сприяють успіху в досягненні високої ліквідності, фінансової стабільності, надійності та платоспроможності, одночасно збільшуючи фінансовий потенціал банківського сектору. Вважаємо, що чистий прибуток (тобто фінансовий результат діяльності банку) є найефективнішим кінцевим показником успішності банківської діяльності, що відображає стабільність та успішність банківської установи. Така прибутковість дозволяє банкам долати тимчасові виклики та уникати несприятливих ситуацій, у тому числі різноманітних банківських ризиків [1].

Ми пропонуємо проводити детальний структурний аналіз доходів і витрат, який дасть нам змогу точно визначити потенційні резерви підвищення прибутковості комерційного банку. Елементи, залучені до структурного фінансового аналізу доходів і витрат, які впливають на управлінні фінансовими результатами, дозволяють визначити методи та стратегії підвищення прибутковості комерційних банків. Інтегровані в комплексну систему, ці компоненти можуть вирішити проблеми, пов'язані зі збитковістю та надмірними витратами, оптимізувати процес банківського кредитування та оснастити банківські операції технологічними елементами, які мінімізують витрати часу. Крім того, такий підхід стимулюватиме розвиток інноваційних кредитних продуктів і депозитних програм у сфері банківських послуг і кредитування [2].

Розрізняючи різні елементи в рамках методів оцінки фінансових результатів комерційних банків, необхідно створити аналітичну основу для управління цими фінансовими результатами, що полегшує вдосконалення, спрямовані на підвищення прибутковості цих установ. Такі інноваційні механізми, як овердрафт, «позики під депозити», онлайн-та експрес-кредити, Р2В-кредитування служать для мінімізації ризиків, одночасно підвищуючи прибутковість банківських операцій і знижуючи значні витрати.

Загалом, підвищення фінансової ефективності комерційного банку є ключовим аспектом банківської системи, особливо за складних обставин, пов'язаних з еволюцією фінансово-кредитної системи країни. Тому, щоб спростити цей процес, ми пропонуємо такі пропозиції:

1. Необхідно посилити моніторинг. Банківські установи повинні надавати пріоритет чітко визначеній стратегії та системам відстеження фінансових результатів. Створення важливих інструментів, які дозволяють оцінювати аналітичні показники ефективності комерційних банків, полегшить оцінку їх фінансового стану в реальному часі.

2. Аналіз ризиків. Цей процес допоможе банківським установам оцінити, як потенційні фінансові ризики можуть вплинути на їхні операції, а також допоможе сформулювати стратегію управління цими ризиками.

3. Бюджетування та планування. Створення практичних фінансових стратегій дозволить банківським установам відіграти важливу роль у досягненні фінансового успіху.

4. Підвищення ефективності банківських операцій. Фінансово-кредитна установа може знизити витрати та підвищити ефективність банківської діяльності шляхом постійної оцінки та вдосконалення фінансових процесів. Це вимагає виявлення можливостей для оптимізації та автоматизації технічної обробки платежів, кредитування та виконання транзакцій.

5. Аналітика та звітність. Для ефективного управління фінансовими результатами банку вкрай важливо приймати обґрунтовані фінансові рішення через удосконалення систем фінансової аналітики та звітності. Це включає створення звітів та аналітичних інструментів, які полегшують аналіз і прогнозування фінансових результатів у банківських установах.

Таким чином, структурний фінансовий аналіз доходів і витрат забезпечує важливі

компоненти, які впливають на управління прибутком, дозволяючи визначити методи та шляхи підвищення прибутковості комерційних банків. Об'єднання цих елементів в комплексну систему дозволить вирішити такі проблеми, як збитковість і надмірні витрати, оптимізувати процес банківського кредитування та оснастити банківські операції технологічними досягненнями, які зменшують споживання часу. Крім того, така інтеграція сприяє активації інноваційних кредитних продуктів і депозитних програм у сфері банківських послуг і кредитування. Інноваційні стратегії підвищення банківської прибутковості, такі як мінімізація ризиків через овердрафти, «депозитні позики», онлайн-та експрес-кредити та P2B-кредитування, також сприяють зменшенню значних витрат.

Література:

1. Онищенко Ю.І., Іванов М.В. Портфельні інвестиції як основа формування інвестиційної бізнес-моделі банків в Україні. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2020. № 43. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/43-2020>.
2. Онопрієнко Ю.Ю. Моделювання прибутковості як цільової стратегії управління фінансами банку. Економіка та держава. 2020. № 11. С. 116- 120.

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Цифрова трансформація є однією з ключових тенденцій сучасного розвитку глобальної економіки, яка охоплює всі сектори, включаючи фінансові послуги. Інновації у фінансовій сфері змінюють традиційні моделі ведення бізнесу, сприяють покращенню якості надання послуг, зниженню операційних витрат, а також підвищенню доступності фінансових продуктів.

За прогнозами, в найближче десятиліття близько 70% створеної вартості буде спиратися на цифрові продукти. Якщо в 2018 сума світового ВВП, яка припадала на цифровізовані підприємства, становила 13,5 трлн доларів США, то уже в 2023 році цей показник прогнозується на рівні 53,3 трлн доларів США (тобто майже вчетверо вище), що становитиме більше половини номінального світового ВВП [1].

Блокчейн є однією з найбільш перспективних технологій, яка має великий потенціал для трансформації фінансового сектору. В Україні технології блокчейну вже використовуються для децентралізованих фінансових операцій, управління активами та покращення прозорості транзакцій. Завдяки цій технології фінансові операції стають більш прозорими та безпечними, що знижує ризики шахрайства і корупції. Це особливо важливо для українського ринку, який прагне посилити довіру до фінансових систем та інтегруватися у глобальні фінансові структури. Станом на 2024 рік в Україні активно обговорюється можливість ширшого впровадження блокчейну для державного та приватного секторів, зокрема для моніторингу транзакцій і аудиту [2, ст.924-927].

Штучний інтелект (ШІ) та великі дані також відіграють значну роль у розвитку фінансових послуг. Ці технології дозволяють банкам і фінансовим установам оперативніше аналізувати поведінку клієнтів, оцінювати їхню фінансову спроможність і прогнозувати ризики. В Україні штучний інтелект активно використовується для кредитного скорингу, управління активами, а також прогнозування ринкових тенденцій. Платформи, які інтегрують великі дані, дозволяють фінансовим установам швидше і точніше приймати рішення щодо кредитування, знижуючи ризики для банків та інших фінансових установ [3, ст.40-43].

Діджиталізація банківських послуг в Україні розвивається стрімкими темпами. Завдяки впровадженню мобільних додатків банківськими установами, такими як «ПриватБанк», «Монобанк» та «Ощадбанк», користувачі отримують доступ до повного спектру фінансових послуг без потреби відвідувати фізичні відділення. Цифрові рішення дозволяють здійснювати перекази коштів, оформляти кредити, інвестувати у депозити та керувати фінансами в режимі реального часу. Це значно покращує зручність користування банківськими послугами, знижує витрати на їхнє обслуговування та збільшує ефективність банківських процесів [4, ст. 22-27].

Ринок фінансових технологій в Україні активно розвивається завдяки новим стартапам, які пропонують інноваційні рішення. Фінансові платформи для швидких переказів коштів, електронні гаманці, P2P-кредитування, платформи для інвестицій та обміну криптовалютою змінюють традиційні моделі ведення бізнесу. Водночас, фінансові установи України розглядають можливість використання криптовалютою як альтернативних фінансових інструментів. Проте цей ринок потребує чіткого правового регулювання для забезпечення стабільності та захисту інтересів інвесторів [5,ст.201-210].

Впровадження цифрових технологій також має зворотний бік – зростання кіберзлочинності. В Україні кібербезпека є актуальним питанням, оскільки збільшується кількість випадків фінансових шахрайств та витоку даних. Банки та інші фінансові установи змушені інвестувати у вдосконалення систем кібербезпеки. Використання багатофакторної автентифікації, шифрування даних та захищених мереж стало нормою

для забезпечення безпеки клієнтських коштів. Фінансові регулятори, такі як Національний банк України (НБУ), також ставлять вимоги до кібербезпеки для банків і фінансових компаній, що забезпечує захист від зовнішніх і внутрішніх загроз [6].

Цифрові технології вже суттєво змінюють фінансову систему України, відкриваючи нові можливості для інновацій та підвищення ефективності фінансових установ. Важливою умовою їхнього подальшого розвитку є активне впровадження інновацій, розвиток систем кібербезпеки, удосконалення законодавства та міжнародна співпраця. Це дозволить зміцнити позиції України на світовому ринку фінансових послуг та створити конкурентоспроможну і стійку до викликів цифрову економіку.

Література:

1. Круп'яник А.(2023) Цифрова економіка України: основні фактори розвитку. Вокс Україна. URL: <https://voxukraine.org/tsyfrova-ekonomika-ukrayiny-osnovni-factory-rozvytku>
2. Бабенко К.С. (2018). Економіка та суспільство. Блокчейн в економіці та бізнесі, 5, 924-927 .
URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/142.pdf
3. Прокопенко О.О., Орлов В. М. (2023). Основні напрямки впровадження і розвитку криптовалют в Україні. Грааль науки , (30), 40– 43.
DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.04.08.2023.003>
4. Кисельов А.В. (2019). Сучасний стан та місце ринку банківських послуг в структурі національної економіки. Актуальні проблеми економіки. Київ: НАУ, 3, 22-27.
URL:https://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php/1144572/mod_resource/content/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.pdf
5. Калашнікова Т.В., Самохіна С.А.(2018). Розвиток ринку фінансових технологій в Україні як фактор сприяння фінансовій інклюзивності. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 3, 201-210.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnaу_ekon_2018_3_23
6. Національний банк України (2021). Стратегія національного банку України до 2025 року. Кіберзахист фінансового сектору. Київ: НБУ.URL: https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=Strategy_NBU_2021-2022.pdf.

ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Державні банки відіграють вагомую роль в банківських системах усіх країн світу. Вони створюються і функціонують для досягнення багатьох цілей, однією з яких є порятунок державою системно важливих приватних банків (too big to fail), проблеми і банкрутство яких можуть завдати значної шкоди всій економіці та фінансовій системі (наприклад, в Україні такими банками є Приватбанк та Ощадбанк).

Націоналізація приватних банків чи збільшення участі держави у їхньому капіталі є найпоширенішим способом створення державних банків. В Україні, як і в багатьох інших країнах, частка державних банків зростала, як правило, під час економічних та фінансових криз. Так, світова валютно-фінансова криза 2008-2009 рр. призвела до повної чи часткової націоналізації приватних банків у Великій Британії, Нідерландах, Бельгії, Франції та Ісландії. Країни, в яких державні банки відіграють значну роль, змогли швидше огоготатися від наслідків кризи. Прикладом порятунку системно важливого банку в Україні стала націоналізація Приватбанку, банкрутство якого могло спричинити крах всієї банківської системи [1].

Банки з державною участю в банківських системах більшості східноєвропейських країн є спеціалізованими і представлені в основному банками розвитку та експортно-імпортними банками. Такі банки створюють для реалізації різноманітних цілей з економічного розвитку (інвестиції у технологічні проекти, кредитування державних інфраструктурних проєктів, підтримка пріоритетних галузей економіки), які через свої масштаби чи значні ризики не завжди цікаві для приватних кредиторів.

Банки з державною участю реалізують в основному такі національні стратегічні програми: розвиток інфраструктури, підтримка малого і середнього бізнесу, регіональний розвиток, усунення галузевих диспропорцій. Ці програми здійснюються через надання кредитів, гарантій та субсидій. Державні банки також можуть надавати освітні, іпотечні кредити, здійснювати венчурне кредитування. Показниками ефективності цих програм є обсяги кредитних портфелів, кількість створених і збережених робочих місць [2, с. 57].

Державні банки часто фінансують державні компанії чи проекти замість кредитування приватних проєктів із вищою прибутковістю. Однак кредитування державних проєктів може нести ризики, оскільки часто державні компанії є неефективними, що спричиняє прямі збитки державного банку (банкрутство компанії «Вугілля України» принесло Ощадбанку 7 млрд грн збитків).

Керівництво державних банків часто ухвалює ризикові рішення, сподіваючись, що потенційні збитки будуть компенсовані коштом державного бюджету (тобто платників податків) [3, с. 20]. Виходячи з цього, державні банки мають нижчі ніж приватні, стимули до конкуренції, вдосконалення і розвитку.

Основна роль державних банків полягає в тому, що уряди використовують їх як інструменти досягнення власних цілей та як установи, що зорієнтовані на виконання певних «соціальних функцій», а не на максимізацію прибутку. Державні банки мають широку мережу відділень і працюють навіть там, де це нерентабельно, наприклад, у віддалених регіонах та прифронтових територіях. Наприклад, Ощадбанк крім стаціонарних відділень має мобільні відділення, які працюють в регіонах, де немає установ інших банків. Час роботи та логістичні маршрути при цьому коригуються відповідно до безнекової ситуації в регіоні.

На відміну від приватних, державні банки менше піддаються впливу змін ринкової кон'юнктури: за рахунок державної підтримки не зменшують кредитування під час економічних спадів, що сприяє стабільності фінансової системи, пом'якшує фінансову кризу та допомагає їх подолати. Однак часто такі кредити розподіляються не завжди ефективно, бо надаються великим політично пов'язаним суб'єктам, які й так мають доступ

до зовнішнього фінансування.

Державні банки мають найвищий рівень довіри вкладників, а під час криз відіграють роль «тихої гавані» для багатьох вкладників. Так, сьогодні на Ощадбанк і Приватбанк припадає більше 50 % депозитів населення.

Незважаючи на всі позитивні сторони діяльності державних банків, світовий досвід свідчить про те, що країни з високою часткою держави у банківському секторі, як правило, мають менш розвинуті економічні та фінансові системи. Якщо державні банки не створюють унікальної суспільної користі, яку не може створити приватний сектор з меншими ризиками і витратами, то їх потрібно приватизувати, оскільки приватні банки є значно ефективніші.

Враховуючи високу частку держави в банківській системі України (близько 57 % в загальній сумі активів усіх банків), НБУ розробив стратегію реформування банківського сектору України, що передбачає зменшення частки держави в банківському секторі до 25 % через приватизацію державних банків.

19 вересня 2024 р. Верховна Рада України схвалила у другому читанні проект Закону «Про особливості продажу пакетів акцій, що належать державі у статутному капіталі банків». Закон спрямований на скорочення частки державної власності у банківському секторі та надає дозвіл на продаж будь-якої частки держави у банку (окрім Ощадбанку і Укрексімбанку), а не лише 100 % акцій держави, як передбачено у чинному законодавстві.

Література:

1. Від Ощад до Привату: як країна отримала свої державні банки і чому хоче їх продати. URL: <http://sur1.li/jifthx>
2. Любіч О. О., Бортніков Г. П., Дробязко А. О. Comparative analysis of state-owned banks' role in the economy of eastern europe countries and Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. № 1(32), С. 57-74.
3. Державні банки: валіза без ручки. Київ. 2021. 40 с. URL: https://cost.ua/content/uploads/sites/2/2021/12/CASE_zvit_derzh_banky_5.pdf.

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МАКСИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ

У процесі світової інтеграції економіки ІТ-компанії стають одними з найдинамічніших та інноваційних сегментів, що мають значний потенціал зростання та розвитку. За умов глобальної конкуренції та обмеженості внутрішніх ресурсів важливу роль відіграють такі фактори, як інвестиційна привабливість та міжнародне співробітництво. Вони є ключовими елементами для максимізації вартості ІТ-компаній, забезпечуючи їм доступ до нових ринків, технологій та фінансових ресурсів.

Попри високий потенціал для зростання, українські ІТ-компанії стикаються з ризиками, пов'язаними з політичною нестабільністю та правовими бар'єрами. Така ситуація пов'язана з військовими діями, наслідками пандемії коронавірусу, реформуванням податкової системи, регулярними законодавчими змінами, стрімкою девальвацією національної валюти, падінням ВВП та зниженням рівня платоспроможності всіх суб'єктів господарської діяльності.

Незважаючи на стабілізаційні заходи, що вживаються Урядом України з метою підтримки банківського сектору та забезпечення ліквідності українських банків і компаній, існує невизначеність щодо можливості доступу до джерел капіталу, а також вартості капіталу для компаній, що може вплинути на фінансовий стан, результати діяльності та економічні перспективи ІТ-компаній.

В умовах глобальних викликів, таких як війна в Україні та економічні рецесії, інвестори віддають перевагу компаніям з високим рівнем фінансової стійкості та можливістю адаптації до змін. Іноземні інвестори звертають увагу на такі показники, як прибутковість, рівень заборгованості та ефективність використання активів компанії. Основні фінансові показники ІТ-компаній, такі як рентабельність, ліквідність та ділова активність компаній, показали тенденцію до зниження у 2023 році. Це свідчить про зменшення ефективності використання активів та капіталу, що пов'язано зі зменшенням обсягів експорту ІТ-послуг та загальними економічними труднощами. Проте, компанії продовжують утримувати достатні рівні ліквідності для покриття короткострокових зобов'язань.

Для подальшого розвитку українських ІТ-компаній міжнародне співробітництво стає особливо важливим, тому що участь у міжнародних проєктах та угодах не лише зміцнює позиції компанії на ринку, але й дозволяє залучати інвестиції з різних джерел. У таких умовах важливо акцентувати увагу на стратегічних партнерствах, які можуть забезпечити довгострокову фінансову підтримку та можливості для експансії. Іноземні інвестори часто розглядають Україну як вигідний регіон для розміщення ІТ-бізнесу завдяки високій кваліфікації кадрів і відносно низьким операційним витратам [1].

З огляду на високу конкурентоспроможність українських фахівців, багато компаній орієнтуються на експорт ІТ-послуг, що збільшує їхню інвестиційну привабливість. Участь у міжнародних проєктах дозволяє ІТ-компаніям розширювати клієнтську базу та підвищувати свою вартість на глобальному ринку. Міжнародне співробітництво сприяє експансії українських ІТ-компаній на зарубіжні ринки. Завдяки участі в міжнародних проєктах, українські компанії отримують можливість працювати з клієнтами по всьому світу, що збільшує їхню виручку та підвищує вартість компанії [3].

Зростання конкуренції серед ІТ-компаній на глобальному рівні вимагає від українських компаній підвищеної гнучкості та інноваційності. Щоб утримати свої позиції на міжнародному ринку, компанії повинні постійно покращувати свої продукти та послуги. Партнерства з міжнародними корпораціями допомагають українським компаніям отримати доступ до нових технологій, маркетингових каналів і клієнтів. Наприклад, співпраця з великими компаніями на зразок Zoom, Cisco та Dell дозволяє ІТ-компаніям зміцнити свою репутацію та підвищити вартість через покращену впізнаваність та доступ до нових ринків

[2].

Інвестиційна привабливість та міжнародне співробітництво є важливими складовими максимізації вартості українських ІТ-компаній, враховуючи всі існуючі ризики в сучасному економічному середовищі. Залучення іноземних інвестицій, співпраця з глобальними гравцями та вихід на нові ринки створюють умови для прискореного розвитку та максимізації вартості українських ІТ-компаній.

Література:

1. Brand Ukraine. ІТ-імідж Україні у світі. 2023. URL: https://brandukraine.org.ua/documents/101/Ukraines_IT_perceptions_report_web_29_09_2023.pdf (дата звернення: 14.10.2024).
2. Ханенко А., Ханенко М. Тенденції розвитку та інвестиційна привабливість ІТ-сектору України. Економічні науки. 2023. № 4. С. 409-418. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2024/03/320-62.pdf> (дата звернення: 14.10.2024).
3. Колодійчук А.В., Важинський Ф.А. Огляд конкурентного середовища українського інформаційно-комунікаційно-технологічного ринку. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 9. С. 49-69. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1873847> (дата звернення: 14.10.2024).

Ірина Наконечна
професор кафедри ЗД ННГТ НА СБ України
доктор юридичних наук, доцент
Україна

Степан Бондаренко
здобувач IV курсу вищої освіти ННІ ІБ СК НА СБ України
Україна

РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У КИТАЙСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ГІГАНТАХ НА ПРИКЛАДІ ANT GROUP

Управління фінансовими ризиками є критично важливою сферою для технологічних гігантів, особливо в таких жорстко регульованих середовищах, як Китай. Зі стрімким розвитком фінансових технологій (FinTech) та появою цифрових фінансових платформ такі компанії, як Ant Group – дочірня компанія Alibaba та одна з провідних світових фінтех-фірм – стикаються з унікальними викликами. У Китаї нормативно-правова база, що регулює фінансові ризики, стрімко розвивається, щоб протистояти системним ризикам, пов'язаним зі зростанням сектору цифрових фінансів. Спроба Ant Group провести IPO (Initial Public Offering, далі IPO) у 2020 році, її подальше призупинення та регуляторні реформи, що послідували за нею, підкреслюють складність управління фінансовими ризиками в цьому середовищі.

Китайське фінансове законодавство, що регулює управління ризиками для технологічних компаній, таких як Ant Group, є різноманітним і охоплює кілька ключових сфер: 1) Народний банк Китаю (НБК), який здійснює нагляд за грошово-кредитною політикою, фінансовою стабільністю та регулюванням платіжних систем; 2) Китайська комісія з регулювання банківської та страхової діяльності (CBIRC), яка регулює банківський і страховий сектори, включаючи продукти управління капіталом [1]; 3) Китайська комісія з регулювання ринку цінних паперів (CSRC), яка регулює ринки капіталу та діяльність, пов'язану з цінними паперами [2]; 4) Комітет фінансової стабільності та розвитку (FSDC) створений у 2017 році, який координує фінансовий нагляд між різними регуляторами з метою подолання системних ризиків.

Ключові регуляторні норми, які формують управління фінансовими ризиками для технологічних гігантів у Китаї, включають: 1) Закон про кібербезпеку 2017 року, який встановлює стандарти захисту даних та кібербезпеки, що мають вирішальне значення для фінансових установ, які обробляють величезні обсяги споживчих даних; 2) Антимонопольні керівні принципи 2020 року щодо економіки платформ, які обмежують антиконкурентні практики та монополістичну поведінку в технологічних компаніях, з особливим акцентом на фінансові послуги; 3) Проект правил мікрокредитування 2021 року, який запроваджується для зменшення фінансових ризиків шляхом встановлення лімітів на кредитування мікрофінансовими компаніями, що впливає на кредитний бізнес платформ Huabei та Jiebei, що належать Ant Group. Ці правила відображають прагнення китайського уряду стримувати системні фінансові ризики, одночасно сприяючи інноваціям у сфері цифрових фінансів. Зокрема, НБК відіграє важливу роль у формуванні правового ландшафту, впроваджуючи дедалі суворіший контроль над фінтех-компаніями, які поширюють свої послуги на традиційно регульовані фінансові сфери.

Стратегія управління фінансовими ризиками Ant Group є багатогранною і охоплює кредитні ризики, ризики ліквідності, операційні та регуляторні ризики. З огляду на домінування компанії в секторі мобільних платежів через Alipay, а також її діяльність у сфері управління капіталом, мікрокредитування та страхування, її схильність до ризиків є значною. Кредитний ризик є основним предметом занепокоєння для Ant Group, особливо з огляду на її діяльність у сфері споживчого кредитування через такі платформи, як Huabei (віртуальна кредитна картка) та Jiebei (послуга надання малих кредитів). Ant Group використовує передові технології, такі як аналіз великих даних та штучний інтелект, для оцінки та управління кредитним ризиком. Компанія використовує своє величезне сховище даних про споживчі транзакції з Alipay для створення комплексних кредитних профілів користувачів, що дозволяє їй пропонувати індивідуальні кредитні продукти, зменшуючи

при цьому ризики дефолту.

Однак китайські регулятори дедалі більше занепокоєні масштабами кредитних операцій Ant Group, особливо ризиками, які несуть її послуги з мікрокредитування споживачів з низьким рівнем фінансової грамотності. Проект правил мікрокредитування, запроваджений Народним банком Китаю у 2021 році, безпосередньо спрямований на вирішення цих проблем шляхом обмеження сум кредитування та вимоги до вищих рівнів резервів капіталу для кредитних операцій. Ризик ліквідності, тобто ризик того, що Ant Group не зможе виконати свої фінансові зобов'язання вчасно, є критично важливим для компанії, яка управляє великою платіжною платформою, такою як Alipay. Управління ризиком ліквідності компанії ґрунтується на підтримці надійних грошових резервів і кредитних ліній, а також на забезпеченні ефективного задоволення потреб клієнтів у ліквідності. Одним з основних ризиків ліквідності, пов'язаних з бізнес-моделлю Ant Group, є залежність від короткострокових запозичень через платформи мікрокредитування. У відповідь на регуляторний тиск Ant Group диверсифікувала свої джерела фінансування та працювала над забезпеченням більшої ліквідності, залучаючи фінансування від великих фінансових установ та збільшуючи свої грошові резерви.

Після призупинення IPO Ant Group регулятори висунули більш жорсткі вимоги щодо ліквідності та капіталу для її операцій, особливо щодо кредитного бізнесу. Це призвело до значної реструктуризації всередині Ant Group, включаючи переведення її кредитних пропозицій на модель спільного підприємства з традиційними банками, де банки надають більшу частину фінансування, таким чином зменшуючи вразливість Ant Group до ризику ліквідності. Як провідна цифрова фінансова платформа, Ant Group стикається з істотними операційними ризиками, особливо у сферах кібербезпеки, шахрайства та надійності системи. Закон про кібербезпеку 2017 року висуває суворі вимоги до таких компаній, як Ant Group, щодо забезпечення безпеки персональних даних та відмовистості їхньої IT-інфраструктури. Невиконання цих вимог може призвести до суворих санкцій, включаючи штрафи та репутаційні збитки.

Ant Group інвестує значні кошти в заходи кібербезпеки, використовуючи передові технології шифрування та системи моніторингу на основі штучного інтелекту для виявлення та запобігання шахрайським діям на своїх платформах. Однак операційні ризики також виникають через складність екосистеми Ant Group, яка включає партнерські відносини з фінансовими установами, торговцями та постачальниками послуг. Управління цими відносинами, зокрема забезпечення дотримання регуляторних стандартів у всіх аспектах бізнесу, є важливою частиною стратегії управління операційними ризиками Ant Group. У відповідь на регуляторні перевірки, Ant Group посилила свій внутрішній контроль, впровадивши надійні системи управління ризиками для вирішення операційних ризиків. Наприклад, компанія посилила контроль над відмиванням грошей (AML) і розробила більш суворі процедури «знай свого клієнта» (KYC), особливо у відповідь на регуляторний тиск з боку китайських і міжнародних регуляторів [3].

Регуляторний ризик є, мабуть, найсерйознішим викликом, з яким стикається Ant Group. Призупинення її IPO на суму 37 мільярдів доларів у 2020 році є яскравим прикладом значних фінансових ризиків, спричинених регуляторними діями. Втручання CSRC, яке, як повідомляється, було викликано занепокоєнням щодо дотримання Ant Group нормативних вимог у таких сферах, як кредитування та управління капіталом, підкреслило вразливість компанії до змін у регуляторному середовищі. Регуляторне середовище для фінтеху в Китаї за останні роки суттєво змінилося в бік посилення нагляду за великими технологічними компаніями, які наважилися надавати фінансові послуги. Наприклад, Народний банк Китаю закликав до реструктуризації Ant Group у фінансову холдингову компанію – крок, спрямований на те, щоб поставити розгалужену діяльність компанії під більш пильний регуляторний нагляд. Така реструктуризація призведе до того, що Ant Group підпаде під той самий регуляторний нагляд і вимоги до капіталу, що й традиційні фінансові установи, що суттєво змінить її бізнес-модель.

Невдале IPO Ant Group дає ключову інформацію про фінансові та регуляторні ризики, з якими стикаються китайські технологічні гіганти. IPO, яке мало стати найбільшим в історії, було призупинено китайськими регуляторами всього за кілька днів до лістингу після публічних висловлювань засновника Ant Group Джека Ма, які містили критику на адресу системи фінансового регулювання Китаю. Цей інцидент підкреслює крихкий баланс, який китайські технологічні компанії повинні підтримувати між інноваціями та дотриманням

регуляторних норм. Після призупинення IPO регулятори встановили більш жорсткі вимоги до діяльності Ant Group, зокрема, до її кредитних послуг та послуг з управління капіталом. Вимога Народного банку Китаю щодо реструктуризації Ant Group у фінансову холдингову компанію ілюструє зосередженість уряду на забезпеченні того, щоб великі фінтех-компанії не створювали системних ризиків для фінансової стабільності Китаю. Ця реструктуризація має глибокі наслідки для майбутнього Ant Group, оскільки вона накладає вимоги до капіталу та інші регуляторні обмеження, які зазвичай застосовуються до банків, що фактично обмежує здатність компанії розширювати свої фінансові послуги без додаткового нагляду.

Література:

1. National Financial Regulatory Administration. CBIRC. URL: <https://www.cbirc.gov.cn/en/view/pages/index/index.html> (дата звернення: 15.09.2024).
2. CSRC. China Securities Regulatory Commission. URL: http://www.csrc.gov.cn/csrc_en/ (дата звернення: 15.09.2024).
3. Know Your Customer in banking. Thales Group. URL: <https://www.thalesgroup.com/en/markets/digital-identity-and-security/banking-payment/issuance/id-verification/know-your-customer#:~:text=KYC%20means%20Know%20Your%20Customer,who%20they%20claim%20to%20be.> (дата звернення: 15.09.2024).

ФІНАНСОВІ КРИЗИ В УКРАЇНІ: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ

Серйозною соціальною та економічною проблемою сучасного світу є фінансова криза. Хоча наразі існує велика кількість наукових праць присвячених дослідженню фінансових криз, вчені розходяться в багатьох ключових питаннях, а саме в питанні природи криз, причинах виникнення та в механізмах прояву. Значний внесок у дослідження сутності та причин виникнення фінансових криз зробили такі вчені, як: Д. Дамонд, П. Дібвіг, Р. Дорнбуш, Г. Мінські, Ч. Кіндлебергер, О. Барановський, К. Павлюк, В. Гець, А. А. Чухно та ін.

Фінансова криза у свою чергу є складним та багатофакторним явищем, що тісно перетинається з іншими економічними кризами. Саме через це підходи щодо тлумачення явища різняться серед вчених-економістів. Наприклад, монетаристи зазначають, що кризи виникають в результаті порушення стабільності банківської системи, а саме краху її інфраструктурного середовища.

Більш змістовні пояснення щодо причин виникнення криз надав науковець К. Кіндлебергер, зазначивши зовнішні чинники такі, як: воєнні дії, розвиток технологій, зміни в економічній політиці, тощо. Ряд економістів вбачають основою причиною їх виникнення порушення сталої рівноваги між виробництвом та грошово-фінансовою системою [4, с. 3].

Науковець О.І.Барановський стверджує, що фінансова криза провокує появу якісних змін в економічній моделі держави, як наслідок виникають порушення пропорцій та призупинення в розвитку, а фінансова система окремих держав чи глобальних ринків значно видозмінюється або руйнується [1, с. 12].

Причини виникнення фінансових криз можна поділити на дві основні категорії: зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх причин виділяють: рух міжнародного капіталу, що не контролюється; валютні війни; конкурентоспроможність держави на міжнародній арені. Внутрішніми причинами є коливання валютного курсу; неефективна макроекономічна політика; зростання темпів інфляції; малорозвинена та неефективна фінансова система; збільшення частини кредитів, походження яких є сумнівним; підвищення рівня державного боргу країни; збільшення рівня дефіциту бюджету.

Аналізуючи чинники, які спричинили ряд фінансових криз в Україні за останнє десятиліття, можна назвати найбільш вагомими: військові дії на Донбасі та анексія Криму, пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення Росії в Україну у 2022 р. Під час кризи 2014 р. ВВП скоротився на 6,8%, у 2015 р. – на 10,4%, так як економіка спиралася на експорт металів, через втрати виробництва на Донеччині та Луганщині експорт суттєво скоротився, також спостерігався відтік іноземного капіталу та відсутність нових інвестицій через бойові дії. Держава змушена була проводити ряд реформ, активно співпрацювати з МВФ для отримання макроекономічної допомоги. Було проведено масштабну реформу НБУ, запроваджено плаваючий курс гривні.

Криза 2020 р. була досить специфічною, основний чинник кризи – природний, спричинений вірусом COVID-19. Економіка потерпала від скорочення виробництва та закриття сфери послуг через «локдаун». Однак, українська економіка втратила 4% ВВП замість очікуваних 8%, що пов'язують це з рекордним врожаєм зернових, що зумовило значне зростання експорту [3].

У 2022 р. після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну, ВВП України знизився на 29 %, держава увійшла у нову економічну кризу спричиненою військовими діями. НБУ зафіксував курс гривні та було девальвовано на 25% для уникнення спекуляцій на валютному ринку, та задля покращення міжнародної конкурентної спроможності бізнесу запровадили ряд валютних обмежень з поступовим послабленням [3]. У 2023 р. економіка почала поступово відновлюватися, було скасовано ряд обмежень, економіка почала адаптуватися до нових умов. Нижче наведено основні напрями реагування та

протидії наслідкам фінансової кризи в Україні [2, с. 487]:

- адаптація до економіки в умовах військового стану, запобігання ризиків руйнування шляхом військового посилення країни;
- стимулювання пропозиції, зниження податків для бізнесу для його подальшого стимулювання, зниження відсоткових ставок, доступне кредитування для бізнесу;
- розвиток технологій, вкладання в розвиток військового виробництва, експорт військового обладнання. Отримана валюта сприятиме економічному зростанню, розширенню виробництву та дасть змогу закупати необхідне військове устаткування;
- співпраця з країнами партнерами, виконання умов щодо вступу в ЄС, стимулювання кредитування державного бюджету за рахунок внутрішніх позичальників.

Нинішнє положення держави є досить складним і прогнозування майбутнього розвитку залежить від ряду факторів, що постійно змінюються, однак, держава виконує не повною мірою низку з наведених вище пропозицій щодо покращення економічної ситуації в нинішніх умовах.

Література:

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз. Фінанси України. 2009. № 5. С. 3-20.
2. Головня Ю.І., Писарчук О.В., Котельникова Ю.М. Можливості проєктного фінансування у відбудові економіки України: аналіз світового досвіду. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2023. № 37. С. 482-489.
3. Офіційна сторінка Міністерства фінансів України, URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 10.10.2024).
4. Kindleberger C.P. Manias, Panics and Crashes. MacMillan. London, 1978. P. 128.

Орешко А. Ф.
здобувач вищої освіти
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бурковська А. В.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин ключовим завданням є формування та підтримання конкурентоспроможності. Щоб виконати це завдання, організація повинна ефективно управляти своїми грошовими потоками.

Грошові потоки підприємства значною мірою впливають на стабільність фінансового ринку. Якщо суб'єкт господарювання не має можливості погасити свої зобов'язання, то постає питання про визнання його банкрутом, що за своєю чергою може потягнути за собою ліквідацію самого суб'єкта. Щоб уникнути такої ситуації, необхідно синхронізувати управління грошовими потоками організації, приділяючи увагу ліквідності коштів і проводити аналіз платоспроможності.

Під грошовими потоками розуміють:

- фактичні чисті грошові кошти, отримані організацією (або витрачені нею) протягом певного періоду;
- грошовий потік від підприємницької діяльності, отриманий шляхом віднімання собівартості проданих товарів, інших витрат і податків від виручки від продажу;
- рух грошових коштів під час здійснення основної, інвестиційної та фінансової діяльності.

В умовах ринкової економіки одним із головних завдань суб'єкта господарювання є підвищення ефективності його функціонування шляхом раціонального управління грошовими коштами, що дасть змогу встановити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності, прискорити оборотність капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та збільшити прибуток [5, с. 257].

На думку Бурковської А.В. і Жигало В.І., в сучасних умовах фінансовий сектор економіки України та його подальший розвиток залишається в нестабільній ситуації та потребує глобального впливу та втручання з метою покращення показників діяльності. Враховуючи умови, пов'язані зі складною економічною ситуацією в країні, низьким рівнем банківського кредитування суб'єктів господарювання фінансового сектору, недостатньою конкурентоспроможністю та низьким рівнем впровадження інновацій на підприємствах, питання ефективності управління грошовими потоками цих суб'єктів стає важливим [1, с. 29].

Управління грошовими потоками є одним із елементів комплексного управління підприємством, тому воно не повинно здійснюватися самостійно, у відриві від усієї системи функціонування підприємства. Управління підприємством базується на оцінці фінансових результатів (прибутків і збитків) і фінансового стану (балансу).

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходження і витрачання коштів та їх синхронізації в часі. Управління грошовими потоками передбачає аналіз цих потоків, облік грошових потоків і розробку плану грошових потоків [4].

За даними Колісника О.П. та Замогильної А.В., основними напрямками управління грошовими потоками підприємства є: збалансування обсягів грошових потоків (збалансування дефіцитного грошового потоку; збалансування надлишкового грошового потоку); синхронізація грошових потоків у часі (вирівнювання грошових потоків у часі); оптимізація величини чистого грошового потоку [2, с. 63].

Свистун Л.А., Нечухран К.О. та Шустваль Д.О. дають рекомендації щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками компанії [3, с. 197]. Серед основних рекомендацій можна виділити:

- узгоджувати стратегічні цілі підприємства з його фінансовими можливостями;

- планувати довгострокові та короткострокові шляхи розвитку підприємства;
- забезпечити оптимізацію грошових потоків та їх ефективне фінансування;
- здійснювати постійний контроль за розподілом коштів;
- формувати резервні джерела фінансування;
- підвищення рівня залучення інвестицій на підприємство.

Таким чином, ефективне управління грошовими потоками має першочергове значення для управління організацією. Встановлення гармонійного балансу між вхідними та вихідними грошовими потоками є запорукою стабільності фінансового ринку. Такий баланс не тільки забезпечує фінансове здоров'я організації, але також нерозривно пов'язаний з її ліквідною платоспроможністю та загальним фінансовим благополуччям. Взаємозв'язок між цими життєво важливими показниками чітко ілюструється динамікою грошових потоків – феноменом, підтвердженим теоретичними знаннями та спостереженнями в реальному світі. У разі дефіциту грошових потоків погіршується фінансова ситуація, що призводить до подальшого зниження платоспроможності підприємства.

Література:

1. Бурковська А.В., Жигало В.І. Економічна сутність фінансових результатів діяльності для сільськогосподарських підприємств України. 2018. № 8. С. 29-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2018_8_5.
2. Колісник О.П., Замогильна А.В. Грошові потоки: сутність, класифікація та їх оптимізація в процесі управління. Modern Economics. 2018. № 10. С. 60-65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2018_10_12.
3. Свистун Л.А., Нечухран К.О., Шустваль Д.О. Теоретичні засади управління грошовими потоками підприємства в умовах кризи в економіці. Modern Economics. 2020. № 21. С. 192-198. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/7833>.
4. Хоркава Н.Б. Управління грошовими потоками: сутність та результати впливу на фінансовий стан підприємства. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/87ef8a31-f28e-448e-802c-e5402ba04aa4/content>.
5. Юдіна С.В., Павленко І.В., Дробот А.С. Класифікація грошових потоків та їх вплив на фінансову стійкість підприємства. Гроші, фінанси, кредит. 2020. С. 257-261. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/49.pdf.

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ

Сьогодні цифрові технології стають головним рушієм розвитку глобальної економіки загалом. Їх розвиток останніми роками призвів до величезних змін. По-перше, розвиток цифрових технологій призвів до скорочення виробничих циклів. По-друге, нові технології забезпечили розширений доступ до даних, полегшили їх обробку, що зумовило перехід від стандартних до індивідуальних пропозицій. Необхідність цифрових перетворень торкнулось практично всіх компаній у всіх галузях, оскільки нові технології, інновації кардинально змінюють усталені бізнес-моделі. Процес цифровізації економіки значно впливає і на діяльність страховиків. Кардинальна зміна технологій, розвиток Інтернету, цифрових, мобільних та соціальних платформ, призвели до значних змін у поведінці клієнтів та прийняття ними рішень. У відповідь на зміну моделі поведінки споживачів, постачальники страхових послуг широко впроваджують цифрові технології, що дає можливість оперативного збору та обробки великих даних. Для страхової галузі ключовим є вивчення ризиків та їх розподіл, що відбувається значно швидше завдяки сучасним цифровим технологіям.

Одним із ключових (фундаментальних) напрямків цифровізації страхового ринку є інтернетизація. Звичайно, інтернет-страхування має низку незаперечних переваг, які вже оцінили споживачі страхових послуг, а саме: можливість дослідити страховий ринок в цілому, ту чи іншу страхову компанію та страхові послуги зокрема, не виходячи із дому; розрахувати страховий внесок, використовуючи калькулятор на сайті; скористатися консультацією онлайн з різних видів страхування; подати заявку на укладання електронного договору страхування; укласти договір страхування та внести страховий внесок через Інтернет; отримати онлайн-супровід страхового договору; повідомити про настання страхового випадку та отримати виплату через Інтернет.

Розвиток інтернет-страхування в Україні відстає від економічно розвинених країн. Якщо у країнах з розвинутою економікою така можливість з'явилася близько 30 років тому, то в Україні лише біля 10 років тому. Так, наприклад, у Великій Британії частка інтернет-страхування досягає близько 30%. У країнах ЄС динаміка приросту інтернет-страхування у середньому становить 15–20% на рік. Сьогодні багато зарубіжних та вітчизняних страхових компаній надають весь спектр послуг, необхідних для покупки та обслуговування страхового поліса, в мережі Інтернет. Клієнти компаній можуть перевірити стан дії страхового договору, внесення чергової страхової премії або подання заяви про страховий випадок.

Згідно звітних даних розвитку вітчизняного страхового ринку за 1 півріччя 2024 року за допомогою онлайн агрегатору вдалось зібрати 868138 тис. грн. страхових премій, що склало майже 4% від загальної суми премій зібраних за допомогою різних каналів [1]. Лідерами інтернет-продажів є поліси автострахування, особливо страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (внутрішні договори). Цьому сприяла електронна продаж полісів даного виду страхування. До прикладу у 2022 році 62% договорів було укладено в електронній формі, за якими зібрано 68% страхових платежів. Вже у 2023 році частка електронних договорів зросла до 69% і частка платежів за такими договорами склала 75%. На сьогодні частка продажів страхових послуг через Інтернет стрімко збільшується. За іншими видами страхування цифри скромніші, але позитивна динаміка спостерігається.

Сучасна страхова компанія має бути маневреною, швидко реагувати на нові умови, запити клієнтів; здатними адаптуватися, накопичувати позитивний досвід; гармонійно розвиватися, знаходити баланс між накопиченням нового досвіду та його практичним застосуванням.

В епоху цифрової трансформації на зміну традиційним офісним компаніям приходять компанії-платформи, формуються нові підходи до побудови бізнес-процесів. Мобільні

технології, соціальні мережі, хмарні сервіси, інтегровані пристрої, великі дані та різні аналітичні інструменти впливають на потенціал людського капіталу. Компанії використовують цифрові інновації для кардинального перегляду функціонування та конкурентних переваг своїх організацій, зростання продуктивності праці, збільшення прибутку [3]. Найбільш перспективними та привабливими технологіями з погляду ринкових перспектив, виділяють такі: P2P страхування, «вбудоване страхування», страхова телематика.

Страхові компанії зацікавлені у базових інноваціях цифрової економіки. З метою спрощення процесів та механізмів вони активно користуються такими технологіями як автоматизація, чат-боти, хмарна обробка даних, технології з елементами штучного інтелекту. Задоволення потреб страхувальників, очікування яких змінилися у зв'язку з цифровізацією економіки, - мета діяльності страхових компаній. Сьогодні споживачам потрібна простота використання, цілодобовий доступ та швидка доставка; чітка та зрозуміла інформація про страхову послугу. Для страховика це означає підвищення прибутку та гарантоване використання інноваційних страхових товарів.

Таким чином, можна говорити про те, що ринок страхування перебуває у процесі активного впровадження досягнень сучасних цифрових технологій.

Література:

1. Огляд страхового ринку України за 1 півріччя 2024 року: премії зросли до 4,2 млрд грн. URL: <https://forinsurer.com/news/24/09/26/44250>
2. Офіційний сайт Моторного (транспортного) страхового бюро України. URL: <https://mtsbu.ua/storage/app/uploads/public/65a/a90/dbd/65aa90dbd565a997002017.pdf>
3. Головні технологічні тренди 2024 року, які вплинуть на ефективність компаній. URL: <https://forinsurer.com/news/23/11/24/43278>

Є-ОСЕЛЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У довосенний період, згідно зі статистичними даними 2019 року, 83 % українців проживали у власному помешканні. Проте з початком повномасштабного вторгнення більше ніж 4 млн громадян України втратили своє житло, багато співвітчизників були змушені переїхати у інші міста чи області у зв'язку з безпековою ситуацією. Через це дуже зросла вартість оренди. Переважна більшість українців за даної економічної ситуації не мали змоги придбати нове житло. Оптимальним виходом для них стали іпотечні кредити [1].

До 2022 р. в Україні було запроваджено досить багато програм для заохочення іпотечного кредитування, проте усі вони не мали значного успіху насамперед через високі відсоткові ставки.

Програма «Оселя» – це програма іпотечного кредитування, запроваджена урядом України в жовтні 2022 р. На відміну від стандартних банківських кредитів під 15-25 % річних, пільгова іпотека «Оселя» надається під 3 % або 7 % річних певним категоріям населення (табл. 1).

Таблиця 1

Характерні риси програми «Оселя»

Відсоткова ставка	Категорії українців, що можуть претендувати на пільгову іпотеку
Пільгова іпотека під 3 % на 20 років	військовослужбовці ЗСУ за контрактом, правоохоронці, педагоги, медики, працівники освіти та науковці, детективи та старші детективи Національного антикорупційного бюро, особи рядового і начальницького складу Державного бюро розслідувань, детективи та особи начальницького складу Бюро економічної безпеки та члени їх сімей.
Пільгова іпотека під 7% на 20 років	ветерани війни та члени їх сімей, учасники бойових дій; особи з інвалідністю внаслідок війни, сім'ї загиблих ветеранів, а також сім'ї загиблих захисників і захисниць України, інші громадяни, які не мають власного житла

Джерело: складено автором на основі [2]

Одним із ключових (фундаментальних) напрямків цифровізації страхового ринку є із 19 вересня 2024 р. до програми було внесено ряд важливих змін:

- можна використати сертифікати «Відновлення» як початковий внесок для придбання житла за «Оселею»;
- на кошти програми «Оселя» не можна придбати житло, яке належить до пам'яток архітектури;
- потенційно можна отримати кредит у разі, якщо кандидат на позику не відчувував майно протягом 12 місяців до подання заявки на неї;
- зростання іпотечних ставок після 10 років виплат за іпотекою: з 7 % до 10 % та з 3 % до 6 %;
- програма стає більш орієнтованою на молодь віком до 25 років, початковий внесок для них зменшується з 20 % до 10 % [3].

Незважаючи на величезну кількість переваг, «Оселя» має суттєві недоліки, що потребують вирішення. Наприклад, обмежений вибір житла, що відповідає усім вимогам програми (готовність новобудови не менше, ніж на 30 %, на вторинному ринку будинки не може бути

старший за 10 років, площа квартири не повинна перевищувати 52,5 м² на одну особу та додатково 21 м² на кожного наступного члена сім'ї). Крім того, на вторинному ринку не всі продавці нерухомості готові чекати, поки банк оформить покупцю кредит.

Іпотеку під 3 % фактично можуть взяти лише військовослужбовці за контрактом, а добровольцям і мобілізованим видають лише позики під 7 %.

Також проблемою «Оселі» є проблеми з відповідністю фактичного доходу потенційних позичальників вимогам програми. Так, враховуючи низький рівень заробітних плат українських освітан і медиків, мало хто з них зможе скористатися можливостями програми.

За весь період програми було надано більше 11 тис. іпотечних кредитів на загальну суму 17,6 млрд. Найбільш таких кредитів надав Ощадбанк, їх кількість складає 42 % від загальної. Серед позичальників найбільше кредитів видано військовослужбовцям – 3 229 (29 %) та поліцейським – 2 433 (22 %). Порівняння регіонів, де найбільше було видано кредитів за програмою «Оселя», зображено на рис. 1.

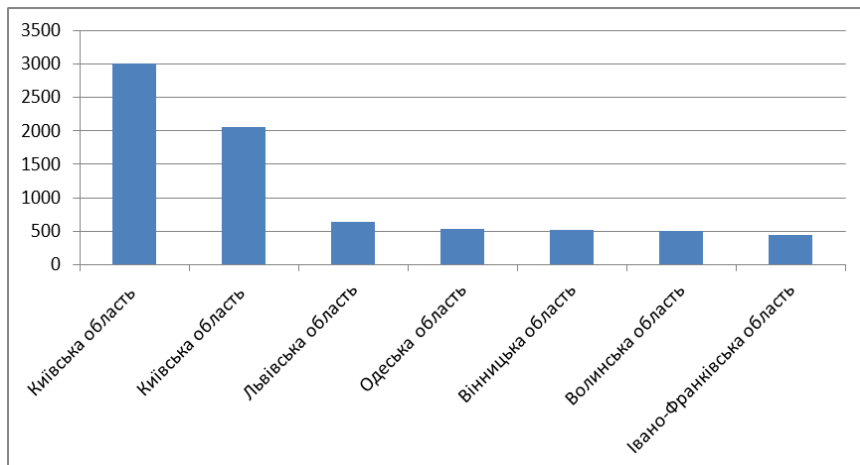


Рис. 1. Розподіл регіонів за кількістю виданих кредитів за програмою «Оселя»

Джерело: складено автором на основі [4]

На сьогодні іпотечне кредитування в Україні існує переважно завдяки програмі «Оселя», адже на неї припадає понад 98 % всіх виданих іпотечних кредитів. Тому її вдосконалення та подальше існування дозволить забезпечити українців житлом в умовах війни під невисокий відсоток та засвідчуватиме підтримку працездатного населення з боку держави.

Література:

1. Державна служба статистики України: офіційний веб-портал. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. «Оселя». Програма доступного кредитування житла: <https://eoselia.diiia.gov.ua/>
3. Лисова Х. Перезапуск «Оселі»: що змінилось у програмі, хто може отримати житло та кому відмовляють банки. Mind. 2024. URL: <https://mind.ua/publications/20279063-perezapusk-eoseli-shcho-zmynilos-u-programi-hto-mozhe-otrimati-zhitlo-ta-komu-vidmovlyayut-banki>
4. Майже половину всіх кредитів по «Оселі» було схвалено у 2024 році. URL: <https://opendatobot.ua/analytics/mortgage-oselya-2024-7>

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННИХ ДІЙ В 2024

Більш двох років воєнних дій принесло в економіку країни катастрофічні фінансові наслідки. Втрата територій, руйнування підприємств та інфраструктури, масове переміщення населення, у тому числі виїзд за кордони країни, економічна і фінансова криза залишаються основними причинами тривалої стагнації в фінансовому сегменті. Економіка держави зазнала стрімке падіння ВВП на 29,1% у 2022 році. Фінансовий ринок недоотримав величезні ресурси. Однак, регулювальні заходи НБУ та Уряду, активна комунікація з міжнародним суспільством сприяла відновленню контролю над макроекономічними чинниками. Перебудова фінансового сектора економіки України та адаптація к умовам воєнного стану сприяла у 2023 році к зростанню реального ВВП на 5,3%, а у другому кварталі 2024 року зростання реального ВВП на 3,7% порівняно з другим кварталом 2023 року (по попереднім даним Державної служби статистики). По останнім прогнозам наступного року зростання реального ВВП очікується на рівні 2,7% [1].

Банківська система України, незважаючи на відчутні економічні втрати на протязі останніх двох років, проводить фінансову підтримку економіки. Так у 2022 році відбулось зростання кількості депозитів. Обсяг досяг 12% [3]. У 2023 році, за підтримки Національного банку України та міжнародних партнерів, вдалося ухилитися кризи банківського сектору. Проте гостро стоять питання кредитування. 2022 рік охарактеризувався рівнем неповоротних кредитів до 48% та тенденція і досі залишається на досить високому рівні. Суттєвим ресурсом фінансування стали кредити та гранти від МВФ, Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку. [5]

Валютний ринок України зазнав суттєві втрати, що призвело до знецінення гривні. У 2022 році гривня девальвація гривні склала 25% відносно курсу долара США. НБУ ввів обмеження на здійснення валютних операцій, що сприяло стабілізуванню ринку. На протязі 2023/2024 року курс національної валюти відчув не значні коливання завдяки фінансовім за сприянням міжнародного суспільства та валютного регулювання [4]. Другий квартал 2024 року охарактеризувався зміцненням гривні на 3% (порівняно з першим кварталом 2024 року), що стало результатом надходжень від експорту та промислового виробництва.

Зовнішнє фінансування протягом останніх двох років сприяло отримати понад 25 мільярдів доларів міжнародної допомоги. Одним із інструментів стали військові облігації. У 2022 році вони стали ключовим засобом залучення коштів. За даними НБУ, на початок 2024 року обсяг розміщених державних облігацій зріс на 30% порівняно з аналогічним періодом 2023 року. Також важливою подією стало відтермінування виплат за зовнішніми боргами. [5]

Фондовий ринок України зазнав стрімке падіння у 2022 році. Загальна капіталізація українських компаній на біржах знизилася на 40%. У 2023 році позиції на фондовому ринку дещо покращилися (обсяг операцій на фондовому ринку зріс на 15%). 2024 рік продовжив ознаменуватися позитивними змінами в сільському господарстві та енергетики [6]. Це сприяє відновленню позиції на фондовому ринку, проте рівень активності ще залишається нижчим за довоєнний.

У відновленні економіки та фінансового ринку ще містяться численні виклики. Суттєві витрати на оборону впливають на розвиток фінансового ринку України. Проте є позитивні зміни на покращення основних показників у майбутньому.

Література:

1. Національний банк України. «Макроекономічні показники». URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators> (дата звернення: 14.10.2024)
2. Уряд схвалив проект держбюджету на 2025 рік: оборону країни буде забезпечено.

- URL: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_skhvaliv_proekt_derzhbiudzhetu_na_2025_rik_oboronu_kraini_bude_zabezpecheno-4788 (дата звернення: 14.10.2024)
3. Національний банк України. «Огляд фінансової стабільності, 2023–2024» . URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSB_Report%202023-2024.pdf?v=8 (дата звернення: 15.10.2024)
4. Міністерство фінансів України. «Державний бюджет України на 2024 рік» . URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_of_2024-698 (дата звернення: 15.10.2024)
5. Міжнародний валютний фонд «Оцінка економічної ситуації в Україні під час воєнного конфлікту». URL: https://iaa.org.ua/articles/the-eus-ukraine-facility-and-the-imf-programme-monitoring-ukraines-implementation-of-indicators-and-structural-benchmarks/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwyL24BLo0fSDs_gCzu22 (дата звернення: 14.10.2024)
6. Світовий банк і Україна: Закладання фундаменту для відновлення в умовах війни». URL: <https://www.worldbank.org/uk/results/2023/11/30/the-world-bank-and-ukraine-laying-the-groundwork-for-reconstruction-in-the-midst-of-war> (дата звернення: 14.10.2024)
7. Європейський банк реконструкції та розвитку. «Фінансові прогнози для України на 2024 рік.» . URL: <https://ebrd.com> (дата звернення: 16.10.2024)
8. Аналітичний центр CASE Україна. «Вплив війни на економіку та фінансовий ринок України.» . URL: <https://case-ukraine.com> (дата звернення: 15.10.2024)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

З розвитком світового вантажообігу склалися умови, коли суттєву частину світового вантажообігу обслуговує водний транспорт. Саме тому, в ситуації жвавого розширення міжнародних економічних відносин, мультимодальних перевезень і зростання обсягів зовнішньої торгівлі між країнами та вантажообігу в цілому, страхування водного транспорту та вантажоперевезень водним транспортом (зокрема, страхування морських ризиків) набуває все більшого значення.

Перш за все варто відзначити, що страховий ринок України, водночас із своїм виникненням після проголошення незалежності країни, одразу відчув на собі всю безкомпромісність і жорсткість системи міжнародного страхового ринку. Слід відзначити, що сьогодні на розвиток страхування морських перевезень в Україні впливають дві групи факторів: чинники, які є загальними для усіх видів страхування та чинники, які впливають безпосередньо на розвиток морського страхування.

Огляд наукових публікацій дозволив зясувати, що на думку багатьох науковців (наприклад, М.Д. Чорняк) доцільно виділити наступні чинники, що негативно впливають на розвиток страхового ринку:

- інформаційно-психологічні чинники (низький рівень інформаційного забезпечення щодо про можливостей та стану ринку страхування; недовіра населення до інститутів посередників та до страхових компаній в цілому, тощо);
- правові чинники (високий рівень монополізації ринків, недосконалість нормативної бази, що регулює діяльність суб'єктів страхового ринку, тощо);
- інфраструктурні чинники (нерозвиненість вторинного ринку послуг страхування; відсутність стабільних та ефективних механізмів взаємодії страхового та банківського секторів національної економіки; нерозвиненість "допоміжних" інститутів страхового ринку – а саме інститутів брокерства, аджастерів, аварійних комісарів, тощо; неможливість захисту страхових резервів шляхом розміщення у цінних паперах як захищеної категорії активів; доволі слабкий розвиток національного фондового ринку в цілому; низький рівень наукової бази та кадрового забезпечення для ринку страхування);
- фінансово-економічні чинники (високий рівень інфляції (понад 5-10%), через що стає неможливим здійснення довгострокових видів страхування в національній валюті, відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва та дефіцит фінансових ресурсів і так далі) [1, с.434].

Водночас за договорами добровільного страхування водного транспорту українські страховики видають у перестрахування майже половину суми ризиків, а за договорами добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту – вже більше ніж 60-65%. Беручи до уваги праці вчених, варто відзначити, що О.О. Балобанов відзначає, що національний ринок страхування вантажів перебуває в стадії активного становлення й має досить великий потенціал для розвитку. Також у загальному плані частина застрахованих вантажів складає на сьогодні не більше ніж 35-40%. [2, с. 83].

Морський та водний транспорт є суттєвою та невід'ємною частиною світової транспортної системи та історично відіграє важливу роль у міжнародній торгівельній системі. Відповідно до даних Комісії ООН з питань розвитку та торгівлі (UNCTAD), більше ніж 70-80 % світової торгівлі, що все більше глобалізується, здійснюється шляхом морських перевезень [3].

Варто відзначити, що діджиталізація сприятиме процесу отримання інформації про будь яку фінансову установу у доступній формі та короткі строки. [4, с. 140-142].

Аналіз страхування водного транспорту в Україні дозволив виділити наступні проблеми в його організації: існує великий перелік ризиків, які можуть включатися лише

як додаткові за окрему плату; договори страхування мають великий перелік винятків із страхових випадків, що обумовлюється сучасним фінансовим станом страховиків; вітчизняні страховики пропонують судновласникам набагато вужчий обсяг страхового покриття у порівнянні з більш розвинутими країнами; маючи лише динамічні показники розвитку аварійних випадків окремо взятого судна, страховикам неможливо спрогнозувати з достатнім коефіцієнтом довіри характер та час настання у майбутньому аварійних випадків; страхові компанії дуже часто втрачають з поля зору такий важливий фактор, як аварійні випадки, що настають під впливом людського чинника; у звітності страховиків не виділяється окремо страхування вантажів та багажу (вантажобагажу), що перевозяться морським транспортом, тому не можливо проаналізувати стан та тенденції розвитку у цьому напрямку.

Література:

1. Чорняк М.Д. Чинники, які впливають на розвиток страхового ринку України / М.Д. Чорняк // 66-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2015. – С. 433–435.
2. Климюк О.М., Дадак О.О. Роль та діяльність страхового брокера в розвитку страхового ринку України. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. 2015. Т. 12. № 2 (5). С. 56–59.
3. Review of Maritime Transport 2015 Report by the UNCTAD secretariat. – United Nations, New York and Geneva [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// unctad.org/en/pages/publications/Review-of-Maritime-Transport \(Series\)](http://unctad.org/en/pages/publications/Review-of-Maritime-Transport(Series))
4. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи : колективна монографія / за ред. В. Г. Баранової, О. М. Гончаренко. Харків : «Діса плюс», 2019. 370 с.

МОЖЛИВОСТІ НАРОЩУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ

В протистоянні сучасним викликам, зумовлених російським вторгненням в Україну, питання залучення фінансування на відновлення економіки та інфраструктури стає надзвичайно актуальним. Зелені облигації є одним із важливих інструментів залучення фінансування в ініціативи у сфері альтернативної енергетики, підвищення енергоефективності, зеленого будівництва, інші проекти, що мають екологічне спрямування. Однак державна боргова політика може суттєво впливати на розвиток ринку цих цінних паперів.

27 серпня 2024 року Кабінет Міністрів України ухвалив рішення про розширення мораторію на виплати за зовнішнім державним боргом, що включає не лише відсотки за облигаціями зовнішніх державних позик 2018 року, але й інші цінні папери та деривативи. Зокрема, з 9 листопада 2024 року зупиняється здійснення платежів щодо боргових зобов'язань за зеленими облигаціями ПАТ “НЕК “Укренерго”, випущеними під державну гарантію у 2021 році [1].

Розширення мораторію було вимушеним рішенням уряду, оскільки це дозволяє зберегти фінансові ресурси в країні в умовах війни. Це може, зокрема, допомогти зосередити фінансові ресурси на відновленні економіки та пошкодженій інфраструктурі. Але одночасно зупинка по виплатам запозичень ПАТ “НЕК “Укренерго” може стати негативним тригером для зелених інвесторів і ускладнити залучення додаткового фінансування в українську інфраструктуру. Такі дії уряду, у тому числі, можуть сигналізувати інвесторам про ризики інвестування в український ринок зелених облигацій.

Ситуацію ускладнює той факт, що ДТЕК ВДЕ запропонував на три роки відстрочити погашення зелених облигацій, емітованих компанією у 2019 році (на 325 млн євро під 8,5% з терміном погашення у 2024 році), які дотепер перебувають в обігу. Тривалі бойові дії призвели до виникнення форс-мажорної ситуації, в результаті якої компанія зіткнулася з низкою серйозних проблем. Знизилось виробництво електроенергії, що суттєво вплинуло на бізнес та операції, фінансові показники компанії погіршилися. 47% встановленої потужності вітрових електростанцій (близько 500 МВт) залишилися на тимчасово окупованій території України [2].

Але, варто відзначити, що попри значні ризики інвестори часто отримують надприбутки, вкладаючи в боргові облигації українських компаній. Так, Фонд (Emerging Markets Corporate High Yield Debt Fund), що знаходиться під управлінням британської компанії Arkaim Advisors, завдяки інвестуванню в цінні папери українських компаній отримав найвищу дохідність на ринку. Стратегія цього високоприбуткового корпоративного боргового фонду – викупувати борги у надійних компаній з країн, що переживають економічні потрясіння. Донедавна цей фонд переважно вкладав в Аргентину, а тепер Україна зайняла більшу частку портфеля. В Україну було вкладено 470 млн дол, що принесло фонду 12% прибутку і дало змогу обігнати 99% подібних фондів. Кошти були вкладені в облигації Нафтогазу України, Укрзалізниці та Метінвесту, що показало найвищу віддачу на ринках, що розвиваються – близько 73%, 52%, 19% відповідно. Тоді як середній показник для аналогів з неінвестиційним рейтингом становив 9,4%. Ще в жовтні 2023 року фонд спрямовував 8% асигнувань в Україну, а сьогодні вони перевищили 10% [3].

Висока дохідність українських корпоративних облигацій може також мотивувати інвесторів до вкладень в вітчизняний ринок зелених облигацій. Але для використання потенціалу українського ринку цих цінних паперів уряду необхідно знайти баланс між підтримкою економічної стабільності та подальшим залученням зеленого фінансування. Ринок зелених облигацій є достатньо чутливим до збоїв та потрясінь, тож уряд і компанії

повинні зважено впроваджувати плани реструктуризації боргу щоб не відвернути можливості для нових інвестицій у зелені облігації. Прозорість під час консультацій з інвесторами може підвищити довіру до ринку.

В умовах війни в Україні ринок зелених облігацій може відкрити нові можливості для фінансування масштабних проєктів екологічного спрямування в багатьох секторах: енергетиці, промисловості, будівництві тощо. Для використання потенціалу вітчизняного ринку цих цінних паперів важливо застосовувати заходи податкового стимулювання емітентів та інвесторів. Тісна співпраця з міжнародними організаціями та фінансовими установами може допомогти покращувати регуляторне середовище та нарощувати потенціал українського ринку зелених облігацій.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2024 р. № 977 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 31 липня 2024 р. № 865». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennia-zmin-do-postanovy-kabinetu-s977270824>
2. ДТЕК ВДЕ пропонує відстрочити погашення євробондів-2024 на 3 роки. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/997209.html>
3. Борговий фонд, що купує цінні папери компаній з України, став найдохіднішим на ринку. URL: <https://psm7.com/uk/investicii/borgovyj-fond-shho-kupuje-czinni-papery-kompanij-z-ukrayiny-stav-najdohidnishym-na-rynku.html>

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

Для функціонування та ефективного провадження діяльності підприємствам необхідно відповідально підходити до формування та управління капіталом. Адже саме від того наскільки раціонально та доцільно буде сформовано капітал будуть залежати фінансова стабільність та стійкість підприємства, можливість досягнення ним своїх цілей та завдань. Під час своєї діяльності підприємство може стикатися з низкою проблем, що пов'язані з формуванням та управлінням капіталом.

На початкових етапах створення підприємства воно може стикатися з проблемами щодо залучення та формування капіталу, особливо позикового, так як не усі організації готові надавати позики без розуміння чи буде підприємство розвиватися та мати прибутков для подальшої виплати своїх зобов'язань. У такому випадку підприємству слід звернути увагу на короткострокові та довгострокові кредити банків, що є найбільш поширеними та доступними джерелами фінансування.

Також однією з проблем, що існує на даний час у підприємств, є суттєве переважання позикового капіталу над власним [3]. З одного боку, наявність у суб'єкта господарювання залученого капіталу надає такі переваги як: ширші можливості залучення, сприяння зростанню фінансового потенціалу підприємства, а також підвищення рівня фінансової рентабельності.

Проте, якщо підприємство робить значний акцент саме на залученні позикових коштів, не звертаючи уваги на розміри власного капіталу, це може призвести до зниження платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Чим більшою буде частка залучених ресурсів у порівнянні з власними тим нижчими будуть ці показники.

Також при виборі залучених джерел фінансування капіталу слід звертати увагу на їх вартість та можливість підприємства до погашення суми позик та відсотків за користування ними.

В той же час підприємствам не слід і вдаватися до іншої крайності та відмовлятися від позикового капіталу або суттєво скорочувати його, покладаючись на позитивні ефекти власного капіталу у вигляді простоти залучення, відсутності додаткових витрат та забезпечені фінансової стійкості та платоспроможності. Бо підприємства, які повністю покладаються на власний капітал, хоч і мають найвищий показник фінансової стійкості, проте через відсутність позикового капіталу втрачають можливість отримання приросту прибутку на вкладений капітал, а також, через обмеженість джерел залучення власних ресурсів, мають обмежені темпи розвитку виробничої діяльності.

Під час управління капіталом підприємство може стикатися з різноманітністю різних методів аналізу та керування процесами формування та використання капіталу, що може стати проблемою, особливо для новоствореного суб'єкта господарювання, адже загальноприйнятої та єдиної методики, щодо визначення якою саме повинна бути структура капіталу (співвідношення між власним та позиковим капіталом) та які саме джерела залучати, немає. Так, наприклад, для відслідковування стану управління капіталом існують такі методи:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- факторний аналіз;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз ефективності використання капіталу;
- аналіз ліквідності [2, с. 506].

В цьому випадку підприємству необхідно чітко визначити, яких саме цілей в управлінні капіталом або за його допомогою воно прагне досягти і на основі цього обирати метод,

що дозволить вибудувати систему заходів для отримання бажаних значень показників. Так, наприклад, за допомогою горизонтального аналізу суб'єкт господарювання може прослідкувати тенденцію щодо темпів приросту капіталу в цілому та в розрізі окремо власного та залученого капіталу. Якщо ж підприємство має низький рівень фінансової стійкості, йому слід звернутися до відповідного аналізу, за допомогою якого характеризується рівень фінансового ризику та залежність діяльності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. На основі проведеного аналізу підприємство може відкоригувати структуру свого капіталу для досягнення оптимального показника фінансової стійкості.

Загалом у своїй діяльності щодо регулювання та управління капіталом будь-який суб'єкт господарювання має орієнтуватися на цілі та завдання, яких прагне досягти, на проблеми, які потрібно вирішити, а також на етап життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство, бо від цього залежить обсяг та вибір джерел фінансування. Важливим є і орієнтування на загальноекономічну ситуацію, як загалом в країні так і в середині відповідної галузі. Саме завдяки виваженій та раціональній політиці в сфері управління капіталом підприємство може досягти позитивних темпів розвитку, ефективної та результативної діяльності і стабільного фінансового стану в цілому.

Література:

1. Домбровська С. О., Лапіна І. С. Структура капіталу підприємства: сучасні проблеми та парадигма розвитку: монографія. Харків, 2020. 256 с.
2. Єпіфанова І. Ю., Супрун В. В. Методичні підходи до оцінювання стану управління капіталом. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні», Вінниця, 2021. С. 505-507.
3. Смирна О. В., Измайлова Н. В. Сучасний стан та проблеми формування капіталу українських підприємств в умовах кризових явищ. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.ua/?op=1&z=9904> (дата звернення: 12.10.2024).

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ В СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Fintech (фінансові технології) — технології, які допомагають фінансовим службам та компаніям управляти фінансовими аспектами бізнесу. Під Fintech (фінансовими технологіями) розуміють ті галузі, в яких компанії використовують нові фінансові інструменти для забезпечення конкуренції з традиційними фінансовими компаніями та підприємствами. Найчастіше це техностартапи та компанії, які за допомогою фінтех-інструментів покращують свої послуги [1].

Ідея Fintech вперше була реалізована на прикладі кредитної платіжної карткової системи Diners Club у 1950 році. У 80-ті роки минулого ХХ століття почалися перші розробки в сфері великих даних та П. Найт у статті запропонував термін «фінтех». Під яким він розумів та описав бота, алгоритми якого були запрограмовані вносити зміни до електронної пошти. Стрімкий розвиток сфери фінансових технологій почався вже після глобальної кризи 2008 року, яка стала каталізатором змін саме у сфері фінансів. Оскільки клієнти втратили довіру до традиційної банківської сфери, почали з'являтися стартапи та нові бізнес-моделі, здатні задовольнити потреби та підвищені запити клієнтів. Великі корпорації звернули увагу на сферу Fintech і почали інвестувати у цю сферу [1].

Основними напрямками впровадження FinTech є наступні:

Особисті фінанси - мобільні та десктопні програми від стартапів, які допомагають окремому користувачеві управляти своїми фінансами, аналізувати витрати, отримувати прогнози про майбутні витрати у вигляді докладних звітів.

Платежі – фінтех-інструменти, які вирішують проблему 2 мільярдів людей, даючи доступ до базових фінансових послуг. Мобільний інтернет, смартфони та прогресивні підходи до фінансових транзакцій дозволяють забезпечити доступ до фінансових платежів навіть там, де немає банківських установ.

Кредитування – один із найпопулярніших напрямків, що ґрунтується на можливості кредитування без участі банків. Стартапи працюють на базі розподілених реєстрів та допомагають вигідно співпрацювати кредиторам та позичальникам зі споживачами та бізнес-спільнотою.

Грошові перекази – стартапи цього напрямку дозволяють користувачам переказувати гроші без участі банків. Вони використовують у своїй роботі мобільні платформи та просту аутентифікацію. Яскравими представниками є компанії-єдинороди цього напрямку: neobank Revolut, TransferWise (платформа дешевих міжнародних валютних переказів), Klarna (інтернет-платежі) [1]

Інвестиційні платформи – ще називають Wealthtech. Включають роботів-радників, цифрових брокерів, мікроінвестиційні платформи та програми управління особистими фінансами. Працюють над автоматизацією та доступністю ринку для роздрібних інвесторів. Особливо цінуються інвесторами через передбачуваний аналіз та роботизацію.

Компанії з безпеки в цій сфері забезпечують більш просту та надійну обробку даних самим банкам: від автентифікації клієнтів до заходів захисту від шахрайських схем.

Загалом, B2B фінтех–напрямок направлений на вирішення проблеми взаєморозрахунків та обміну великими даними у бізнесі. У зоні підвищеної уваги: смарт-контракти на основі блокчейн-технологій. Сьогодні існує близько 100 фінтех-стартапів, які працюють над великими даними саме для фінансового сектора [1].

RegTech – один із найкорисніших напрямків для бізнесу. Дозволяє автоматично адаптувати бізнес під зміни в законодавстві та ринкові умови.

InsureTech – страхування, що пропонує автоматизовані продукти: мобільні програми, автоматизацію виплат, взаємодію у сфері інтернету речей. Наприклад: страхові автомобільні

компанії США продають страховку на основі телематики. Це коли стиль водіння клієнта контролюється за допомогою його смартфона або чорної скриньки, встановленого в самому автомобілі. Ця інформація може використовуватись для формування суми платежу за наступний страховий поліс.

Штучний інтелект – цей напрямок поки що слабко розвинений в сфері Fintech, але всі фінансові компанії налаштовані за його рахунок скоротити витрати на утримання персоналу.

Краудфандінг – напрямок створює майданчики для колективного фінансування, дозволяє зустрітись творцям продукту та інвесторам для подальшої співпраці. Найпопулярніші: Kickstarter та Indiegogo.

Необанки – це інноваційні рішення у сфері банківського сервісу. Найчастіше створені у вигляді мобільних програм, які замінюють послуги класичних банків. Орієнтовані на клієнтів, які не потребують фізичних відділень (прикладі: Monobank, Рокетбанк). Недоліком необанків є досить низький рівень довіри клієнтів та відсутність чіткого нормативного регулювання.

Криптовалюти – вид цифрової валюти, що працює без центральної платіжної системи, повністю децентралізовано та автоматично, яка видобувається майнерами за допомогою потужних обчислювальних систем. На криптовалюти збудовано безліч стартапів, бірж, обмінників та інвестиційних майданчиків, в них капіталізують мільйони доларів, але фінансові експерти не можуть ясно побачити майбутнє цієї індустрії.

Блокчейн – це технологія розподілених реєстрів даних. Кожен учасник її ланцюжка сам собі сервер, що підтверджує легітимність операцій інших користувачів. Технологія відрізняється своєю надійністю, на ній побудована більшість криптовалют. Ця технологія породила безліч рішень та стартапів у сфері укладання розумних контрактів, докази авторського права, біометричного захисту, торгівлі та укладання угод, розподілу енергії та навіть голосування.

Україна знаходиться на заваді швидкого розвитку Fintech-індустрії. Більшість українських компаній у галузі штучного інтелекту працюють над програмним забезпеченням (38%). Серед інших популярних напрямів – інформаційні технології, чат-боти, Fintech-рішення. Крім того, Україна є однією з країн-лідерів у Європі за темпами проникнення платіжних інновацій. За кількістю NFC-транзакцій (оплата за допомогою картки з відповідною технологією, смартфона, розумного годинника та інших гаджетів) Україна знаходиться на четвертому місці у світі.

Література:

1. Електронний ресурс. URL.: <https://finacademy.net/materials/article/fintec>
2. Пахольчук, А. (2024). ФІНАНСОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ. Економіка та суспільство, (59). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-107>
3. Чукурна О.П. Менеджмент в цифровій економіці: навчальний посібник / О. П. Чукурна, Т. М. Тардаскіна. — Одеса : Астропринт, 2024. — 376 с.

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗБИТКІВ В АВТОСТРАХУВАННІ ПОЛЬЩІ

Автомобільне страхування є важливою частиною фінансової системи кожної країни, забезпечуючи захист прав споживачів і стабільність страхового ринку. Система регулювання збитків в автострахованні Польщі гарантує дотримання законодавства, прозорість процедур і ефективне відшкодування витрат. Система регулювання збитків у страхуванні транспортних засобів стосується процедур і правил, що застосовуються страховиками для розгляду претензій, пов'язаних з дорожньо-транспортними пригодами. Цей процес має забезпечити справедливе, прозоре та ефективне управління претензіями, захищаючи інтереси як потерпілих, так і страховиків, у секторі обов'язкових страхувань цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів у Польщі, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності на ринку страхування шляхом покращення якості обслуговування клієнтів та прискорення процесу врегулювання збитків. Цей механізм не чинить негативного впливу на цінову конкуренцію, але підсилює конкуренцію за рахунок якості. Він підвищує ефективність виплат компенсації, запобігає надмірній компенсації, а також усуває ризик затримок у врегулюванні збитків, що може позитивно вплинути на рівень задоволення клієнтів та стабільність ринку страхування в Польщі.

Процедура процесу врегулювання збитків у польській системі автостраховання складається з кількох етапів: подача заявки на відшкодування, оцінка збитків і виплата компенсації. Перший етап — подача заявки, що є стартовим моментом процесу, і на якому страховальник має надати всі необхідні документи, враховуючи терміни подання заявки. Наступним етапом врегулювання збитків виступає оцінка збитків, що є важливою складовою, оскільки вона визначає розмір компенсації. Оцінка може проводитися як вручну, так і за допомогою автоматизованих систем, які знижують ймовірність помилок і пришвидшують процес. Важливу роль відіграють електронні сервіси, такі як онлайн-платформи та мобільні додатки, які значно скорочують час обробки заявок і підвищують прозорість для споживачів. Оцінка збитків направлена на огляд транспортного засобу незалежним експертом, який визначить характер та розмір пошкоджень; розрахунок суми відшкодування на основі складання звіту, в якому вказується вартість ремонту або сума повного відшкодування, якщо автомобіль не підлягає ремонту; вирішення можливих суперечок. Завершальним етапом врегулювання збитків у польській системі автостраховання - виплати компенсації. Важливими складовими яких є вчасні виплати компенсації протягом певного строку, який зазвичай вказаний в договорі страхування або відмова у виплаті компенсації.

У Польщі діє система прямого врегулювання збитків, яка дозволяє потерпілому звернутися за відшкодуванням до своєї страхової компанії, незалежно від того, хто винен у ДТП.

Але, як і будь-яка система, система прямого врегулювання збитків, наскільки вдосконаленою вона не є, стикається з різними труднощами. Серед основних труднощів, що затягують процес завершення справи, можна виділити невизначення винуватця у випадках, коли жоден із учасників не бере на себе відповідальність, та судові справи, що тривають роками.

Також існують маніпуляції з боку клієнтів, які намагаються завищити вартість запчастин, зловживають поданням кошторисів і рахунків, неправильно вказують характер пошкоджень, або нехтують своєчасним збором необхідних документів чи надають недостовірну інформацію. З технічної сторони важливими проблемами є занадто низькі ставки за роботу годину, використання заміників замість оригінальних запчастин, обмеження часу оренди автомобілів на час ремонту, а також оскарження ставок за оренду. Інші важливі чинники включають амортизацію деталей, які не підлягали попередньому ремонту, та затримки в ремонті додаткових ушкоджень.

Усі ці проблеми ускладнюють процес врегулювання збитків, але система постійно вдосконалюється і шукає шляхи їх вирішення. Тому застосування інновацій у галузі, такі як телематика, штучний інтелект, великі дані та автоматизація — всі ці технології сприяють підвищенню ефективності і прозорості процедур обробки заявок. Зокрема, телеінформативні технології (IoT) дозволяють страхувальникам автоматично передавати дані про стан їхніх транспортних засобів, що полегшує процес оцінки збитків. Автоматизовані системи та програмне забезпечення для аналізу великих даних дозволяють прогнозувати аварії і рівень ризику, що дає можливість більш оперативно і точно регулювати виплати.

Література:

1. Komisja Nadzoru Finansowego. Oficjalne informacje na temat regulacji firm ubezpieczeniowych w Polsce. URL: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20031241152>
2. Ustawa o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych; URL: <https://lex.legis.pl/obowiaz/rozdzial-1-przepisy-ogolne/2295/>
3. Polska Izba Ubezpieczeń, Baza wiedzy, URL: https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2024/04/Raport_PIU_19.04.pdf
4. Jędrzejewska Ę., Odszkodowanie za szkody z OC posiadacza pojazdu w związku z wypadkiem drogowym: postępowanie, wzory, Warszawa 2022.

НАПРЯМИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВИМИ ЗЛОЧИНАМИ

Фінансові злочини стали однією з найбільших загроз економічній безпеці України. В умовах глобалізації, стрімкого розвитку фінансових технологій та інтеграції України в міжнародні економічні системи, боротьба з такими злочинами вимагає комплексного підходу і серйозних зусиль з боку держави та суспільства. Ефективна протидія фінансовим злочинам стає не лише національним, а й міжнародним пріоритетом[1].

Фінансові злочини мають різноманітні прояви та наслідки, що можуть серйозно підривати економічну стабільність. До основних категорій фінансових злочинів належать: шахрайські схеми, які передбачають обман для отримання вигоди; легалізація злочинних доходів, що охоплює приховування джерел отримання коштів, здобутих злочинним шляхом; ухилення від сплати податків через складні схеми, що ускладнюють фінансовий контроль; та корупційні практики, які включають зловживання посадовими повноваженнями[2].

Важливо відзначити, що успішна боротьба з фінансовими злочинами ускладнюється низкою факторів. По-перше, недостатня правова база та прогалини в законодавстві ускладнюють притягнення до відповідальності тих, хто порушує закон. По-друге, корупція в органах влади суттєво підриває довіру до державних інституцій, що у свою чергу заважає ефективному правосуддю. По-третє, обмежена фінансова грамотність населення робить громадян вразливими до різноманітних шахрайських схем. Відсутність визначених пріоритетів у діяльності антикорупційних уповноважених є однією з причин поширеної практики неправильної організації та планування роботи за напрямом запобігання корупції[3].

В Україні реалізуються декілька стратегій для протидії фінансовим злочинам. По-перше, важливим кроком є прийняття законодавчих ініціатив, що передбачають підвищення відповідальності за фінансові злочини та впровадження нових механізмів контролю. Створення антикорупційних органів, які спеціалізуються на розслідуванні та запобіганні фінансовим злочинам, є ще одним важливим аспектом. Такі органи здатні ефективно координувати дії між різними державними структурами та забезпечувати більш якісні розслідування[4].

Співпраця з міжнародними організаціями також відіграє ключову роль у боротьбі з фінансовими злочинами. Обмін інформацією та досвідом з іншими країнами дозволяє підвищити ефективність заходів, спрямованих на виявлення і запобігання фінансовим злочинам, а також допомагає адаптувати міжнародні практики до українських реалій. Україна співпрацює з Міжнародним банком реконструкції та розвитку Міжнародною фінансовою корпорацією та Міжнародною асоціацією розвитку. Ресурси цих організацій використовуються для фінансової та технічної підтримки державного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проєктів, які відповідають пріоритетним напрямам економічного розвитку України.[5].

Однак, боротьба з фінансовими злочинами стикається з серйозними викликами. Недовіра до державних органів залишається високою, оскільки велика частина населення сумнівається у ефективності існуючих заходів протидії корупції. Швидкий розвиток технологій створює нові виклики для контролю за фінансовими потоками, а значний обсяг економічної діяльності залишається в тіні, що ускладнює моніторинг[6].

Ефективна боротьба з фінансовими злочинами є критично важливою для забезпечення стабільності та безпеки в Україні. Це вимагає інтегрованого підходу, що включає законодавчі зміни, укріплення контрольних підрозділів та активне залучення суспільства до цього процесу. Тільки спільними зусиллями можна досягти значних результатів у протидії фінансовим злочинам та поліпшити загальну економічну ситуацію в країні. Зміцнення правової бази, підвищення фінансової грамотності населення, а також

розвиток міжнародного співробітництва є важливими умовами для створення безпечного фінансового середовища в Україні.

Література:

1. Баранова Н. (2024). Фінансові злочини у період війни. https://biz.ligazakon.net/analytys/228455_fnansov-zlochini-u-perod-vyni
2. Національна академія внутрішніх справ. Посібник «Антикорупційна політика в Україні». https://arm.naiu.kiev.ua/books/atikoruption/lectures/lecture_1.html
3. Верховна Рада України (2023). Постанова про затвердження Державної антикорупційної програми на 2023-2025 роки. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/220-2023-%D0%BF#Text>
4. Грицяк І. Боротьба з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом у європейському праві, 114-117. <https://www.publichne-pravo.com.ua/files/43/pdf/12.pdf>
5. Національний банк України. (2022). Звіт про фінансову стабільність. <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions>
6. Управління фінансового моніторингу. (2021). Статистика фінансових злочинів в Україні. <https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/0350/zvity/zvit2021ukr.pdf>.

ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Кредитний потенціал банків є ключовим елементом фінансової системи будь-якої країни, оскільки він визначає спроможність банківських установ надавати кредитні ресурси економіці та сприяти економічному зростанню. В українському контексті, розвиток банківського сектору постійно перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, які формують кредитний потенціал банків і визначають їх роль у фінансовому посередництві. Визначальні фактори кредитного потенціалу українських банків є багатограними і включають як економічні, так і регуляторні аспекти, що взаємодіють в умовах постійно змінюваного середовища.

Одним із основних факторів, що визначає кредитний потенціал українських банків, є макроекономічна стабільність. В умовах економічної невизначеності, високої інфляції та коливань валютного курсу, банківські установи стикаються з труднощами в прогнозуванні рівня попиту на кредити та їхньої вартості. Після кількох економічних криз, зокрема світової фінансової кризи 2008 року та кризи, пов'язаної з військовими діями на сході України, банки стали більш обережними в наданні кредитів. Макроекономічні коливання суттєво впливають на можливості банків генерувати доходи, що в свою чергу знижує їх кредитний потенціал. Високі ризики неповернення кредитів також змушують банки збільшувати резерви під можливі збитки, що обмежує їх спроможність спрямовувати ресурси на кредитування.

Другим важливим фактором, що впливає на кредитний потенціал українських банків, є регуляторне середовище. Національний банк України (НБУ) здійснює значний вплив на банківську систему шляхом регулювання капіталу, ліквідності, ризиків та інших аспектів діяльності банків. Наприклад, вимоги до капіталу банків встановлюються на рівні, що дозволяє їм підтримувати стійкість навіть у разі виникнення кризових ситуацій.

Доступ банків до ресурсної бази є ще одним суттєвим фактором, що визначає кредитний потенціал. Банки можуть залучати ресурси як від внутрішніх, так і від зовнішніх джерел.

Структура активів і пасивів банку також визначає його кредитний потенціал. Високий рівень непрацюючих активів (NPL) негативно впливає на баланс банківських установ і їхню здатність надавати нові кредити. Коли значна частка активів банку є «токсичною», тобто такою, що не генерує доходів, це примушує банки обмежувати кредитування або взагалі припиняти його, щоб уникнути подальших збитків. Крім того, значний обсяг непрацюючих кредитів знижує довіру до банку з боку як вкладників, так і інвесторів, що ще більше погіршує його кредитний потенціал.

Рівень розвитку фінансового ринку також впливає на спроможність банків надавати кредити. В Україні ринок капіталу ще не досяг рівня зрілості, який дозволив би ефективно перерозподіляти фінансові ресурси між учасниками економіки. Відсутність розвинутого ринку корпоративних облигацій, низька активність фондового ринку та обмежена кількість фінансових інструментів створюють додаткові труднощі для банків у процесі залучення ресурсів і розширення кредитування.

Політичні та соціальні фактори також грають важливу роль у визначенні кредитного потенціалу українських банків. Політична нестабільність, часті зміни урядів і непередбачуваність економічної політики можуть створювати додаткові ризики для банківської системи. Соціальні фактори, такі як рівень доходів населення, зайнятість та економічна активність, визначають попит на кредити. У періоди економічної кризи або соціальної нестабільності банки можуть стикатися з низьким попитом на кредити, оскільки домогосподарства та підприємства обмежують свої витрати й інвестиції. Ці фактори можуть призвести до скорочення обсягів кредитування та зниження прибутковості банків.

Крім зазначених факторів, одним із ключових аспектів є технологічний розвиток

банківської системи. У сучасному світі банки, які впроваджують інноваційні технології, такі як цифрове банківництво, онлайн-кредитування та автоматизовані системи управління ризиками, мають кращі можливості для ефективного використання свого кредитного потенціалу.

Не можна не зазначити й роль міжнародного співробітництва у визначенні кредитного потенціалу українських банків. Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями, такими як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, забезпечує доступ до додаткових фінансових ресурсів і допомагає банкам впроваджувати міжнародні стандарти діяльності.

Таким чином, кредитний потенціал українських банків є результатом складної взаємодії макроекономічних, регуляторних, ресурсних, політичних та технологічних факторів. В умовах економічної нестабільності та значних викликів, що стоять перед банківським сектором, критично важливо забезпечити комплексний підхід до вирішення проблем, які обмежують кредитування. Це включає стабілізацію економіки, покращення регуляторного середовища, підвищення довіри до банківської системи та розвиток фінансових ринків. Тільки в умовах гармонійної взаємодії всіх цих факторів можна досягти збільшення кредитного потенціалу банків і забезпечити сталий розвиток економіки України.

ГЛОКАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Секція 1. Інноваційний розвиток та відтворення суспільного капіталу

Секція 2. Проблеми організаційно-економічного та правового забезпечення управління бізнес-процесами

Секція 3. Сучасний стан і перспективи розвитку теорії та практики менеджменту та маркетингу в Україні

Секція 4. Теоретичні та прикладні проблеми сучасних міжнародних економічних відносин

Секція 5. Напрямки розвитку обліку, контролю, аудиту, економічного аналізу та оподаткування в умовах поглиблення інноваційно-інвестиційних процесів в Україні

Секція 6. Фіскальна політика підтримки інноваційного вектору розвитку економіки

Секція 7. Інноваційні моделі та методи управління банківською діяльністю в контексті фінансової глобалізації

Секція 8. Організаційно-економічне забезпечення механізму управління туристсько-рекреаційними комплексами

Секція 9. Актуальні проблеми розвитку фінансового ринку

Мовою оригіналу
(українською та англійською)

Матеріали подано в авторській редакції.
Висловлені у виданні думки належать виключно авторам.

Одеський національний економічний університет
65082, м. Одеса, вул. Преображенська, 8.